

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ



ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΕ
ΧΩΡΕΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΈΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙ
ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΤΗΝ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΓΙΑ ΤΑ ΕΤΗ 1972-2011

ΚΑΠΠΑΤΟΥ ΧΡΙΣΤΙΝΑ - ΓΕΡΑΣΙΜΟΥΛΑ

Διπλωματική Εργασία υποβληθείσα στο Τμήμα Οικονομικών Επιστημών του Πανεπιστημίου
Πειραιώς ως μέρος των απαιτήσεων για την απόκτηση Μεταπτυχιακού Διπλώματος Ειδίκευσης στην
Οικονομική και Επιχειρησιακή Στρατηγική

Πειραιάς, Σεπτέμβριος 2017

UNIVERSITY OF PIRAEUS
DEPARTMENT OF ECONOMICS



MASTER PROGRAM IN
ECONOMIC AND BUSINESS STRATEGY

**EMPIRICAL FACTORS RELATED TO THE
DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN SELECTED
COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION
AN ECONOMICAL ANALYSIS FOR THE YEARS
1972 -2011**

BY

KAPPATOY CHRISTINA - GERASIMOULA

Master Thesis submitted to the Department of Economics of the University of Piraeus in partial fulfillment of the requirements for the degree of Master of Arts in Economic and Business Strategy

Piraeus, Greece, September 2017

Η παρούσα διπλωματική αφιερώνεται στους γονείς μου αλλά και στους φίλους και συνεργάτες για την υποστήριξή τους κατά τη διάρκεια των σπουδών μου!

Ευχαριστίες

Με την ολοκλήρωση της διπλωματικής εργασίας θα ήθελα να ευχαριστήσω τον επιβλέποντα καθηγητή Καρκαλάκο Σωτήριο που μου έδωσε την δυνατότητα να ασχοληθώ με το ενδιαφέρον θέμα καθώς και την βοήθεια που μου παρείχε κατά τη διάρκεια της εργασίας μου.

Επιπλέον θα ήθελα να ευχαριστήσω την οικογένειά μου και τους φίλους μου που μου συμπαραστάθηκαν ηθικά κατά την διάρκεια της φοίτησής μου στο ΠΜΣ της Οικονομικής και Επιχειρησιακής Στρατηγικής

.

ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΣΕ ΧΩΡΕΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΈΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΤΗΝ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΓΙΑ ΤΑ ΕΤΗ 1972-2011

Σημαντικοί Όροι: [Επιχειρηματικότητα, Χρηματοδότηση, Ευρωπαϊκή Ένωση]

Περίληψη

Η επιχειρηματικότητα αποτελεί νοοτροπία αλλά και πολυδιάστατη έννοια η οποία εμφανίζεται σε διάφορα επίπεδα αλλά και σε είδος οργάνωσης. Η επιχειρηματικότητα που συνδέεται με τη λειτουργία μιας επιχείρησης αναφέρεται στην ικανότητα ενός ανθρώπου ή μιας ομάδας να αναγνωρίζει και να εκμεταλλεύεται διάφορες ευκαιρίες προκειμένου να επιτύχει οικονομικό όφελος ή οποιαδήποτε άλλη μορφή προστιθέμενης αξίας.

Η έννοια της επιχειρηματικότητας αφορά τα άτομα, τις επιλογές και τις ενέργειες στις οποίες προβαίνουν κατά την εκκίνηση, την εξαγορά ή τη λειτουργία μιας επιχείρησης ή τη συμμετοχή τους στις διαδικασίες λήψης αποφάσεων. Σήμερα, για την επιτυχή υλοποίηση μιας επιχειρηματικής ιδέας απαιτείται η ικανότητα συνδυασμού της δημιουργικότητας και της καινοτομίας με την ενάρτη διαχείριση και την ικανότητα προσαρμογής της επιχείρησης στις τρέχουσες εξελίξεις σε διάφορους τομείς. Η επιχειρηματικότητα αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για να αποκτήσει η σύγχρονη οικονομία τις γνώσεις για την οικονομική ανάπτυξη και τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας, συμβάλλοντας παράλληλα στην προσωπική ανάπτυξη και εξέλιξη του ανθρώπου και στην αποτελεσματική αντιμετώπιση πολυάριθμων φαινομένων κοινωνικής παθογένειας.

Σκοπός της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι η μελέτη των εννοιών της χρηματοδότησης και της επιχειρηματικότητας όσον αφορά την επιχειρηματικότητα στην Ευρωπαϊκή Ένωση καθώς και η κατανόηση των διαφορετικών συνθηκών που ισχύουν στην κάθε χώρα. Επίσης, περιλαμβάνεται η βιβλιογραφική ανασκόπηση της επιχειρηματικής χρηματοδότησης όλα αυτά τα χρόνια, αναφέρονται οι σχετικές

θεωρίες της Επιχειρηματικότητας, της Χρηματοδότησης καθώς και ποια είναι τα μέρη που την χαρακτηρίζουν. Τέλος πραγματοποιείται οικονομική ανάλυση για τις υπό μελέτη μεταβλητές για τις 30 χώρες για τα συγκεκριμένα 40 που γίνεται η μελέτη.

EMPIRICAL FACTORS RELATED TO THE
DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN SELECTED
COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION
AN ECONOMICAL ANALYSIS FOR THE YEARS
1972 -2011

Keywords: [Enterpreneurship, Funding, European Union]

Abstract

Entrepreneurship is a mindset that occurs at different levels. Entrepreneurship is linked to the operation of a business and refers to the ability of a person or group to recognize and exploit different opportunities in order to achieve economic gain or any other form of added value.

The concept of entrepreneurship refers to individuals, their choices and their actions they take when starting, buying or running a business or participating in decision-making processes. Nowadays, for the successful implementation of a business idea, the ability to combine creativity and innovation with the rigorous management and ability to adapt the business to current developments in a number of areas is a requirement. The entrepreneurship is a key factor for the modern economy in order to obtain the knowledge for economic growth and the creation of new jobs, while contributing to the personal development and the effective coping with numerous phenomena of social pathogenesis.

The aim of this thesis is the study of the concepts of Finance and Development regarding entrepreneurship in the European Union as well as understanding of the different conditions prevailing in each country. This thesis includes the analysis related to the Literature Review of business funding over the years, all the relevant theories of Entrepreneurship and Finance, which are those sections that characterize them and finally the economical analysis for the under study variables for 30 countries and 40 years period.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο	1
ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ	1
1.1. Εισαγωγή	1
1.2. Η ιστορική διάσταση της επιχειρηματικότητας	2
1.3. Η Έννοια της επιχειρηματικότητας στα Αρχαία χρόνια	2
1.4. Η Έννοια της επιχειρηματικότητας στα νεότερα χρόνια	4
1.5. Βασικές συνιστώσες της επιχειρηματικότητας.....	6
1.5.1. Επιχειρηματικότητα και ασύμμετρη πληροφόρηση.....	6
1.5.2. Επιχειρηματικότητα και ηθικός κίνδυνος	8
1.5.3. Επιχειρηματική ευκαιρία	8
1.6. Σύνδεση επιχειρηματικότητας και οικονομικής απόδοσης.....	8
1.7. Εκπαίδευση και επιχειρηματικότητα.....	10
1.8. Επιχειρηματικότητα και ανταγωνισμός	12
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2ο:	15
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ	15
2.1. Εισαγωγή	15
2.2. Ορισμός Επιχειρηματικότητας.....	15
2.3. Η έννοια της επιχείρησης	16
2.3.1. Διακρίσεις επιχειρήσεων	17
2.4. Η έννοια του επιχειρηματία.....	18
2.5. Χαρακτηριστικά επιχειρηματία	20
2.6. Είδη επιχειρηματικότητας	21
2.6.1. Παραδοσιακή και κοινωνική	21
2.6.2. Ενδοεπιχειρηματικότητα και δημιουργία νέας επιχείρησης.....	22
2.6.3. Τεχνολογική, γεωγραφική και κοινωνιολογική.....	22
2.6.4. Πράσινη.....	22
2.6.5. Ακαδημαϊκή.....	23
2.6.6. Αμιγής	25
2.6.7. Μικτή	25
2.6.8. Γυναικεία	26
2.6.9. Νεανική	28
2.7. Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματικότητα.....	29

2.7.1. Οικονομικοί παράγοντες (Economic Factors)	29
2.7.2. Ψυχολογικοί παράγοντες (Psychological Factors).....	30
2.7.3. Κοινωνιολογικοί παράγοντες (Social Factors)	30
2.7.4. Περιβαλλοντικοί παράγοντες (Environmental Factors).....	30
2.7.5. Δημογραφικοί παράγοντες (Demographic Factors).....	31
2.7.6. Πολιτισμικοί παράγοντες (Cultural Factors)	31
2.8 Σύγχρονες τάσεις επιχειρηματικότητας.....	31
2.9 Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα.....	35
2.10 Φορείς στήριξης επιχειρηματικότητας.....	37
2.11 Ανακεφαλαίωση	38
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3ο	39
Χρηματοδότηση Επιχειρηματικότητας	39
3.1. Εισαγωγή	39
3.2. Εκτίμηση του κόστους.....	39
3.3. Εξεύρεση κεφαλαίου.....	40
3.4. Μορφές Χρηματοδότησης.....	41
3.4.1. Εσωτερικές πηγές χρηματοδότησης.....	41
3.4.2. Εξωτερικές πηγές χρηματοδότησης.....	43
3.4.2.1. Βραχυπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις.....	44
3.4.2.2. Μεσοπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις	45
3.4.2.3. Μακροπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις.....	45
3.4.2.4. Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing).....	46
3.4.2.5. Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Business Angels).....	49
3.4.2.6. Θερμοκοιτίδες (business incubators)	51
3.4.2.7. Κεφάλαια Επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capitals).....	52
3.4.2.8. Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων (Factoring)	58
3.4.2.9. Τεχνοβλαστοί (Spin-offs).....	59
3.4.2.10. Δίκτυα ή συσπειρώσεις επιχειρήσεων (Clusters).....	60
3.4.2.11. Χρηματιστηριακή αγορά.....	61
3.4.3. Κρατικές και Ευρωπαϊκές Επιδοτήσεις	63
3.5. Ανακεφαλαίωση	64
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4ο	65
Δεδομένα	65

4.1. Εισαγωγή	65
4.2. Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων (Business Owners)	65
4.3. Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο (Gross domestic product per capita).....	81
4.4. Ανακεφαλαίωση	97
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5ο:.....	99
Μεθοδολογία.....	99
5.1. Εισαγωγή	99
5.2. Μεθοδολογία εκτίμησης δεδομένων.....	99
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6ο:.....	106
Αποτελέσματα Έρευνας.....	106
6.1. Εισαγωγή	106
6.2. Αποτελέσματα Έρευνας.....	106
6.3. Ανακεφαλαίωση	113
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7ο:.....	114
Συμπεράσματα.....	114
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	118

Κατάλογος Πινάκων

<i>Πίνακας 6.1 Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Γερμανία.....</i>	<i>106</i>
<i>Πίνακας 6.2 Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Γαλλία.....</i>	<i>107</i>
<i>Πίνακας 6.3 Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Ιταλία.....</i>	<i>108</i>
<i>Πίνακας 6.4 Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Ισπανία.....</i>	<i>109</i>
<i>Πίνακας 6.5 Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Σουηδία.....</i>	<i>110</i>
<i>Πίνακας 6.6 Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Αγγλία.....</i>	<i>111</i>
<i>Πίνακας 6.7 Πολλαπλή παλινδρόμηση για τους μέσους όρους των χωρών.....</i>	<i>112</i>

Κατάλογος Διαγραμμάτων

<i>Διάγραμμα 1 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Αυστρία.....</i>	<i>65</i>
<i>Διάγραμμα 2 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στο Βέλγιο.....</i>	<i>66</i>
<i>Διάγραμμα 3 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Τσεχία.....</i>	<i>67</i>
<i>Διάγραμμα 4 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στη Δανία.....</i>	<i>67</i>
<i>Διάγραμμα 5 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στη Φινλανδία.....</i>	<i>68</i>
<i>Διάγραμμα 6 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στη Γαλλία.....</i>	<i>69</i>
<i>Διάγραμμα 7 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στη Γερμανία.....</i>	<i>69</i>
<i>Διάγραμμα 8 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Ελλάδα.....</i>	<i>70</i>
<i>Διάγραμμα 9 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Ουγγαρία.....</i>	<i>70</i>
<i>Διάγραμμα 10 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Ισλανδία.....</i>	<i>71</i>
<i>Διάγραμμα 11 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Ιρλανδία.....</i>	<i>71</i>
<i>Διάγραμμα 12 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Ιταλία.....</i>	<i>72</i>
<i>Διάγραμμα 13 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στο Λουξεμβούργο.....</i>	<i>72</i>
<i>Διάγραμμα 14 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στη Νορβηγία.....</i>	<i>73</i>
<i>Διάγραμμα 15 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Πολωνία.....</i>	<i>73</i>
<i>Διάγραμμα 16 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Πορτογαλία.....</i>	<i>74</i>
<i>Διάγραμμα 17 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Σλοβακία.....</i>	<i>74</i>
<i>Διάγραμμα 18 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Σλοβακία.....</i>	<i>75</i>
<i>Διάγραμμα 19 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Σουηδία.....</i>	<i>75</i>
<i>Διάγραμμα 20 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Ελβετία.....</i>	<i>76</i>
<i>Διάγραμμα 21 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Ολλανδία.....</i>	<i>76</i>
<i>Διάγραμμα 22 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στο Ηνωμένο Βασίλειο.....</i>	<i>77</i>
<i>Διάγραμμα 23 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στον Καναδά.....</i>	<i>77</i>
<i>Διάγραμμα 24 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Ιαπωνία.....</i>	<i>78</i>
<i>Διάγραμμα 25 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Κορέα.....</i>	<i>78</i>
<i>Διάγραμμα 26 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στο Μεξικό.....</i>	<i>79</i>
<i>Διάγραμμα 27 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Νέα Ζηλανδία.....</i>	<i>79</i>

<i>Διάγραμμα 28 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Τουρκία.....</i>	<i>80</i>
<i>Διάγραμμα 29 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στις ΗΠΑ</i>	<i>80</i>
<i>Διάγραμμα 30 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Αυστραλία.....</i>	<i>81</i>
<i>Διάγραμμα 31 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Αυστρία.....</i>	<i>81</i>
<i>Διάγραμμα 32 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στο Βέλγιο</i>	<i>82</i>
<i>Διάγραμμα 33 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Τσεχία.....</i>	<i>82</i>
<i>Διάγραμμα 34 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Δανία</i>	<i>83</i>
<i>Διάγραμμα 35 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Φινλανδία</i>	<i>84</i>
<i>Διάγραμμα 36 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Γαλλία</i>	<i>84</i>
<i>Διάγραμμα 37 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Γερμανία</i>	<i>85</i>
<i>Διάγραμμα 38 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ελλάδα</i>	<i>85</i>
<i>Διάγραμμα 39 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ουγγαρία.....</i>	<i>86</i>
<i>Διάγραμμα 40 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ισλανδία.....</i>	<i>86</i>
<i>Διάγραμμα 41 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ιρλανδία.....</i>	<i>87</i>
<i>Διάγραμμα 42 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ιταλία.....</i>	<i>87</i>
<i>Διάγραμμα 43 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στο Λουξεμβούργο.....</i>	<i>88</i>
<i>Διάγραμμα 44 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στη Νορβηγία.....</i>	<i>88</i>
<i>Διάγραμμα 45 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Πολωνία.....</i>	<i>89</i>
<i>Διάγραμμα 46 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Πορτογαλία</i>	<i>89</i>
<i>Διάγραμμα 47 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Σλοβακία.....</i>	<i>90</i>
<i>Διάγραμμα 48 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ισπανία.....</i>	<i>91</i>
<i>Διάγραμμα 49 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Σουηδία</i>	<i>91</i>
<i>Διάγραμμα 50 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ελβετία.....</i>	<i>92</i>
<i>Διάγραμμα 51 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ολλανδία.....</i>	<i>92</i>
<i>Διάγραμμα 52 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στο Ηνωμένο Βασίλειο</i>	<i>92</i>
<i>Διάγραμμα 53 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στον Καναδά.....</i>	<i>93</i>
<i>Διάγραμμα 54 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ιαπωνία.....</i>	<i>93</i>

<i>Διάγραμμα 55 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Κορέα</i>	<i>94</i>
<i>Διάγραμμα 56 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στο Μεξικό.....</i>	<i>94</i>
<i>Διάγραμμα 57 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Νέα Ζηλανδία</i>	<i>95</i>
<i>Διάγραμμα 58 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Τουρκία.....</i>	<i>95</i>
<i>Διάγραμμα 59 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στις ΗΠΑ.....</i>	<i>96</i>
<i>Διάγραμμα 60 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Αυστραλία</i>	<i>97</i>

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1^ο

ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ

1.1. Εισαγωγή

Στα μέσα του προηγούμενου αιώνα, οι οικονομολόγοι προέβλεπαν την επικράτηση των μεγάλων επιχειρήσεων. Το μέγεθος αποτελούσε σημαντική προϋπόθεση για την επέκταση της επιχείρησης σε ξένες αγορές, την επίτευξη των οικονομιών κλίμακας αλλά και την αξιοποίηση των νέων τεχνολογικών καινοτομιών. Όντως από το 1960 με 1970 και μετά οι μεγάλες επιχειρήσεις κυριαρχούσαν στην οικονομία. Λίγο αργότερα η τάση άρχισε να διαφοροποιείται. Από το 1980 και έως το 1998 άρχισε να αυξάνεται ο αριθμός των ιδιωτικών επιχειρήσεων στις χώρες ΟΟΣΑ από 29 σε 45 εκατομμύρια.¹

Η επιχειρηματικότητα είναι ένας όρος ο οποίος χρησιμοποιείται κατά κόρον στην καθημερινότητα. Ο λόγος που συμβαίνει αυτό είναι γιατί η ανάπτυξη τόσο ενός επιχειρηματία όσο και μίας χώρας εξαρτώνται μεταξύ άλλων και από την επιχειρηματικότητα. Τον τελευταίο καιρό παρατηρείται έντονο μείζων ενδιαφέρον τόσο από την πλευρά της Ευρωπαϊκής Ένωσης όσο και από την πλευρά της κυβέρνησης της κάθε χώρας. Μέσα από αυτή δίνεται η δυνατότητα όχι μόνο να δημιουργηθεί μία επιχείρηση αλλά και να εξελιχθεί το οποίο συνεπάγεται ότι συμβάλει στον εθνικό πλούτο της χώρας, στον εκσυγχρονισμό της τεχνολογίας της αλλά και στην ανάπτυξη νέων θέσεων απασχόλησης. Συνεπώς αποτελεί ένα πολυδιάστατο φαινόμενο με εξέχουσα σημασία για τις σημερινές κοινωνίες. Επιπλέον μεγάλο ενδιαφέρον φαίνεται να υπάρχει και από διάφορους τομείς της κάθε οικονομίας.

Σύμφωνα, δε, με μια πιο σύγχρονη αντίληψη, η επιχειρηματικότητα είναι νοοτροπία και τρόπος ζωής. Αποτελεί το έναυσμα που ωθεί τα άτομα να διαφοροποιηθούν, να καινοτομήσουν και να εξελιχθούν σε προσωπικό επίπεδο. Πιο συγκεκριμένα, πρόκειται για την δραστηριοποίηση και την ικανότητα που έχει ένα άτομο, μεμονωμένα ή στο πλαίσιο ενός οργανισμού, να αναγνωρίζει τις ευκαιρίες και να τις εκμεταλλεύεται προκειμένου να επιτύχει προστιθέμενη αξία ή να έχει οικονομικό όφελος.

¹ David B. Audretsch et al. 2002, “entrepreneurship: determinants and policy in a European US comparison”

Ένα καινούργιο επιχειρηματικό εγχείρημα αποτελεί το πρώτο βήμα επιχειρηματικότητας. Μέσα από την απόφαση του ατόμου να αυτοαπασχοληθεί με τη δημιουργία μίας καινούργιας επιχείρησης. Όλα αυτά αποτελούν εκφάνσεις αυτού που αποκαλείται επιχειρηματικότητα.

Η λέξη «επιχειρηματικότητα» προέρχεται από το ρήμα «επιχειρώ», το οποίο στην ελληνική γλώσσα σημαίνει «δοκιμάζω» ή «αρχίζω κάποιο έργο». Ο διεθνώς επικρατών όρος (entrepreneurship) θα μπορούσε να μεταφραστεί κυριολεκτικά ως «παρεμβολή» ή ως «η διοίκηση των στρατευμάτων στη μάχη». Συνεπώς, η ίδια η έννοια υποδηλώνει ή εμπεριέχει συμπεριφορές και δεξιότητες, οι οποίες αφορούν στην πρωτοβουλία και την απόπειρα για την έναρξη μιας δραστηριότητας. Οι ρίζες της βρίσκονται στο μακρινό ιστορικό παρελθόν και όπως θα αναφερθεί και παρακάτω διαδραμάτισε σημαντικό ρόλο στις οργανωμένες κοινωνίες και την πρόοδό τους μέχρι σήμερα.

1.2. Η ιστορική διάσταση της επιχειρηματικότητας

Η επιχειρηματικότητα είναι μια έννοια στενά συνυφασμένη και συνδεδεμένη με τον άνθρωπο, και κυρίως με τον άνθρωπο που ζει σε οργανωμένες κοινωνίες ή που απευθύνεται σε οργανωμένες κοινωνίες ή που συναλλάσσεται με οργανωμένες κοινωνίες. Αν και πολλοί τη θεωρούν σύγχρονη έννοια, οι πρώτες μορφές επιχειρηματικότητας χάνονται στα βάθη της ιστορίας και στις πρώτες μορφές κοινωνίας που δημιουργήθηκαν στη γη από τον άνθρωπο, χιλιάδες χρόνια πριν.

1.3. Η Έννοια της επιχειρηματικότητας στα Αρχαία χρόνια

Ξεκινώντας από την μυθολογία εκτός από τη θεά Αφροδίτη (θεά του έρωτα και της ομορφιάς) μέσα στον δωδεκάθεο ήταν και ο θεός Ερμής. Ο θεός Ερμής εκτός από αγγελιαφόρος των θεών ήταν και προστάτης των εμπόρων. Θεωρείται ότι προστάτευε από τους κινδύνους τους εμπόρους από τα μεγάλα ταξίδια με τα εμπορεύματα που μετέφεραν στους πελάτες τους. Χαρακτηριστικό άλλωστε είναι και το όνομα που έχει μείνει στην ιστορία ως ο «Κερδώος Ερμής».

Συνεχίζοντας ένα σημαντικό παράδειγμα επιχειρηματικότητας ήταν η υπόθεση του Θαλή Μιλήσιου (Thales Case). Ο Θαλής κατείχε ιδιαίτερες ικανότητες στον τομέα της αστρολογίας. Χρησιμοποιώντας αυτές τις ικανότητες προέβλεψε ότι η επόμενη σοδειά της ελιάς θα ήταν αρκετά αυξημένη. Βασιζόμενος σε αυτή του την πρόβλεψη

² Κακαρούχα Π., 2008, «Εγχειρίδιο Επιχειρηματικότητας - για υποψήφιους και νέους επιχειρηματίες», Αθήνα.

ήρθε σε συμφωνία με τους ιδιοκτήτες των ελαιοτριβείων ώστε να έχει αυτός την αποκλειστική τους διαχείριση για την επόμενη περίοδο συγκομιδής. Διαπραγματεύτηκε με επιτυχία πολύ χαμηλές τιμές, δεδομένης της χαμηλής ζήτησης και της μεγάλης προσφοράς που υπήρχε εκείνη την περίοδο. Οι ιδιοκτήτες προτίμησαν να δώσουν τα ελαιοτριβεία τους έναντι χαμηλής ανταμοιβής ώστε να εξασφαλίσουν κάποιο εισόδημα σε περίπτωση χαμηλής μελλοντικής παραγωγής. Τελικά στην επόμενη σοδειά ο Θαλής δικαιώθηκε για την πρόβλεψή του με αποτέλεσμα η ζήτηση των ελαιοτριβείων να αυξηθεί τρομερά. Έτσι ο Θαλής νοίκιασε τα ελαιοτριβεία σε πολύ μεγαλύτερες τιμές από ότι εκείνος τα είχε αρχικά πληρώσει.

Επιπλέον αναφορές για την επιχειρηματικότητα εμφανίζονται να έχουν αναφερθεί ο Πλάτωνας και ο Αριστοτέλης. Κατά την πλατωνική σχολή το να είναι κανείς εύπορος ήταν αποδεκτό στο βαθμό που εξασφάλιζε τα προς το ζην. Ωστόσο αυτό που ονομάζουμε σήμερα επιχειρηματικότητα πολλές φορές αντιμετωπιζόταν με καχυποψία.

Η ανακάλυψη και αξιοποίηση ευκαιριών κέρδους ως βάση της επιχειρηματικής διαδικασίας εντοπίζεται και στο έργο άλλων συγγραφέων, όπως ο Δημοσθένης και ο Ξενοφών. Ο τελευταίος στο έργο του «Οικονομικός» και ο Δημοσθένης στους λόγους του σημειώνουν ότι ο ρόλος του εμπόρου-επιχειρηματία είναι να προσπαθεί να ανακαλύψει την ύπαρξη διαφορετικών τιμών για το ίδιο προϊόν στις διάφορες αγορές και να αξιοποιήσει για δικό του όφελος τις υπάρχουσες χαμηλές τιμές.

Ο Ξενοφών στο έργο του "Πόροι ή περί προσόδων " ασχολείται με τις οικονομικές συνθήκες της Αθήνας και διατυπώνει προτάσεις, μέσα και τρόπους, για την οικονομική και κοινωνική ανασυγκρότηση της πόλης. Αναφέρει μεταξύ των άλλων, το παράδειγμα ενός Αθηναίου επιχειρηματία, ο οποίος αγόραζε εγκαταλελειμμένα χωράφια, βελτίωνε με την τεχνογνωσία της εποχής την παραγωγικότητά τους και τα μεταπωλούσε σε υψηλότερη τιμή.

Πέραν αυτών, ιδιαίτερα οι αρχαίοι Αθηναίοι αναγνώρισαν ότι με τη βοήθεια της επιχειρηματικότητας όχι μόνο επιτύγχαναν μεγάλη οικονομική ανάπτυξη και αύξαναν το επίπεδο της γενικής ευημερίας, αλλά ενίσχυαν και τη λειτουργία και αποτελεσματικότητα της οικονομίας τους. Μέσα σε αυτό το πλαίσιο η επιτυχία των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων ανταμειβόταν από την πόλη με διάφορες τιμές, εάν συσσωρεύονταν πλούτος που ξοδεύονταν με κοινωνικά υπεύθυνο τρόπο, παρέχοντας

άτοκα δάνεια σε νέους επιχειρηματίες και αναλαμβάνοντας δαπανηρές δημόσιες δαπάνες («λειτουργίες») υπέρ του κοινού οφέλους.

Με την πολιτική που ακολουθούνταν παρέχονταν ειδικά κοινωνικοοικονομικά κίνητρα, όπως η κοινωνική εξέλιξη στους πολίτες και τους μέτοικους και η απελευθέρωση των δούλων. Με τον τρόπο αυτό η επιχειρηματικότητα δεν αποτέλεσε μόνο «όχημα » κοινωνικής ανέλιξης των ατόμων όλων των τάξεων, αλλά επιδρούσε στη μείωση της έντονης ανισοκατανομής του πλούτου, στην αύξηση της γενικής ευημερίας και στην ενδυνάμωση της οικονομικής ανάπτυξης. Δηλαδή, απώτερος στόχος, κυρίως των πολιτών της, δεν ήταν η συγκέντρωση με επιχειρηματικές δράσεις «πλούτου χάριν του πλούτου», αλλά «πλούτου χάριν και του κοινωνικού συνόλου». Όλα αυτά δείχνουν ότι η λειτουργία και οι θετικές επιπτώσεις της επιχειρηματικότητας είναι ένα φαινόμενο που μας συνοδεύει για περίπου 2,5 χιλιετίες.

1.4. Η Έννοια της επιχειρηματικότητας στα νεότερα χρόνια

Όπως αναφέρεται από τον Wennekers at al. (2005), η επιχειρηματικότητα ως όρος, αποδίδεται στο Γάλλο οικονομολόγο R.Cantillon (1730) ο οποίος ήταν ο πρώτος που αναγνώρισε τον κρίσιμο ρόλο του επιχειρηματία στην οικονομική ανάπτυξη και τον όρισε ως το άτομο που προσπαθεί να εκμεταλλευθεί τη διαφορά τιμών ανάμεσα στην αγορά (με βεβαιωμένη τιμή) και την πώληση των αγαθών με αβεβαιότητα. Από τα πιο σημαντικά έργα του 18^{ου} αιώνα, που είχε και μεγάλη επίδραση στην εξέλιξη της επιχειρηματικότητας, ήταν η μελέτη του Cantillon. Στο βιβλίο του « Δοκίμιο για τη φύση του Εμπορίου Γενικά», χρησιμοποιεί για πρώτη φορά τον όρο «επιχειρηματίας».

Στα επόμενα χρόνια μέσα από το έργο των κλασσικών (Adam Smith, J. B. Say) ο επιχειρηματίας παρουσιάζεται ως εκείνο το πρόσωπο που, κατέχει ή έχει πρόσβαση σε διαφορετικούς συντελεστές παραγωγής, τους οργανώνει με τέτοιο τρόπο ώστε να επιδιώκει την ελαχιστοποίηση του κόστους παραγωγής και τη μεγιστοποίηση του κέρδους. Στη συνέχεια είναι αυτός που αναλαμβάνει να διοικήσει την επιχείρηση αλλά και να αναλάβει τους διάφορους κινδύνους που την απειλούν.

Από τον 19ο αιώνα μέχρι τις ημέρες μας έχουν υπάρξει σημαντικές επιστημονικά τεκμηριωμένες προσεγγίσεις για την επιχειρηματικότητα και το ρόλο του επιχειρηματία. Όμως πολλές φορές οι απόψεις αυτές έρχονται σε σύγκρουση μεταξύ τους.

Ο Κ. Μαρξ εκπρόσωπος των ριζοσπαστών στράφηκε εναντίον της λειτουργίας του κεφαλαίου – επιχειρηματία, υποστηρίζοντας ότι στηρίζεται στη δύναμη των κεφαλαίων που διαθέτει, ενοικιάζοντας την εργατική δύναμη ώστε να παράγει προϊόντα μεγαλύτερης αξίας από αυτήν που πλήρωσε για εργασία. Συνεπώς το επιχειρηματικό κέρδος δεν αποτελεί ανταμοιβή για κάποια παραγωγική δραστηριότητα.

Ο Α. Marshall κύριως εκπρόσωπος της Νεοκλασικής σχολής, όπου σύνδεε την επιχειρηματικότητα με την οικονομική επιστήμη, επισήμανε τρεις βασικές λειτουργίες ενός επιχειρηματία:

- Συγκέντρωση απαραίτητων κεφαλαίων και εργατικού δυναμικού που απαιτούνται για την ολοκλήρωση της παραγωγικής διαδικασίας
- Οργάνωση γενικού πλάνου οργάνωσης και λειτουργίας επιχείρησης
- Επίβλεψη πορείας.

Τη δεκαετία του 1960 αυξήθηκε έντονα η ανησυχία και η έρευνα για το κατά πόσο οι επιχειρηματίες είχαν διαφορετικά χαρακτηριστικά γνωρίσματα σαν προσωπικότητες από τον υπόλοιπο κόσμο. Πλέον η επιχειρηματικότητα έχει ορθά χαρακτηριστεί ως μια από τις πιο ενδιαφέρουσες έννοιες τα οικονομίας (Baymol, 1968).

Από το 1970 και μετά η επιχειρηματικότητα γεννήθηκε και σταδιακά αναπτυσσόταν σαν τομέας σπουδών Διοίκησης (management studies). Δικαιολογημένα ο Wilken (1979) παρομοιάζει την επιχειρηματικότητα με το «Heffalump», μία ψεύτικη οντότητα από το παραμύθι « Winnie the Pooh», όπου ζει σε ένα άγνωστο και μυστηριώδες βασίλειο. Έτσι, ακριβώς και η επιχειρηματικότητα αποτελεί ένα μυστηριώδες «τέρας», που μπορεί να διατυπωθεί από διάφορες απόψεις και προσεγγίσεις.

Η ασάφεια αυτή προέρχεται από το γεγονός ότι τα όρια του συγκεκριμένου τομέα δεν είναι σαφώς καθορισμένα, αφού η έννοια της επιχειρηματικότητας περιλαμβάνει πληθώρα από τομείς όπως της οικονομικής επιστήμης (Casson, 1987), της κοινωνιολογίας (Thornton, 1999), της ανθρωπολογίας (Dana, 1995), της ψυχολογίας (Carsud and Kruger, 1995), της πολιτικής επιστήμης (Homer-Dixon, 1995) και των τεχνών (Hoving, 1993). Ωστόσο, ο καθορισμός του πεδίου έρευνας και της έννοιας της επιχειρηματικότητας είναι αρκετά σημαντικός τόσο για το επιχειρηματικό κοινό

όσο και για το ακαδημαϊκό (McKenzie, Ugbah & Smothers, 2007) όπως θα αναφερθεί και παρακάτω.

Τον 20ο αιώνα οι: J. Schumpeter, F. Knight, I. Kirzner επηρεασμένοι από την Αυστριακή Σχολή βελτίωσαν περαιτέρω την ακαδημαϊκή κατανόηση της επιχειρηματικότητας. Ο Schumpeter χαρακτήρισε τον επιχειρηματία ως καινοτόμο που εφαρμόζει μία αλλαγή στην οικονομία μέσα από την εισαγωγή νέων προϊόντων ή νέων μεθόδων παραγωγής.

Πιο συγκεκριμένα κατά την άποψή του ο επιχειρηματίας μπορεί να έχει καταστροφική δύναμη σε μία οικονομία. Μεταξύ άλλων τόνισε την ευεργετική διαδικασία της δημιουργικής καταστροφής, κατά την οποία η εισαγωγή νέων προϊόντων οδηγεί στην απαξίωση ή την αποτυχία των άλλων.

Από την άλλη ο Kirzner θεωρεί ότι η επιχειρηματικότητα είναι μία διαδικασία ανακάλυψης όπου ο επιχειρηματίας μπορεί να ανακαλύψει ευκαιρίες κέρδους. Πίστευε ότι η επιχειρηματική δραστηριότητα έχει κερδοσκοπικό χαρακτήρα και ο επιχειρηματίας πρέπει να ανακαλύψει όλες τις ευκαιρίες που θα του δοθούν για να οδηγηθεί σε κέρδος.

Τέλος, ο Knight διακρίνει ότι ο επιχειρηματίας έρχεται αντιμέτωπος με την μη μετρήσιμη αβεβαιότητα και δημιουργεί την ανάγκη για κέρδος και ταυτόχρονα το νομιμοποιεί. Ο επιχειρηματίας δρα σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον επομένως έχει τις ίδιες πιθανότητες επιτυχίας όσο και αποτυχίας

1.5. Βασικές συνιστώσες τις επιχειρηματικότητας

Έννοιες όπως ασύμμετρη πληροφόρηση, ηθικός κίνδυνος και επιχειρηματική ευκαιρία αποτελούν συνιστώσες της επιχειρηματικότητας. Κρίνεται αναγκαίο αυτές οι έννοιες να αναλυθούν, ώστε να κατανοηθεί εις βάθος, ότι αφορά γύρω από την επιχειρηματικότητα.

1.5.1. Επιχειρηματικότητα και ασύμμετρη πληροφόρηση

Ο Akerlof (1970) πρωτοστάτησε στην ανάλυσή του για την ασύμμετρη πληροφόρηση. Απέδειξε ότι οι ελλιπείς πληροφορίες οδηγούν την αγορά σε αναποτελεσματικότητα καθώς δεν θα πραγματοποιηθούν αποτελεσματικές συναλλαγές. Οι μελετητές αναγνωρίζουν ότι η έλλειψη πληροφοριών μπορεί να προκύψει σε πολλές περιπτώσεις, ιδιαίτερα στην αγορά ασφαλίσεων, όπου οι αγοραστές της ασφάλισης αναγνωρίζουν τον κίνδυνο τους καλύτερα από ό,τι οι

ασφαλιστικές εταιρείες τους ενώ στην αγορά εργασίας οι εργαζόμενοι γνωρίζουν καλύτερα τις ικανότητές τους από ό,τι οι εργοδότες τους.

Το 1973 ο Spence σημείωσε πως η φυσική αντίδραση της αγοράς στις δυσμενείς ποιοτικές επιλογές είναι η εγγύηση του προϊόντος. Από την άλλη πλευρά οι Rothschild και Stiglitz το 1976 έδωσαν έμφαση στο ρόλο του ελέγχου για την αντιμετώπιση των επιπτώσεων της δυσμενούς επιλογής. Ο έλεγχος προκύπτει όταν το ανενημέρωτο μέρος προσφέρει μία σύμβαση ή μία σειρά από συμβάσεις οι οποίες προκαλούν την επιλογή των ενήμερων μερών. Για παράδειγμα όταν ένας εργοδότης προσλαμβάνει κάποιον με πτυχίο με αποτέλεσμα να μειώσει τον κίνδυνο του από το να προσλάβει κάποιον με μειωμένη ικανότητα μάθησης.

Ο ρόλος της ασύμμετρης πληροφόρησης στα επιχειρηματικά κεφάλαια είναι ευρέως αναγνωριζόμενος. Για παράδειγμα ο Sahlman (1990) υποστήριξε ότι οι αναθέτουσες πρακτικές στην επιχείρηση αντανακλούν την αβεβαιότητα που υπάρχει για εξοφλήσεις και την ασύμμετρη πληροφόρηση μεταξύ των κεφαλαιούχων και των επιχειρηματιών. Ορθά υποστήριξε ότι η έλλειψη επιχειρησιακής ιστορίας επιδεινώνει το δίλημμα των δυσμενών επιλογών. Οι Amit, Glosten και Muller (1993) δήλωσαν ότι οι κεφαλαιούχοι θεωρούνται ως χρηματοοικονομικοί μεσάζοντες. Επίσης οι συγγραφείς χαρακτήρισαν ποια είναι τα σχετικά προβλήματα ενημέρωσης. Ο Barry (1994) έδωσε έμφαση στη σημασία των πληροφοριών που μόνο ο επιχειρηματίας έχει πριν από την ανάθεση των κεφαλαίων. Επιπλέον ο Kamien (1994) τόνισε πως οι υπερβολικά αισιόδοξοι και σίγουροι επιχειρηματίες μπορεί να δημιουργήσουν την τάση για υψηλό κίνδυνο χρηματοδότησης.

Υπάρχει ένας μικρός αλλά συνεχώς αυξανόμενος αριθμός μοντέλων που σχετίζονται με τα επιχειρηματικά κεφάλαια στο πλαίσιο της ασύμμετρης πληροφόρησης. Στο άρθρο του ο Chan (1983) δίνει έμφαση στον θετικό ρόλο των επιχειρηματικών κεφαλαίων στην άμβλυνση του προβλήματος για την δυσμενή επιλογή των επιχειρηματικών κεφαλαίων στην αγορά. Έδειξε ότι η δυσμενής επιλογή προέρχεται από την άγνοια ενημέρωσης επενδυτών. Οι επενδυτές οδηγούνται στην έλλειψη πληροφοριών επειδή τους προσφέρονται οι κατώτερες πληροφορίες. Σύμφωνα δε με τον Amit (1999) μόνο οι ενημερωμένοι επενδυτές μπορούν να αντιμετωπίσουν αυτό το πρόβλημα.

1.5.2. Επιχειρηματικότητα και ηθικός κίνδυνος

Οι Pauly (1974) και Arrow (1973) υποστήριξαν ότι ο ηθικός κίνδυνος μπορεί να οδηγήσει την αγορά σε αποτυχία διότι προκαλεί αποτυχία στην αποδοτικότητα του Pareto. Ο ηθικός κίνδυνος είναι σημαντικός ιδιαίτερα σε περιπτώσεις όπου το ένα μέρος σε μία συναλλαγή κάνει μία πράξη που δεν έχει τηρηθεί από το άλλο μέρος. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα η δράση αυτή να επηρεάσει τις αποδόσεις και των δύο μερών όπως όταν ένας πελάτης προσλαμβάνει έναν δικηγόρο, ή όταν ο πωλητής του σπιτιού προσλαμβάνει έναν αντιπρόσωπο πωλήσεων.

1.5.3. Επιχειρηματική ευκαιρία

Ένα άλλο βασικό γνώρισμα της επιχειρηματικότητας είναι η αναγνώριση της ευκαιρίας και για αυτό αποτέλεσε αντικείμενο μελέτης πολλών ερευνητών και επιστημόνων στη διεθνή βιβλιογραφία.

Για τον Schumpeter (1934), η αναγνώριση της ευκαιρίας οφείλεται στην εξαιρετική ικανότητα του επιχειρηματία (entrepreneur) να μετασχηματίζει την αγορά, για τον McClelland (1961), στην ανάγκη του για επιτεύγματα, για τον Rotter (1966), στην ανάγκη του επιχειρηματία να βρίσκεται στο κέντρο της εξουσίας και για άλλους στη διαρκή επιδίωξη του κέρδους. Από τις αρχές του 1980, επιχειρήθηκε μια πιο ολιστική προσέγγιση στην έρευνα για την επιχειρηματικότητα (Gartner, 1985 & 1988, Bygrave & Hofer, 1991). Ο Gartner (1985), πρότεινε μια περισσότερο σύνθετη διαδικασία για τη μελέτη της επιχειρηματικότητας ερευνώντας την αλληλεπίδραση ανάμεσα σε τέσσερις παράγοντες, τον επιχειρηματία, τον οργανισμό, το περιβάλλον και τη διαδικασία εγκαθίδρυσης της επιχείρησης, την οποία θεωρεί βασική για την ερμηνεία του φαινομένου της επιχειρηματικότητας.

Οι Bygrave & Hofer (1991) είδαν τον επιχειρηματία σαν τον πρωτοπόρο και την επιχείρηση σαν τον πραγματικό μηχανισμό αξιοποίησης της ευκαιρίας, της οποίας η αναγνώριση όπως ήδη αναφέραμε, αποτελεί ένα από τα βασικά γνωρίσματα της επιχειρηματικότητας.

Τέλος, οι Shaver & Scott (1991), εμβάθυναν περισσότερο στα ψυχογραφικά χαρακτηριστικά του επιχειρηματία, την κλίση και την τάση του να μετασχηματίζει με πρακτικές μεθόδους μια ευκαιρία σε επιχείρηση.

1.6. Σύνδεση επιχειρηματικότητας και οικονομικής απόδοσης

Ο Audretsch (2003) ανέφερε ότι το θεωρητικό πλαίσιο που συνδέει την επιχειρηματικότητα με την οικονομική ανάπτυξη προσφέρεται από τις νέες θεωρίες

εξέλιξης της βιομηχανίας. Σύμφωνα με τις κλασικές θεωρίες η επιχειρηματικότητα επιβραδύνει την οικονομική ανάπτυξη. Οι νέες όμως θεωρίες (Jovanovic 1982, Ericson and Pakes 1995, Audretsch, 1995, Hopenhayn 1992, Lambson, 1991 και Klepper 1996) υποστήριξαν ακριβώς το αντίθετο, ότι δηλαδή η επιχειρηματικότητα θα τονώσει και θα δημιουργήσει ανάπτυξη. Αυτές οι αποκλίσεις έγκειται στο πλαίσιο της υποκείμενης θεωρίας. Στην παραδοσιακή θεωρία, η απόκτηση καινούργιας γνώσης δεν παίζει σημαντικό ρόλο, η απόδοση καθορίζεται από την ικανότητα να εξαντληθούν οι οικονομίες κλίμακας. Από την άλλη πλευρά οι νέες θεωρίες είναι δυναμικές και δίνουν έμφαση στον ρόλο της γνώσης και της πληροφόρησης. Ως εκ τούτου οι οικονομικοί παράγοντες έχουν κίνητρο να αφήσουν μία επιχείρηση κατεστημένων και να ξεκινήσουν μία νέα εταιρεία, σε μία προσπάθεια να εμπορευματοποιήσουν την αξία των γνώσεων τους. Για να το πετύχουν αυτό η επιχειρηματικότητα είναι «το όχημα» με το οποίο οι ιδέες θα υλοποιηθούν.

Ένα ιδιαίτερο χαρακτηριστικό αυτών των εξελικτικών θεωριών είναι η έμφαση στην αλλαγή. Η καινοτόμα δραστηριότητα αποτελεί μεγάλο μέρος της αλλαγής αυτής. Η είσοδος, η ανάπτυξη, η επιβίωση και ο τρόπος όπου οι επιχειρήσεις αλλά και ολόκληρες βιομηχανίες αλλάζουν με την πάροδο του χρόνου συνδέονται με την καινοτομία. Η δυναμική απόδοση διάφορων τομέων αλλά και ολόκληρων οικονομιών συνδέονται με το πόσο καλά αξιοποιείται η καινοτομία.

Ο Audretsch (1995) ανέλυσε τους παράγοντες που επηρεάζουν τον ρυθμό ανάπτυξης – εμφάνισης των νεοφυών επιχειρήσεων (startups). Θεωρεί ότι οι νεοφυές επιχειρήσεις εμφανίζονται σε βιομηχανίες όπου οι μικρές επιχειρήσεις αντιπροσωπεύουν το μεγαλύτερο ποσοστό των καινοτομιών του κλάδου. Αυτό υποδηλώνει ότι οι επιχειρήσεις άρχισαν την αξιοποίηση των χαρακτηριστικών της γνώσης σε συνδυασμό με την καινοτομία που προέρχεται από πηγές εκτός των ηγετών του κλάδου. Ο Jovanovic (1982) παρουσίασε ένα μοντέλο στο οποίο οι νέες επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν κόστη τα οποία διαφέρουν από επιχείρηση σε επιχείρηση. Μία κεντρική ιδέα του μοντέλου αυτού είναι ότι η νέα εταιρεία δεν γνωρίζει την συνάρτηση κόστους της, δηλαδή τη σχετική της αποτελεσματικότητα, αλλά την ανακαλύπτει μέσα από τη διαδικασία της μάθησης. Πιο συγκεκριμένα, ο Jovanovic (1982) υποθέτει ότι οι επιχειρηματίες είναι σίγουροι για την ικανότητά τους να διαχειρίζονται μία νέα εταιρεία εκκίνησης και ως εκ τούτου τις προοπτικές τους για την επιτυχία. Παρά το γεγονός ότι οι επιχειρηματίες μπορεί να ξεκινήσουν μία νέα επιχείρηση βασιζόμενοι σε μία αόριστη αίσθηση αναμενόμενης απόδοσης,

ανακαλύπτουν μόνο την πραγματική τους ικανότητα όταν δημιουργήσουν την επιχείρηση. Οι επιχειρηματίες οι οποίοι ανακαλύπτουν ότι η ικανότητά τους υπερβαίνει τις προσδοκίες τους επεκτείνουν την κλίμακα των δραστηριοτήτων τους, ενώ εκείνοι που ανακαλύπτουν ότι η απόδοση μετά την είσοδό τους στην αγορά είναι μικρότερη από την αναμενόμενη απόδοση που είχαν θα κοιτάζουν να κάνουν κάποιες διορθωτικές κινήσεις αλλά το πιο πιθανό είναι να οδηγηθούν στην έξοδο από τη βιομηχανία. Έτσι, το μοντέλο του Jovanovich όπως αποκαλείται είναι η θεωρία της θορυβώδης επιλογής, όπου οι αποτελεσματικές επιχειρήσεις αναπτύσσονται και επιβιώνουν και οι μη αποτελεσματικές συρρικνώνονται και αποτυγχάνουν.

Σύμφωνα με τον Audretsch (2003) αυτό που προκύπτει από τις νέες εξελικτικές θεωρίες και τα εμπειρικά στοιχεία είναι ότι οι αγορές είναι συνεχώς σε κίνηση με πολλές καινούργιες επιχειρήσεις που εισέρχονται στον κλάδο και πολλές επιχειρήσεις που εξέρχονται από τη βιομηχανία. Η εξελικτική άποψη της επιχειρηματικότητας είναι τελικά ότι οι νέες επιχειρήσεις συνήθως ξεκινούν σε πολύ μικρή κλίμακα παραγωγής. Παρακινούνται από την επιθυμία να αποκτήσουν την αναμενόμενη αξία των νέων οικονομικών γνώσεων. Όμως ανάλογα με την έκταση των οικονομιών κλίμακας στον κλάδο, η επιχείρηση μπορεί να μην είναι σε θέση να παραμείνει βιώσιμη επ' αόριστο. Αντίθετα, αν οι οικονομίες κλίμακας είναι οτιδήποτε άλλο εκτός από αμελητέες η νέα εταιρεία είναι πιθανό να πρέπει να αναπτυχθεί για να επιβιώσει.

1.7. Εκπαίδευση και επιχειρηματικότητα

Εξαιτίας λοιπόν της σημασίας της επιχειρηματικότητας, αλλά και των στρεβλώσεών της, για το κοινωνικό σύνολο και το φυσικό περιβάλλον, είναι ιδιαίτερα επιτακτική η προσεκτική προσέγγιση του θέματος της εκπαίδευσης σ' αυτήν.

Η γαλούχηση του επιχειρηματικού πνεύματος είναι καλό να ξεκινά από τα πρώτα χρόνια της μάθησης και να συνεχίζεται σε όλες τις εκπαιδευτικές βαθμίδες. Η εκπαίδευση αυτή διευκολύνει αφενός τους μελλοντικούς επιχειρηματίες να αναπτύξουν την αυτοπεποίθηση και τις απαραίτητες δεξιότητές τους και αφετέρου τους μελλοντικούς εργαζόμενους να γνωρίσουν τις λειτουργίες μιας μικρής επιχείρησης και να κατανοήσουν τα προβλήματα του μελλοντικού εργοδότη τους. Υπάρχει όμως μια σοβαρή διαφορά ανάμεσα στην εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα και την εκπαίδευση στη διοίκηση, που ξεκινά από την ουσιώδη

διαφοροποίηση ανάμεσα σε έναν/μία επιχειρηματία και ένα διοικητικό ή τεχνικό στέλεχος.

Ο/η επιχειρηματίας δεν επιδιώκει την τελειότητα αλλά την επιτυχία, δεν φοβάται το λάθος αλλά διδάσκεται απ' αυτό, δεν επιδιώκει να διατηρεί τον έλεγχο, αλλά προσπαθεί να αντιλαμβάνεται τη κίνηση και την αλλαγή που συμβαίνει γύρω του. Δηλαδή, η επιχειρηματικότητα είναι εξωστρεφής διαδικασία, ενώ η διοίκηση εσωστρεφής. Ακριβώς γι αυτό, η εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα πρέπει να διαφοροποιείται ως προς το περιεχόμενο και προπαντός ως προς τις μορφές και τις μεθόδους.

Έτσι, όταν σε διάφορα εκπαιδευτικά προγράμματα, η επιχειρηματικότητα εκλαμβάνεται ως διοίκηση επιχειρήσεων ή οργανισμών (ενώ δεν είναι), οι εκπαιδευόμενοι στερούνται τελικά από την πραγματική επαφή τους με την αγορά.

Καθώς μάλιστα η επιχειρηματικότητα μάλλον ασκείται παρά διδάσκεται, η εκπαίδευση σ' αυτήν δεν γίνεται μέσω εγχειριδίων, ούτε αξιολογείται ή πιστοποιείται μέσω τεστ.

Μια καλή πρακτική για την κατανόησή της είναι και η γνωριμία των μαθητών / σπουδαστών με ιστορίες επιτυχίας και (πιο χρήσιμο) αποτυχίας ή προδοσίας από ήδη ενεργούς επιχειρηματίες και επαγγελματίες διαφόρων κλάδων ή περιοχών.

Άλλα προβλήματα που εντοπίζονται στο χώρο αυτό αφορούν κυρίως το είδος της προς μετάδοση γνώσης, τις τεχνικές και τα εργαλεία που απαιτούνται και τη διαρκή αλλά μονότονη ενασχόληση με μεμονωμένες πλευρές της (όπως πχ το εκπαιδευτικό υλικό).

Ως απαραίτητες προϋποθέσεις για μια αποτελεσματική εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα πρέπει να αναφερθούν η ύπαρξη ολοκληρωμένων μοντέλων αξιοποίησης της συλλογικής ευφυΐας και εμπειρίας, η χρήση σεναρίων και βιωματικών τεχνικών και η ύπαρξη standards για το περιεχόμενο της εκπαίδευσης. Στα αναμενόμενα οφέλη μιας τέτοιας εκπαίδευσης συνοπολογίζονται τα εξής:

- Ικανότητα για μετάφραση προβλημάτων σε ευκαιρίες και υπέρβαση δυσκολιών
- Γνώση μέσα από λάθη, αποτυχίες και διαχείριση ρίσκου
- Ανάπτυξη κουλτούρας εργασίας (επιχειρηματικής - επαγγελματικής) και καταναλωτικής συνείδησης

- Διερεύνηση ζητημάτων ηθικής και συσχετίσή τους στη καθημερινή πρακτική της εργασίας
- Αλλαγή της προσωπικής και επαγγελματικής νοοτροπίας, αναφορικά με την αυτογνωσία και την αυτοεκτίμηση, την υπευθυνότητα, τη κινητοποίηση, την ομαδικότητα, την επίλυση προβλημάτων και τη δημιουργικότητα
- Αναγνώριση της επιχειρηματικότητας σαν ένα τρόπο επιβίωσης, στα πλαίσια του σεβασμού και της προστασίας του φυσικού και κοινωνικού περιβάλλοντος³

1.8. Επιχειρηματικότητα και ανταγωνισμός

Ο υγιής ανταγωνισμός λειτουργεί υπέρ του επιχειρηματία. Μία επιχείρηση για να έχει μακροχρόνια βιωσιμότητα πρέπει να είναι ανταγωνιστική. Όταν επιτυγχάνει κέρδη υψηλότερα του μέσου όρου των άλλων επιχειρήσεων που παράγουν το ίδιο ή παρόμοιο προϊόν, τότε θεωρείτε ότι παρουσιάζει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Ο αποτελεσματικός ανταγωνισμός μειώνει τις τιμές, βελτιώνει την ποιότητα και διευρύνει τις επιλογές των καταναλωτών. Τέλος, δημιουργεί τις προϋποθέσεις για την ανάπτυξη της τεχνολογικής καινοτομίας.

Για να είναι ανταγωνιστική μια επιχείρηση θα πρέπει να προσφέρει την καλύτερη σχέση μεταξύ της τιμής και της ποιότητας των αγαθών ή των υπηρεσιών που προσφέρει σε σχέση με τους ανταγωνιστές της. Όμως εκείνος που θα κρίνει ποια επιχείρηση προσφέρει την καλύτερη σχέση τιμής-ποιότητας είναι ο καταναλωτής. Οπότε οι επιχειρήσεις θα πρέπει να σκέφτονται σαν να ήταν καταναλωτές για να κάνουν την επιχείρησή τους πιο ανταγωνιστική. Με τον τρόπο αυτό αναγνωρίζουν τα πλεονεκτήματά τους σε σχέση με τους ανταγωνιστές τους και φροντίζουν για την βελτίωσή τους.

Πριν από την έναρξη μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας, για να είναι η επιχείρηση πιο ανταγωνιστική, ο επιχειρηματίας θα πρέπει να γνωρίζει:

- Την άποψη των καταναλωτών των ανταγωνιστικών επιχειρήσεων
- Την οικονομική δυνατότητα των ανταγωνιστικών επιχειρήσεων που υπάρχουν στον κλάδο που ο επιχειρηματίας σκοπεύει να δραστηριοποιηθεί
- Το μερίδιο αγοράς των ανταγωνιστών του
- Τη δυνατότητα εφαρμογής καινοτομιών από τους ανταγωνιστές

³ Στέφανος Μιχιώτης, Εθνικό Ίδρυμα Νεότητας, 2006

Γνωρίζοντας τα παραπάνω ο επιχειρηματίας μπορεί να προσαρμοστεί γρηγορότερα στις κινήσεις των ανταγωνιστών του στο μέλλον και να λάβει ορθότερες αποφάσεις για το παρόν.⁴

⁴ Ιωάννης Γκαγκάτσιος, Υπ.Παιδείας και Θρησκευμάτων, «Καινοτομία – Επιχειρηματικότητα – Επιχειρήσεις»

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2ο:

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ

2.1. Εισαγωγή

Η χρηματοδότηση είναι ένα βασικό στοιχείο της επιχειρηματικότητας και του επιχειρησιακού σχεδιασμού, καθώς καθορίζει σε μεγάλο βαθμό την αποδοτικότητα της επιχείρησης.

2.2. Ορισμός Επιχειρηματικότητας

Η επιχειρηματικότητα (entrepreneurship) αναφέρεται στη διαδικασία που περιλαμβάνει όλες τις λειτουργίες, δραστηριότητες και ενέργειες που συνδέονται με τον εντοπισμό των ευκαιριών και τη δημιουργία μιας οργάνωσης - ενός κέντρου λήψης αποφάσεων και στρατηγικής, που θα τις αξιοποιεί. Με την επιχειρηματικότητα ο άνθρωπος «επιχειρεί». Εννοούμε δηλαδή ότι προσπαθεί να κάνει κάτι καινούργιο, κάτι νέο, κάτι δημιουργικό.

Η εισαγωγή μιας νέας έννοιας είναι κάποιες φορές χρήσιμο να ξεκινάει από την ίδια τη λέξη με την οποία την περιγράφουμε. Η επιχειρηματικότητα είναι η δραστηριότητα του επιχειρηματία, ο οποίος, με τη σειρά του, είναι εκείνος που επιχειρεί. Σύμφωνα λοιπόν με το Ελληνικό Λεξικό Τεγόπουλου Φυτράκη, επιχειρώ σημαίνει: «αρχίζω έργο || καταπιάνομαι με κάτι, προσπαθώ να επιτύχω κάτι». Σε αυτό το σύντομο λήμμα εμπεριέχονται όλα τα συστατικά του ορισμού της επιχειρηματικότητας. Επιχειρώ σημαίνει ότι «αρχίζω» κάτι το οποίο, άρα, δεν υπήρχε μέχρι τη στιγμή της πράξης μου. Σημαίνει επίσης ότι «καταπιάνομαι» με κάτι, άρα η πράξη μου δεν είναι στιγμιαία αλλά εξελίσσεται για κάποιο χρονικό διάστημα. Τέλος, επιχειρώ σημαίνει ότι θέλω να «επιτύχω» κάτι, η επιτυχία της πράξης μου δηλαδή δεν είναι εκ των προτέρων βέβαιη, αλλά εξαρτάται τόσο από την αποτελεσματικότητά μου όσο και από τα εμπόδια ή τις ευκαιρίες που θα συναντήσω.

Η μελέτη της έννοιας της επιχειρηματικότητας και συγκεκριμένα ο καθορισμός ενός πλαισίου για τον ορισμό της, λαμβάνει χώρα πάνω από 200 χρόνια. Ωστόσο, ερευνητικά και ακαδημαϊκά, το ενδιαφέρον γύρω από την έννοια αυτή, λαμβάνει χώρα τα τελευταία 40 χρόνια. Με λίγα λόγια πρόκειται για ένα γνωστικό αντικείμενο που βρίσκεται στα αρχικά στάδια της εξέλιξής του. Αυτό το γεγονός προκαλεί σύγχυση όσον αφορά στον καθορισμό και στη δημιουργία ενός εννοιολογικού

σκελετού για την επιχειρηματικότητα (Venkataraman & Shane, 2000), και αποτελεί τροχοπέδη στο διαχωρισμό του από το στρατηγικό μάνατζμεντ (Zahra & Dess, 2001).

Σύμφωνα με τον παρακάτω πίνακα υπάρχει μία προσέγγιση για το πώς μπορεί να αναλυθεί και να μελετηθεί η επιχειρηματικότητα. Αυτό για να γίνει απαιτεί την επιλογή ενός ή περισσότερων συνδυασμών από τα πεδία που περιγράφονται παρακάτω (Πίνακας 1) (Chu, 1998). Έτσι υπάρχει η δυνατότητα έμφασης στην πλευρά της επιχειρηματικότητας από την οπτική γωνία του εκάστοτε πεδίου (Kruger, 2004).

Πεδία επιχειρηματικότητας

ΠΕΔΙΑ	ΘΕΜΑΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ	ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΕΡΕΥΝΑΣ
Ψυχολογία (χαρακτηριστικά γνωρίσματα προσωπικότητας)	Χαρακτηριστικά επιχειρηματιών Επιχειρηματική διαδικασία	Αιτίες
Κοινωνιολογία (κοινωνικοπολιτικά χαρακτηριστικά)	Επιχειρηματίες από διαφορετικό υπόβαθρο	Αιτίες
Οικονομία	Αλληλεπίδραση οικονομικού και επιχειρηματικού περιβάλλοντος	Επιπτώσεις
Μάνατζμεντ	Επιχειρηματικές δεξιότητες, μάνατζμεντ, κ.α.	Συμπεριφορά

Πηγή: Chu, 1998

2.3. Η έννοια της επιχείρησης

Η επιχείρηση αποτελεί ουσιαστικό εργαλείο της ελεύθερης οικονομικής δραστηριότητας. Ως επιχείρηση θεωρείται, η οργανωμένη και συστηματική προσπάθεια του ατόμου ή των ατόμων να παράγουν και να πωλούν αγαθά και υπηρεσίες, που ικανοποιούν τις ανάγκες και τις επιθυμίες του ανθρώπου και της κοινωνίας. Ανταμοιβή σ' αυτή την προσπάθεια είναι συνήθως το κέρδος. Η προσπάθεια αυτή απαιτεί από τον επιχειρηματία διάθεση χρόνου και χρήματος χωρίς όμως να είναι εκ των προτέρων διασφαλισμένη η επιτυχία της (επιχειρηματικός κίνδυνος), αφού πρέπει ο ενδιαφερόμενος αγοραστής- καταναλωτής να πεισθεί για την ιδιαίτερη χρησιμότητα του αγαθού (ή της υπηρεσίας), που του προσφέρεται και να το προτιμήσει αγοράζοντάς το, έναντι κάποιου άλλου ή άλλων παρόμοιων, που διατίθενται από άλλες επιχειρήσεις (ανταγωνισμός) στην αγορά.⁵

⁵ Αγαπητός Γ., 2004, «Εγχειρίδιο των Βασικών Οικονομικών Εννοιών», Ιδία Έκδοση, Αθήνα

2.3.1. Διακρίσεις επιχειρήσεων

Αναφορικά με τη διάκριση των επιχειρήσεων και τον τρόπο διαχωρισμού τους, έχουν προταθεί κάποια κριτήρια. Από την κατηγορία και το είδος της επιχείρησης θα εξαρτηθεί η μορφή οργάνωσης και ο τύπος της διοίκησης που θα εφαρμοσθεί. Η κατηγοριοποίηση των επιχειρήσεων που βασίζονται σε διάφορα κριτήρια, όπως, οικονομικά, νομικά οργανωτικά κτλ. συνοψίζεται όπως παρακάτω:

Ανάλογα με το μέγεθός τους, οι επιχειρήσεις διακρίνονται σε :

- Μικρές
- Μεσαίες
- Μεγάλες

Εκτός από το μέγεθος μερικά ακόμα βασικά κριτήρια κατάταξης των επιχειρήσεων είναι βάσει: α) ενιαίου κύκλου εργασιών, β) του ετήσιου μέσου όρου του αριθμού των εργαζομένων και γ) την αξία των στοιχείων του ισολογισμού.

Ανάλογα με το αντικείμενο απασχόλησής τους.

Οι επιχειρήσεις διακρίνονται σε τρεις βασικές κατηγορίες και η κάθε μια υποδιαιρείται σε άλλες. Έτσι με βάση αυτό το κριτήριο διακρίνονται σε:

- Πρωτογενούς ή αρχικής παραγωγής (π.χ. γεωργικές, αλιευτικές, επιχειρήσεις εξόρυξης ορυκτού και μεταλλευμάτων κ.α.)
- Δευτερογενούς παραγωγής (μεταποιητικές επιχειρήσεις, βιοτεχνίες και βιομηχανίες)
- Τριτογενούς παραγωγής (επιχειρήσεις κυκλοφορίας αγαθών, υπηρεσίες εμπορικές, τουριστικές τράπεζες κλπ.)⁶

Αναφορικά με το φορέα και τη νομική τους μορφή:

Κάθε επιχείρηση είναι νομικό πρόσωπο ιδιωτικού δικαίου το οποίο λειτουργεί με συντονισμένες ενέργειες για την επίτευξη του κέρδους. Σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία οι επιχειρήσεις διακρίνονται σε ατομικές και εταιρικές. Οι εταιρικές επιχειρήσεις χωρίζονται σε προσωπικές, σε εταιρίες κεφαλαίου, συνεταιρισμούς και κοινοπραξίες. Οι προσωπικές εταιρίες διακρίνονται σε ομόρρυθμες, ετερόρρυθμες και αφανής. Το χαρακτηριστικό των ατομικών και προσωπικών επιχειρήσεων είναι η απεριόριστη ευθύνη των φυσικών προσώπων που τις αποτελούν. Δηλαδή σε περίπτωση δυσμενών καταστάσεων όπως πτώχευση δεσμεύεται εκτός από την περιουσία της επιχείρησης και η προσωπική περιουσία των ιδιοκτητών. Ενώ στις

⁶ Τζωρτζιάκη Κ. & Α. Τζωρτζιάκη, 1992, «Οργάνωση και Διοίκηση».

επιχειρήσεις κεφαλαίου όπως είναι η ανώνυμη εταιρία η ευθύνη περιορίζεται στην εταιρική περιουσία. Απαραίτητη προϋπόθεση για τη σύσταση οποιασδήποτε μορφής εταιρίας είναι η σύνταξη καταστατικού και για συγκεκριμένους τύπους επιχειρήσεων είναι απαραίτητη και η παρουσία συμβολαιογράφου ενώ για άλλους πάλι αρκεί μόνο ένα ιδιωτικό έγγραφο. Ο βασικός στόχος όλων των τύπων επιχειρήσεων είναι η μεγιστοποίηση της αξία τους δηλαδή η δημιουργία πλούτου, η αύξηση και ο πολλαπλασιασμός του αρχικού κεφαλαίου.⁷

2.4. Η έννοια του επιχειρηματία

Ο όρος «επιχειρηματίας» προέρχεται από το γαλλικό ρήμα επιχειρώ (entreprendre), που σημαίνει "να κάνουμε κάτι" ή "να αναλάβουμε κάτι" για υλοποίηση.

Ο επιχειρηματικός τύπος κατά τον J. Schumpeter είναι το άτομο το καινοτόμο που επινοεί και δημιουργεί νέα προϊόντα και υπηρεσίες, βελτιώνει την αποδοτικότητα, μειώνει το κόστος ή δημιουργεί νέες αγορές. Το κίνητρό του κατά τον εντοπισμό της ευκαιρίας, είναι το κέρδος.

Κατά τη διάρκεια του 14ου αιώνα άρχισαν να γίνονται οι πρώτες αναφορές στην έννοια του επιχειρηματία. Τότε άρχισαν να περιγράφονται ως τα άτομα που κατέβαλαν ένα συγκεκριμένο ποσό στο κράτος με σκοπό να τους χορηγηθεί η άδεια για να εισπράττουν φόρους από μία περιοχή (συνηθώς περιοχή δική τους). Στη συνέχεια τον 17ο αιώνα γίνεται πρώτη φορά η αναφορά στον επιχειρηματία ως άτομο το οποίο ασχολείται με τα οικονομικά, αναλαμβάνει τον κίνδυνο μίας νέας επιχείρησης και αντιμετωπίζει την πιθανότητα κέρδους ή ζημίας κάποιας δραστηριότητας. Από τον 18ο αιώνα και μετά οι έννοιες του επιχειρηματία και της επιχειρηματικότητας αρχίζουν να λαμβάνουν την σημερινή τους μορφή. Σύμφωνα με τον Cantillon όρισε 3 κατηγορίες οικονομικών παραγόντων: τους γαιοκτήμονες, τους επιχειρηματίες και τους εργαζόμενους. Επιπλέον διαχώρισε το άτομο που αναλαμβάνει τον κίνδυνο της επιχείρησης από εκείνο που προσφέρει κεφάλαιο στην επιχείρηση. Δηλαδή η έννοια του επιχειρηματία διαχωρίστηκε από αυτή του επενδυτή του επιχειρηματικού κεφαλαίου (venture capitals) κυρίως εξαιτίας της μεγάλης εκβιομηχάνισης.⁸

⁷ Σαΐτη Α. «Στρατηγικό Management Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων και Επιχειρηματικότητα», Πρακτικά 1η Ημερίδας Επιχειρηματικότητας, Χαροκόπειο Πανεπιστήμιο Αθηνών.) / Γιαννάτος Γ., Αγγελόπουλος Β., 1995, Business Management, Εκδόσεις Δορυφόρος, Αθήνα.

⁸ Carree, M. and Thurik, R. "The impact of entrepreneurship on economic growth", p.p. 67-70

Αναφορά στην έννοια κάνει και ο Adam Smith (1776) στο βιβλίο του « η κοινωνία των εθνών» (wealth of nations) όπου παρουσιάζει τον επιχειρηματία ως άτομο που δημιουργεί έναν οργανισμό για εμπορικούς σκοπούς. Σύμφωνα με αυτόν τα άτομα που έγιναν επιχειρηματίες είναι αυτά που αντέδρασαν στις εξελίξεις της οικονομίας, με αποτέλεσμα να δραστηριοποιηθούν ως μεσάζοντες, οι οποίοι μετέτρεπαν την ζήτηση των αγαθών και υπηρεσιών σε προσφορά.

Στις αρχές του 19ου αιώνα ο Say (1803) αναφέρει ότι ο επιχειρηματίας είναι άτομο το οποίο διαθέτει τεχνικές και δεξιότητες έτσι ώστε να μπορεί να δημιουργήσει νέες επιχειρήσεις. Ακόμα υποστηρίζει ότι, ο επιχειρηματίας κατέχει σημαντικές γνώσεις με αποτέλεσμα να κατανοεί τις ανάγκες της κοινωνίας ώστε να είναι σε θέση ανά πάσα στιγμή να τις εκπληρώσει. Ο Mill (1848) χρησιμοποίησε την έννοια του επιχειρηματία για τους ιδρυτές επιχειρήσεων ενώ ταυτόχρονα τον καθιέρωσε στην οικονομική βιβλιογραφία ως το άτομο το οποίο αναλαμβάνει τον απόλυτο έλεγχο της επιχείρησης. Επιπλέον ο Menger (1871) υποστήριξε ότι ο επιχειρηματίας είναι ο μεσάζοντας που μετασχηματίζει τους πόρους σε χρήσιμα αγαθά και υπηρεσίες. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να δημιουργηθούν δυνατότητες που οδηγούν στη βιομηχανοποίηση των διαδικασιών και επομένως σε μια βιομηχανική αύξηση.

Στα τέλη του 19ου αιώνα δεν είχαν διαχωριστεί οι έννοιες του επιχειρηματία και των manager. Συγκεκριμένα οι Ely και Hess (1937) ανέφεραν ότι « ο επιχειρηματίας οργανώνει και λειτουργεί μία επιχείρηση για προσωπικό του όφελος, καταβάλλει τρέχουσες τιμές για τα υλικά που καταναλώνονται στις επιχειρήσεις, για τη χρήση της γης, για τις προσωπικές υπηρεσίες που απασχολεί και για το κεφάλαιο που απαιτεί. Μέσα από τις γνώσεις του και την πρωτοβουλία του συμβάλλει στον σχεδιασμό, στην οργάνωση και στη διαχείριση της επιχείρησης ενώ ταυτόχρονα αναλαμβάνει το ρίσκο του κέρδους ή της ζημίας. Το καθαρό υπόλοιπο της επιχείρησης αφού πλέον δεν υπάρχουν δαπάνες το κρατά για τον ίδιο.»⁹

Από την άλλη πλευρά κατά τον Kirzner επιχειρηματίας είναι αυτός που βρίσκεται σε επαγρύπνηση για να εντοπίσει επικερδείς ευκαιρίες συναλλαγής. Επίσης έχει την δυνατότητα να εντοπίσει τους προμηθευτές και τους πελάτες και να δρα ως διαμεσολαβητής. Ταυτόχρονα μείζον ρόλο διαδραματίζει η πληροφόρηση στην αγορά για τον επιχειρηματία.

⁹ Ely R.T. and Hess R.H., “ Outlines of economics”, 6th edition, N.Y., MacMillan, 1937, Σελ.488

Σύμφωνα με τον Casson αναγνωρίζεται ότι ο επιχειρηματίας διαθέτει διαφορετικές ικανότητες από άλλα άτομα, γεγονός που τον καθιστά ικανό να λαμβάνει αποφάσεις πάνω σε κρίσιμα ζητήματα και να συντονίζει περιορισμένους πόρους.

Προς τα τέλη του 20ου αιώνα άρχισε να ξεκαθαρίζει και να εξειδικεύεται περισσότερο η έννοια του επιχειρηματία. Πλέον την έννοια του επιχειρηματία την συναντάει κανείς σε διάφορους τομείς των επιχειρήσεων, όπως το management όπου δίνεται έμφαση στην προσωπική γνώμη του επιχειρηματία αντανακλώντας την προσωπικότητα του μέσα από τις επιλογές του. Κάποιοι ακόμα όροι που πλέον συνδέεται ο επιχειρηματίας είναι η δημιουργία, η οργάνωση και η ανάληψη του κινδύνου.

2.5. Χαρακτηριστικά επιχειρηματία

Ο επιχειρηματίας είναι το άτομο που οργανώνει όλους όσους συμμετέχουν στην παραγωγή (προϊόντων ή υπηρεσιών) με τον πλέον αποτελεσματικό τρόπο για να επιτευχθεί το μέγιστο δυνατό αποτέλεσμα. Τα άτομα που έχουν μια κλίση προς την επιχειρηματικότητα είναι συχνά άτομα που θέλουν να πετύχουν στόχους, έχουν αυτοέλεγχο, επιθυμούν να είναι δημιουργικά και ανεξάρτητα και έχουν την τάση να αναλαμβάνουν κινδύνους. (Πετράκης, Μπουρλετίδης, 2005).

Κατά τους Carter, Gartner, Shaver, & Gatewood (2003), έξι είναι τα βασικά χαρακτηριστικά που υποκινούν και διακρίνουν τους επιχειρηματίες από τους «αυτοαπασχολούμενους». Αυτά είναι η καινοτομία (Innovation) και η διαρκής αναζήτηση ευκαιριών, η ανεξαρτησία (independence) και η ανάληψη κινδύνου, η αναγνώριση (recognition), ο ρόλος που επιθυμούν να διαδραματίζουν (π.χ. στο ξεκίνημα και την ανάπτυξη μιας νέας επιχείρησης, αλλά και στην κοινωνία τους), η επιτυχία (success), οι ισχυρές σχέσεις και η εμπειρία και τέλος, η αυτοπραγμάτωση (self-realization), δηλαδή η γνώση του πραγματικού εαυτού τους.¹⁰

Οι Chen, Green & Crick (1998) έδειξαν ότι η προσωπική αίσθηση αποτελεσματικότητας (self-efficacy) του ατόμου, δηλαδή, η πίστη στην ικανότητά του να φέρνει εις πέρας ένα έργο, είναι εκείνη που προσδιορίζει σημαντικά την τάση του για ανάληψη επιχειρηματικής πρωτοβουλίας.¹¹

¹⁰ Carter, N.M., Gartner, W.B., Shaver, K.G., Gatewood, E.J., 2003, «The career reasons of nascent entrepreneurs», *Journal of Business Venturing*, v. 18(1). Σελ. 13-39

¹¹ Chen, C. Ch., Green, G. P. & Crick, A., 1998, «Does Entrepreneurship Self-efficacy distinguish Entrepreneurs from Managers? », Elsevier, *Journal of Business Venturing*, v.13.σ.σ..295-316.

Οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες που χαρακτηρίζονται από την καινοτομικότητα τους, έχουν τη δυνατότητα να βλέπουν αυτά που δεν μπορούν να δουν οι άλλοι και την ικανότητα να τα μεταλλάσσουν σε μηχανισμούς υλοποίησης (επιχειρήσεις) και επιβεβαίωσης του αισθητηρίου τους.¹²

Σύμφωνα με τον McClelland (1961), οι βασικές ικανότητες του επιτυχημένου επιχειρηματία έχουν ως εξής:

- προνοητικότητα: πρωτοβουλία και θετική σκέψη,
- προσανατολισμός σε επιτεύγματα: ικανότητα εντοπισμού και αξιοποίησης των ευκαιριών,
- δέσμευση έναντι των άλλων¹³

Οι Meredith(1982), παραθέτουν και εκείνοι πέντε βασικά γνωρίσματα του επιτυχημένου επιχειρηματία: αυτοπεποίθηση, ανάληψη κινδύνων, ευελιξία, ανάγκη για επιτεύγματα και έντονη επιθυμία για ανεξαρτησία¹⁴

2.6. Είδη επιχειρηματικότητας

Έχουν αναπτυχθεί διάφορες μορφές επιχειρηματικότητας, η ύπαρξη και το πλήθος των οποίων έχει την εξήγησή του στις πολλαπλές διαστάσεις που έχει λάβει ο επιχειρηματικός τομέας αλλά και στη σύγχυση που υπάρχει αναφορικά με τα διακριτά αναγνωρίσματα και την ανάγκη ύπαρξης των μορφών αυτών επιχειρηματικότητας (Katsikis I. και Kyrgidou L. 2009). Η κατηγοριοποίησή της διευκολύνει κυρίως την θεωρητική ερμηνεία και μελέτη του φαινομένου.

Οι θεωρητικοί παρουσιάζουν διάσταση απόψεων σχετικά με την διάκριση των ειδών της επιχειρηματικότητας.

2.6.1. Παραδοσιακή και κοινωνική

Σύμφωνα με τους Clamp και Alhamis (2010), η επιχειρηματικότητα μπορεί να διακριθεί σε 2 είδη: την παραδοσιακή επιχειρηματικότητα των επιχειρήσεων και την κοινωνική επιχειρηματικότητα. Στο πρώτο είδος ο επιχειρηματίας είναι αυτός που θα αναλύει τους κινδύνους που μπορεί να υπάρχουν αλλά είναι και αυτός που θα εισπράξει το όφελος. Στο δεύτερο είδος επιχειρηματικότητας γίνεται ένας συνδυασμός φιλοσοφίας και του τρόπου σκέψης των επιχειρήσεων με την ικανοποίηση των κοινωνικών αναγκών, μέσα από τη δημιουργία του ατόμου. Εκτός

¹² Timmons, J.A. & Spinelli, S., 2007, «New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century», McGraw-Hill, International Edition.

¹³ McClelland, 1961, D.C., «The Achieving Society», Van Nostrand, NJ

¹⁴ Meredith, G. G., Nelson, R.E., and Neck, P.A., 1982, «The Practice of Entrepreneurship», International Labour Office, Geneva

από τα 2 προαναφερόμενα είδη μπορεί να προστεθεί και ένα τρίτο είδος, το οποίο ονομάζεται συνεργατική (cooperative) επιχειρηματικότητα.

2.6.2. Ενδοεπιχειρηματικότητα και δημιουργία νέας επιχείρησης

Σύμφωνα με τον Π. Πετράκη υπάρχουν 2 είδη επιχειρηματικότητας. Το πρώτο είδος αναφέρεται στην επιχειρηματικότητα που προκύπτει μέσα από μία ήδη υπάρχουσα κατάσταση η οποία ονομάζεται «ενδοεπιχειρηματικότητα». Το δεύτερο είδος αναφέρεται στη δημιουργία και ανάπτυξη μιας νέας επιχείρησης από ένα μεμονωμένο άτομο που καλείται επιχειρηματίας και είναι αυτός ο οποίος δημιουργεί καινούργια αξία.

2.6.3. Τεχνολογική, γεωγραφική και κοινωνιολογική

Από την άλλη ο Throw υποστηρίζει ότι διακριτά είδη επιχειρηματικότητας είναι η τεχνολογική, η γεωγραφική και η κοινωνιολογική επιχειρηματικότητα. Η τεχνολογική επιχειρηματικότητα σχετίζεται με την εισαγωγή νέων τεχνολογιών στις αγορές με την μορφή νέων προϊόντων ή νέων διαδικασιών για την παραγωγή των παλαιότερων προϊόντων με αντιπροσωπευτικό παράδειγμα τις δορυφορικές τηλεοράσεις. Η γεωγραφική επιχειρηματικότητα αναφέρεται στην μετακίνηση τεχνολογικών επιτευγμάτων από τον ένα τόπο στον άλλο και βασικά αναφέρεται στην μετακίνηση από αναπτυγμένες περιοχές σε υποανάπτυκτες όπως για παράδειγμα η μετακίνηση εταιρειών κατασκευής laptop υπολογιστών από το Ταιβάν στην Κίνα. Τέλος, η κοινωνιολογική επιχειρηματικότητα έχει να κάνει με την εξεύρεση νέων τρόπων προώθησης και προβολής των παλαιών προϊόντων, με χαρακτηριστικό παράδειγμα την πολιτική που ακολούθησε τη εταιρεία καφέδων Starbucks Coffee Company η οποία στηριζόμενη σε ένα τελείως διαφορετικό τρόπο προώθησης και marketing των προϊόντων της, έπεισε τους καταναλωτές να αγοράσουν μεγαλύτερη ποσότητα καφέ από ότι δαπανούσαν μέχρι εκείνη τη στιγμή. (συγκεκριμένα τους έπεισε να δαπανούν 2,5\$ για ένα ποτήρι καφέ, ενώ πριν έδιναν 50cents.)

2.6.4. Πράσινη

Επιπλέον ο Isaak (1998) αναφέρει την πράσινη επιχειρηματικότητα η οποία είναι επικεντρωμένη στην προστασία του περιβάλλοντος (green entrepreneurship). Η πράσινη επιχειρηματικότητα στηρίζεται στην αειφόρο ανάπτυξη και συμπορεύεται με το οικολογικό κίνημα της εποχής μας. Είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι τη σημερινή εποχή γίνεται αρκετή συζήτηση για να υιοθετήσουν οι επιχειρήσεις «πράσινη συνείδηση» με σεβασμό στο περιβάλλον (green management). Η ανάγκη για προστασία του περιβάλλοντος, ώστε η ανάπτυξη του σήμερα να μην γίνεται σε

βάρος του αύριο, έχει σπάσει την αρνητική σύνδεση ανάμεσα στο κόστος προστασίας του περιβάλλοντος και την οικονομική ανάπτυξη. Το ενδιαφέρον της αγοράς στρέφεται στην ανάπτυξη της «πράσινης» οικονομίας προάγοντας την «πράσινη» επιχειρηματικότητα. Σε διάφορες προσεγγίσεις του επιχειρηματία αναφέρεται συχνά ότι σε καταστάσεις αλλαγής « οι επιχειρηματίες βλέπουν ευκαιρίες εκεί που οι άλλοι βλέπουν προβλήματα».

Ολοένα και περισσότερες επιχειρήσεις επιδιώκουν να συμβάλλουν στην προστασία του περιβάλλοντος και τον περιορισμό της κλιματικής αλλαγής μέσα από επενδύσεις που πραγματοποιούνται στην έρευνα και ανάπτυξη (R & D) πράσινων τεχνολογιών και πρακτικών.

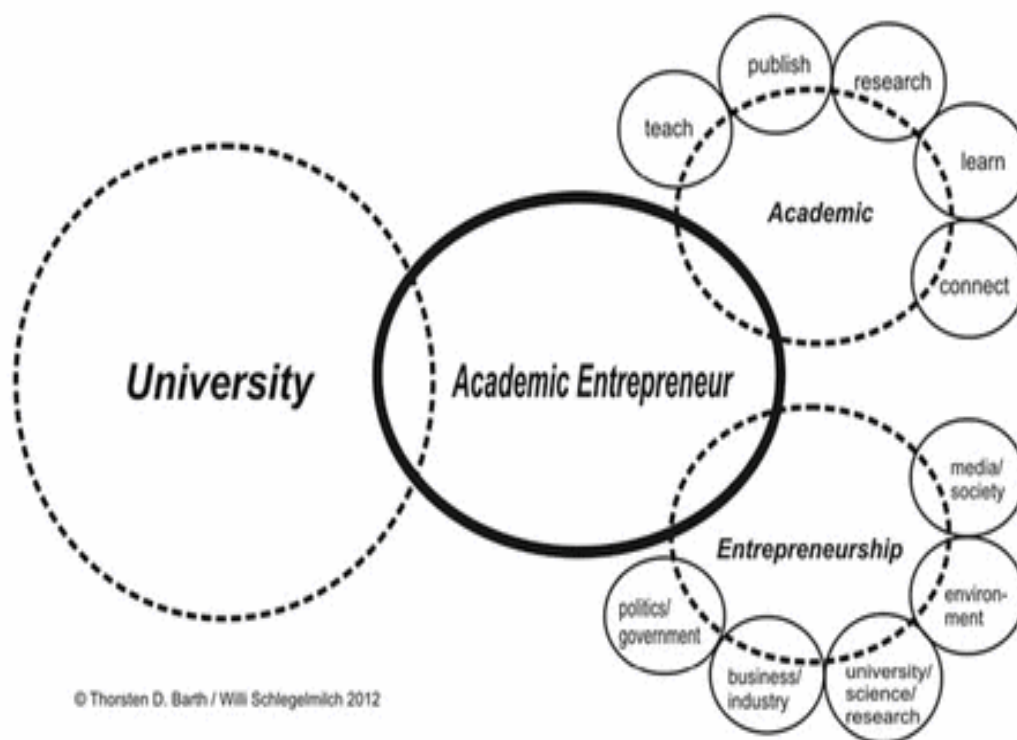
Πράσινοι επιχειρηματίες μπορεί να γίνουν οι οποιεσδήποτε επιχειρήσεις ή οργανισμοί και όχι μόνο επιχειρήσεις και ιδιώτες. Για παράδειγμα μπορούν να είναι οργανισμοί τοπικής αυτοδιοίκησης, πανεπιστήμια, σχολεία, κλπ. Οι δραστηριότητες των πράσινων επιχειρήσεων καλύπτουν όλο το φάσμα των εργασιών που απαιτούνται για την παραγωγή ενός προϊόντος. Στην ουσία η διαφορά είναι στις ενέργειες που χρησιμοποιούν για να καταλήξουν π.χ. στην παραγωγή του προϊόντος. Οι ενέργειες αυτές είναι με μεθόδους φιλικές προς το περιβάλλον.

Ένα παράδειγμα πράσινης επιχειρηματικότητας είναι οι « πράσινες στέγες». Η ιδέα αυτή βασίζεται στην φύτευση των ταρατσών ώστε να λειτουργούν ως φυσικά φίλτρα και ως πνεύμονες πρασίνου μέσα σε πόλεις που το φυσικό περιβάλλον έχει εξαλειφτεί. Τα οφέλη που προκύπτουν μέσα από μία τέτοια πρακτική δεν είναι μόνο ατομικά αλλά και συνολικά. Τέλος παρατηρείται πως η πράσινη αυτή «λογική» μπορεί να δημιουργήσει νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες (European Commission, 2003).

2.6.5. Ακαδημαϊκή

Μία άλλη μορφή επιχειρηματικότητας που συνδέεται με την καινοτομία είναι η ακαδημαϊκή επιχειρηματικότητα (Louis et al. 1989, O'Shea et al. 2004, Shane 2004). Σύμφωνα με τους Barth και Schlegelmilch (2012) ο όρος ακαδημαϊκή επιχειρηματικότητα διατυπώνει ότι ο ακαδημαϊκός επιχειρηματίας δρα εμπορικά (π.χ. δημιουργώντας κέρδη από επιχειρηματικές πατέντες, δημοσιεύοντας ερευνητικά άρθρα κλπ.). Η ακαδημαϊκή επιχειρηματικότητα βρίσκεται ανάμεσα στην ακαδημαϊκή παραγωγή γνώσης και στη ζήτηση αυτής. Έτσι τα ακαδημαϊκά ιδρύματα δημιουργούν μικρές «δορυφορικές» εταιρείες καινοτομίας (spin-offs) οι οποίες είναι υπεύθυνες για να μεταφέρουν την τεχνολογία από την ακαδημαϊκή κοινότητα στη

βιομηχανία. Ουσιαστικά μία ακαδημαϊκή επιχειρηματικότητα spin-off ή start-up έχει το κύριο αντικείμενο να καθιερώσει την ανάγκη σύνδεσης μεταξύ του ακαδημαϊκού κόσμου και του κόσμου των ιδιωτικών επιχειρήσεων. Έτσι με αυτόν τον τρόπο να ικανοποιήσει την ήδη υπάρχουσα ζήτηση της κοινωνίας για νέα προϊόντα, υπηρεσίες και ιδέες. Οι Barth και Schlegelmilch αναφέρουν ότι τα spin-offs ή start-ups είναι η απάντηση των πανεπιστημίων στις αλλαγές που επιφέρει η επιστήμη και η έρευνα για τα τελευταία από 30 – 40 χρόνια. Επίσης υπάρχουν πολλά πανεπιστήμια που υποστηρίζουν την έναρξη μικρών εταιρειών από τους φοιτητές και τους αποφοίτους τους μέσω των λεγόμενων θερμοκοιτίδων επιχειρηματικότητας τις οποίες διαθέτουν (Hackett και Dilts,2004).



Όταν αυτές οι επιχειρήσεις αποκτήσουν μερίδιο στην αγορά ώστε να είναι σε θέση να ανταπεξέλθουν απέναντι στον ανταγωνισμό τότε ανεξαρτητοποιούνται από τη «θερμοκοιτίδα» του πανεπιστημίου και αυτονομούνται.

Ο Drucker (1985) αναφέρει πως το πανεπιστήμιο είναι ένας από τους σημαντικότερους φορείς καινοτομίας. Υποστηρίζει ότι η καινοτομία είναι στενά συνδεδεμένη με την έρευνα και τις εφευρέσεις, από όπου άλλωστε προέρχονται και τα spin-offs.

Επιπλέον εδώ θα μπορούσε να αναφερθεί και ο όρος πανεπιστημιακή επιχειρηματικότητα όπου σύμφωνα με τους Vorley & Nelles (2008) ο εν λόγω όρος είναι ταυτόσημος με την ακαδημαϊκή επιχειρηματικότητα.

2.6.6. Αμιγής

Επιπρόσθετα η επιχειρηματικότητα μπορεί να διακριθεί με βάση το ρόλο του επιχειρηματία σε αμιγή και μικτή. Ο όρος αμιγής επιχειρηματικότητα αναφέρεται στην επιχειρηματικότητα που εξασκείται χωρίς ο επιχειρηματίας να διαθέτει άλλα παραγωγικά μέσα (π.χ. κεφάλαιο, μηχανήματα) παρά μόνο την προσωπική του συμβολή. Περιλαμβάνει όλες τις δραστηριότητες του επιχειρηματία οι οποίες χαρακτηρίζονται ως δράσεις υψηλής αποτελεσματικότητας, που στη περίπτωση που διεξάγονται από άλλους φορείς (π.χ. δημόσιους) ή μισθωτούς υπαλλήλους δεν θα επέφεραν τα ίδια κερδοφόρα αποτελέσματα. Για αυτό και η προσωπικότητα του επιχειρηματία διαδραματίζει σημαντικό ρόλο, η οποία εκφράζεται με την σύλληψη για αξιοποίηση μιας νέας παραγωγικής ιδέας (Καραγιάννης, Κορρές και Ζαρίφης, 2002). Ωστόσο η επιχειρηματικότητα με αυτή τη μορφή δε συναντάται συχνά στην πραγματική οικονομική ζωή. Όταν ο επιχειρηματίας αναλαμβάνει δράση συνήθως αναλαμβάνει και άλλες δραστηριότητες που θα μπορούσαν να αναλάβουν άλλοι χωρίς να μειωθεί το αποτέλεσμα της επιχειρηματικότητάς του. Έτσι στην πράξη ο ρόλος του επιχειρηματία εκπληρώνεται με μία από τις μορφές της μικτής επιχειρηματικότητας.

2.6.7. Μικτή

Η μικτή επιχειρηματικότητα από την άλλη ασκείται όταν ο επιχειρηματίας δραστηριοποιείται αναλαμβάνοντας ρόλους που εύκολα θα μπορούσαν να υλοποιηθούν και από άλλα άτομα ή φορείς. Αυτού το είδους η επιχειρηματικότητα διακρίνεται σε επιμέρους 2 κατηγορίες: την επιχειρηματικότητα των εργαζομένων και των κεφαλαιούχων. Σύμφωνα με τον Καραγιάννη η μικτή επιχειρηματικότητα των εργαζομένων περιλαμβάνει δραστηριότητες που θα μπορούσαν να διεκπεραιωθούν με επιτυχία και από άλλα άτομα, όπως ανώτερα διευθυντικά στελέχη, χωρίς να μειωθεί η αποτελεσματικότητα της επιχείρησης. Είναι κατανοητό ότι ο επιχειρηματίας που ιδρύει μία επιχείρηση είναι αναγκασμένος να εκτελεί και ρόλους που κάλλιστα – αν όχι περισσότερο αποδοτικά – μπορούν να εκτελεστούν και από άλλα άτομα. Τις παλαιότερες εποχές οι περισσότεροι επιχειρηματίες ήταν υποχρεωμένοι, κυρίως εξαιτίας της έλλειψης ειδικευμένου εργατικού δυναμικού, να εκτελούν συνηθισμένες εργασίες, όπως επίσης και την άμεση εποπτεία – διοίκηση – και τον έλεγχο σε όλες

τις λεπτομέρειες της λειτουργίας της επιχείρησης. Η δραστηριότητα αυτή επιβάρυνε τον επιχειρηματία με πρόσθετο βάρος και παραγκωνίζει την πραγματική του επιχειρηματική δράση. Όμως αυτό το είδος τείνει να εκλείψει αφού οι ειδικές γνώσεις (λογιστική, κλπ.) για την λειτουργία της επιχείρησης αυξάνονται και δεν είναι αναγκαίο να τις διαθέτει ο ίδιος ο επιχειρηματίας, αφού το εκπαιδευτικό σύστημα παρέχει τις γνώσεις αυτές σε άτομα πρόθυμα να εργασθούν ως υπάλληλοι. Επιπλέον είναι προτιμότερο ότι ο επιχειρηματίας είναι καλό να αφιερώνει χρόνο στην ανακάλυψη μιας νέας ευκαιρίας κέρδους και να μην εκτελεί εργασίες που μπορούν να γίνουν και από άλλα άτομα (υπαλλήλους).

2.6.8. Γυναικεία

Το μεγαλύτερο μέρος της επιχειρηματικότητας εστιάζει περισσότερο τόσο στα κίνητρα της επιχειρηματικότητας, όσο και στα χαρακτηριστικά των επιχειρηματικών δράσεων και των προσώπων που εξασκούνται σε αυτές. (Storey, 1982).

Η ανεξαρτησία και η πρόκληση της επιχειρηματικότητας αποτελούν αμφότερα τα μεγαλύτερα και ισχυρότερα κίνητρα της ίδρυσης των νέων επιχειρήσεων. Στην περίπτωση αυτή, μάλιστα, οι επιχειρηματίες εμφανίζονται και αποδεικνύονται αισιόδοξοι, ευφυείς, ανεξάρτητοι, με πολλή όρεξη για δουλειά, και με πρόθεση για την ανάληψη ρίσκου. Ως προς τα χαρακτηριστικά των επιχειρηματιών, παρατίθενται γενικευμένες ερευνητικές πληροφορίες (Hyrenius, 1983), παρέχοντας μία σωστή και έγκυρη απόδειξη της εικόνας του επιχειρηματία, αλλά μικρής επεξηγηματικής αξίας.

Οι γυναίκες έχουν αποκλειστεί ως επί των πλείστο και πλειοψηφικά από τις περισσότερες έρευνες, γεγονός που σηματοδοτεί ότι η κύρια εικόνα του επιχειρηματία είναι αυτή που αντιστοιχεί κατά κόρον στο ανδρικό φύλο.

Κατά την δεκαετία του 1980 διάφοροι επιστήμονες που μελέτησαν το θέμα της επιχειρηματικότητας, ασχολήθηκαν με τα κίνητρα και τα χαρακτηριστικά των γυναικείων επιχειρήσεων (Hisrich & Brush, 1983). Σύμφωνα με έρευνες, οι γυναίκες είναι πιο δύσκολο να κάνουν μία έναρξη επιχειρηματικής δραστηριότητας. Οι λόγοι ποικίλουν. Καταρχήν, εκλείπουν οι ευκαιρίες ανάπτυξης των κατάλληλων δεξιοτήτων. Επίσης, απουσιάζουν οι προσδοκίες της επιχειρηματικότητας στις γυναίκες. Ένας ακόμη λόγος είναι οι αυξημένες απαιτήσεις, οι οποίες κάνουν το γυναικείο φύλο να αισθάνεται ότι οι κοινωνικοί και διαφυλικοί ρόλοι μπερδεύονται.

Η παραδοσιακή ενασχόληση των γυναικών είχε κύριο επίκεντρο τη λεγόμενη «ανεπίσημη οικονομία», δηλαδή τις οικιακές ασχολίες, τις γεωργικές εργασίες και τη φροντίδα των παιδιών και των ηλικιωμένων. Οι γυναίκες αποτελούν το 50,5% του

πληθυσμού της χώρας μας και μόνο το 38% συμμετέχει στο εργατικό της δυναμικό και αποτελεί το χαμηλότερο ποσοστό της Ευρώπης. Επιπλέον, μαστίζονται από πολύ υψηλότερη ανεργία συγκριτικά με τους άντρες. Ειδικότερα το μεγαλύτερο μέρος των θέσεων εργασίας τους καλύπτεται από θέσεις στην περιοδική, μερική απασχόληση και στην παραοικονομία και κατά μέσο όρο η αμοιβή τους ανέρχεται στο 75% της αμοιβής των ανδρών, με σημαντικές αποκλίσεις ανάμεσα σε διάφορους κλάδους. Παρότι το ανδρικό φύλο είναι αυτό το οποίο είναι πιο πρόθυμο να ξεκινήσει μία ατομική επιχείρηση πολλές κυβερνήσεις ανά τον κόσμο διοργανώνουν και συντονίζουν ενέργειες με σκοπό την ενθάρρυνση των γυναικών για να ασχοληθούν και να δραστηριοποιηθούν στον τομέα της επιχειρηματικότητας (Reynolds et al.,2004). Σύμφωνα με έρευνα του Εθνικού επιμελητηριακού δικτύου γυναικών:

- το 12% των γυναικείων επιχειρήσεων είναι ομόρρυθμες επιχειρήσεις,
- το 12% είναι εταιρείες περιορισμένης ευθύνης,
- το 9% των γυναικείων επιχειρήσεων είναι ατομικές επιχειρήσεις και
- το 7,8 % είναι ετερόρρυθμες εταιρίες.
- το ποσοστό των ανώνυμων εταιριών ανέρχεται σε 8,3% των γυναικείων επιχειρήσεων.

Συνήθως η γυναικεία επιχειρηματικότητα επηρεάζεται από εξωγενής και ενδογενής παράγοντες οι οποίοι είναι οι εξής (Χρηστάκης, 2003):

- Ο μεγαλύτερος αριθμός γυναικείων επιχειρήσεων αποτελείται από γυναίκες που χρησιμοποιούνται ως παρένθετα πρόσωπα ενώ στην πραγματικότητα ανήκουν και διοικούνται από τους συζύγους τους ή άλλα συνήθως άρρενα μέλη της οικογένειάς τους.
- το μέγεθος των γυναικείων επιχειρήσεων είναι νεότερες, μικρότερες και απασχολούν λιγότερους εργαζόμενους από ότι στις ανδρικές με ποσοστό 21%, των γυναικείων επιχειρήσεων δεν απασχολούν προσωπικό και μόνο το 3% απασχολεί 5-10 μισθωτούς.
- Οι γυναίκες επιχειρηματίες δραστηριοποιούνται κατά κόρον στον τομέα του εμπορίου και λιγότερο σε κατασκευαστικούς και παραγωγικούς τομείς
- Σημαντικός αριθμός γυναικών επιλέγει μικρής κλίμακας παραδοσιακές επιχειρηματικές δράσεις όπως είναι ,τα καθαριστήρια, κομμωτήρια, περίπτερα, χαρτοβιβλιοπωλεία, μικρά μπακάλικα και άλλα αντίστοιχου βεληγεκούς.

- Συνήθως όσο αφορά την απόδοση των γυναικείων επιχειρήσεων έχουν μεγαλύτερο δείκτη αποτυχίας, και έχουν μικρότερη απόδοση κερδών σε σχέση με τις ανδρικές επιχειρήσεις.

Υπάρχουν διάφοροι ανασταλτικοί παράγοντες για τη γυναικεία επιχειρηματικότητα οι οποίοι επικεντρώνονται:

- οι οικογενειακές υποχρεώσεις και ιδιαίτερα η μητρότητα,
- τα παραδοσιακά στερεότυπα,
- η έλλειψη κεφαλαίων,
- η ανεπάρκεια ειδίκευσης σε σύγχρονες ειδικότητες,
- ο φόβος για την ενδεχόμενη αποτυχία.

Τέλος, ελπιδοφόρα είναι η διαπίστωση ότι διευρύνεται η προθυμία των νέων γυναικών να συμμετάσχουν σε γυναικείες επιχειρήσεις. Σε ορισμένες έρευνες (IOBE, 2007), έχουν διαπιστώσει επίσης ότι οι γυναίκες υπερτερούν σε καινοτομικές δράσεις. Σκόπιμο είναι να παρασχεθεί χρηματοδότηση για τα επιχειρηματικά σχέδια των γυναικών μέσω επιδοτήσεων, φορολογικών ελαφρύνσεων και ευνοϊκών δανείων με κρατική εγγύηση. Στα ίδια πλαίσια, προτείνεται η δημιουργία συνεταιριστικής τράπεζας για τις γυναίκες τους νέους με την προτεινόμενη ονομασία «Τράπεζα Επιχειρηματικότητας Γυναικών και Νέων, Αντίστοιχο παράδειγμα αποτελεί η Grameen Bank στην Ινδία, του οικονομολόγου-τραπεζίτη Μοχάμεντ Γιούνους που έχει δανείσει 7,5 εκ. σε γυναίκες, οι οποίες επέστρεψαν τα δάνεια αυτά κατά 95%.

2.6.9. Νεανική

Η εύρεση κεφαλαίου δεν παίζει το σημαντικότερο ρόλο για την ίδρυση και την λειτουργία μιας επιχείρησης αλλά υπάρχουν κάποια γενικοί παράγοντες που θα πρέπει να διαθέτει ο νέος επιχειρηματίας ως οντότητα. Οι παράγοντες αυτοί είναι (Ιωάννου, 2001):

- Τα τυπικά προσόντα του νέου προκειμένου η νέα επιχείρηση του να είναι συναφές με το αντικείμενο των σπουδών του, με την εργασιακή του εμπειρία ή με την κατάρτιση που διαθέτει,
- Το κίνητρο της δημιουργία. Ο νέος θα πρέπει να έχει πραγματική θέληση για να υλοποιήσει μία επιχειρηματική ιδέα έτσι ώστε όταν βρεθεί σε μία δύσκολη κατάσταση να έχει εμπιστοσύνη και θέληση για να συνεχίσει τον αγώνα του.

- Δεξιότητες και προσωπικά χαρακτηριστικά. Ο νέος επιχειρηματίας θα πρέπει να αναγνωρίζει τα λάθη του και τις αδυναμίες του προκειμένου να αυτοβελτιώνεται ο ίδιος και κατά επέκταση να βελτιώνει και η επιχείρησή του. Επίσης ο επιχειρηματίας που ενδιαφέρεται για την επιχείρησή του θα πρέπει να δημιουργεί κατάλληλο εργασιακό περιβάλλον και καλές σχέσεις με τους εμπλεκόμενους μέσω της καινοτομίας του, της δημιουργικότητας του και της ικανότητάς του για συνεργασία και παρακίνηση.

2.7. Παράγοντες που επηρεάζουν την επιχειρηματικότητα

Η επιχειρηματικότητα είναι ένας πολύπλευρος κλάδος ο οποίος επηρεάζεται από διάφορα φαινόμενα όπως κοινωνικά, πολιτιστικά, περιβαλλοντικά δημογραφικά και οικονομικά. Οι παράγοντες που την επηρεάζουν είναι αντικείμενο μελέτης και ανάλυσης από πολλούς ερευνητές, μέσα στο πέρασμα των ετών, ώστε να προσδιορίσουν τους λόγους που οδηγούν στην επιχειρηματική επιτυχία και ευτυχία. Μέσα από όλες αυτές τις αναλύσεις το συμπέρασμα που προκύπτει κατονομάζει 6 παράγοντες που οδηγούν στην επιτυχημένη άσκηση επιχειρηματικότητας. Οι παράγοντες αυτοί είναι οι εξής (Gaddam, S. 2007) αναλύονται παρακάτω.

2.7.1. Οικονομικοί παράγοντες (Economic Factors)

Οι οικονομικοί παράγοντες σχετίζονται με τα οικονομικά μεγέθη, κυρίως τα κεφάλαια που καταναλώνει μία επιχείρηση και τον τρόπο με τον οποίο αυτά κατανέμονται, τα πιθανά δάνεια που μπορεί να έχει κ.λπ.

Σύμφωνα με τον Schumpeter, η οικονομική θεωρία και η επιχειρηματικότητα συνδέονται πολύ στενά μεταξύ τους, μιας και οι οικονομικοί παράγοντες επηρεάζουν την επιχειρηματικότητα, μιας και υφίστανται σε όλη τη διάρκεια ζωής της επιχείρησης. Ειδικότερα, οι οικονομικές μεταβλητές που επιδρούν καταλυτικά στην επιχειρηματικότητα είναι οι πολιτικές και κυρίως οι νομισματικές πολιτικές των κρατών, οι εμπορικές πολιτικές, οι παρεμβάσεις των κυβερνήσεων, η φορολογία και το κατά κεφαλήν εισόδημα.



Gaddam S., 2007

2.7.2. Ψυχολογικοί παράγοντες (Psychological Factors)

Οι ψυχολογικοί παράγοντες αναφέρονται στα προσωπικά χαρακτηριστικά γνωρίσματα που διαθέτει το άτομο που ασκεί την επιχειρηματικότητα, δηλαδή ο επιχειρηματίας. Τα χαρακτηριστικά αυτά επηρεάζουν την εκδήλωση της επιχειρηματικότητας.

2.7.3. Κοινωνιολογικοί παράγοντες (Social Factors)

Σύμφωνα με τον Weber, M. (1948) οι κοινωνιολογικοί παράγοντες αναφέρονται στις καταστάσεις που επηρεάζουν τον τρόπο ζωής των ανθρώπων. Οι άνθρωποι και οι προτιμήσεις αυτών διακρίνονται από μία σχέση αλληλεξάρτησης που επηρεάζει την επιχειρηματική δραστηριότητα, όπως είναι οι καταναλωτικές συνήθειες που έχουν τα άτομα, τα πρότυπα ψυχαγωγίας και διασκέδασης, ο τρόπος που εργάζονται ή η πόλη όπου εργάζονται κλπ.

2.7.4. Περιβαλλοντικοί παράγοντες (Environmental Factors)

Σύμφωνα με τον Singh, S. (1990) οι περιβαλλοντικοί παράγοντες διακρίνονται σε ενδογενείς και εξωγενείς. Η διαθεσιμότητα των πόρων της επιχείρησης αποτυπώνεται από το περιβάλλον ενώ ο αριθμός εισόδου των νέων επιχειρήσεων σε έναν κλάδο επηρεάζεται από τον αριθμό των υπαρχουσών επιχειρήσεων στον κλάδο κλπ. Το περιβάλλον είναι εκείνο που διαμορφώνει και ορίζει τον αριθμό των επιχειρήσεων που θα εισέλθουν στον κλάδο, το μετασχηματισμό των επιχειρήσεων ή ακόμη και τη λήξη μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας.

2.7.5. Δημογραφικοί παράγοντες (Demographic Factors)

Όσον αφορά τους δημογραφικούς παράγοντες ο Gaddam S. (2007) αναφέρει ότι οι πιο σημαντικές δημογραφικές μεταβλητές είναι η ηλικία, η εμπειρία και το μορφωτικό επίπεδο των ανθρώπων. Επιπλέον το μορφωτικό επίπεδο των ανθρώπων εκφράζεται μέσα από την κουλτούρα τους. Ως κουλτούρα ορίζεται ένα σύνολο κοινών αξιών, πεποιθήσεων και αναμενόμενων συμπεριφορών. Η μεγαλύτερη βαρύτητα δίνεται στην οργανωσιακή κουλτούρα και την επιρροή που αυτή ασκεί στην επιχειρηματικότητα. Ωστόσο, σύμφωνα με τον Weber, οι κοινές αξίες, οι πεποιθήσεις και οι συμπεριφορές των ατόμων και των οργανισμών, επηρεάζουν σημαντικά την επιχειρηματικότητα.

2.7.6. Πολιτισμικοί παράγοντες (Cultural Factors)

Ο Huisman, D. (1985) αναφέρει πως η επιχειρηματικότητα αφορά κατά κύριο λόγο την κουλτούρα (νοοτροπία ή παιδεία). Η κουλτούρα μπορεί να ορισθεί ως οι κοινές φιλοσοφίες, ιδεολογίες, αξίες, παραδοχές, στάσεις και κανόνες που συνδέουν μεταξύ τους τα μέλη μιας κοινότητας.

2.8 Σύγχρονες τάσεις επιχειρηματικότητας

Για δεκαετίες ολόκληρες, στα κυρίαρχα νεοκλασικά θεωρητικά σχήματα η επιχειρηματικότητα ταυτιζόταν με την διαχείριση και την άριστη κατανομή των πόρων για την μεγιστοποίηση του κέρδους της επιχείρησης. Στο πλαίσιο του υποδείγματος της γενικής ισορροπίας απουσίαζε οποιαδήποτε έννοια της επιχειρηματικότητας που θα έδινε βάρος στην ανάληψη πρωτοβουλιών του επιχειρηματία και θα τόνιζε την «ενεργητική» διάσταση των αποφάσεων και ενεργειών του στη διαμόρφωση και εξέλιξη του οικονομικού περιβάλλοντος. Στην νεοκλασική ανάλυση ο επιχειρηματίας θεωρείται ως ο παθητικός υπολογιστής που αντιδρά μηχανικά σε αλλαγές που του επιβάλλονται από τυχαίες εξωγενείς εξελίξεις στις οποίες δεν ασκεί ούτε προσπαθεί να ασκήσει οποιαδήποτε επιρροή. Εξάιρεση στον παραπάνω κανόνα αποτελούν οι προσπάθειες που υπήρξαν από σημαντικούς θεωρητικούς να εντάξουν την έννοια της επιχειρηματικότητας στις θεωρίες τους για την λειτουργία της οικονομίας.

Οι πρόσφατες εξελίξεις που σχετίζονται με την παγκοσμιοποίηση και την τεχνολογική επανάσταση (κυρίως στους τομείς της πληροφορίας και της επικοινωνίας) έχουν σαν συνέπεια την αύξηση του ενδιαφέροντος για την επιχειρηματικότητα και το βαθμό ανάπτυξής της στις σύγχρονες οικονομίες.

Στη σύγχρονη βιβλιογραφία η επιχειρηματικότητα σχετίζεται με:¹⁵

- Τη συνεχή αναζήτηση νέων πεδίων δράσης, που προσδίδει στον φορέα της, τον επιχειρηματία, κεντρικό ρόλο στην αναπτυξιακή διαδικασία. (αγορές-στόχους, νέα προϊόντα, νέα τεχνολογία, αναβάθμιση της διαδικασίας παραγωγής, κτλ.)
- Την ύπαρξη οράματος για νέες δραστηριότητες, τη διάδοσή του στους συνεργάτες ώστε να το ενστερνιστούν και τη σύνδεσή του με τις καθημερινές εργασιακές δραστηριότητες, ώστε να δίνει σ' αυτές νόημα. Ο επιχειρηματίας, εκτός από το ρόλο του διευθυντή, πρέπει να έχει περισσότερο το ρόλο του ηγέτη για να μπορεί να διαχειριστεί τους εργαζόμενούς του, να τους μεταδώσει το όραμα της επιχείρησής του και να τους δώσει νόημα στην εργασία τους.
- Την ανάληψη του επιχειρηματικού κίνδυνου που μόνο ο επιχειρηματίας μπορεί να αναλάβει.
- Τη διαμόρφωση στόχων και σχεδίων καθώς και την ικανότητα υλοποίησής τους στο πλαίσιο συγκεκριμένου χρονικού ορίζοντα με σύγχρονες μεθόδους. Ήδη από την έναρξη της επιχείρησής, ο επιχειρηματίας δημιουργεί το πλάνο που θα ακολουθήσει στο μέλλον (business plan).
- Τη μετατόπιση του κέντρου βάρους από την διαχείριση και τον έλεγχο στη δημιουργικότητα και την καινοτομία. Όντας σωστός επιχειρηματίας, πρέπει να έχετε τον έλεγχο ολόκληρης της επιχείρησης.
- Την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων σε διεθνές επίπεδο και την ικανότητά τους να κατακτούν ή να δημιουργούν νέες αγορές. Ένα πολύ κερδοφόρο βήμα, στην οικονομική ανάπτυξη μιας επιχείρησης, είναι η κατάκτηση μιας νέας αγοράς. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί με την ίδρυση υποκαταστημάτων σε άλλες πόλεις, περιοχές, χώρες.
- Την παρακολούθηση του περιβάλλοντος, την αντιμετώπιση των απειλών και των περιορισμών και την αξιοποίηση των ευκαιριών που υπάρχουν σ' αυτό.
- Την απαραίτητη γνώση που θα παρέχει στον επιχειρηματία τη δυνατότητα κατανόησης, υιοθέτησης και αξιοποίησης νέων ιδεών, καινοτομιών και σύγχρονων τεχνολογικών μεθόδων που αλλάζουν ριζικά δραστηριότητες,

¹⁵ Deakens David – Freel Mark (2007). Επιχειρηματικότητα

διαμορφώνουν νέα προϊόντα κτλ. Κατά καιρούς οι σύνδεσμοι επιχειρηματιών, βιομηχάνων κτλ, κάνουν σεμινάρια, προσφέροντας γνώση των νέων τεχνολογιών, καινοτομίες στην παραγωγή, ανανεωμένη πληροφόρηση, κτλ.

Στο νέο οικονομικό περιβάλλον η επιχειρηματικότητα θα αναπτύσσεται συλλογικά, τόσο στις νέο-ιδρυόμενες και μικρές επιχειρήσεις όσο και στις μεγάλες. Η ανάπτυξη νέων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων απαιτεί ισχυρούς δεσμούς μεταξύ επιχειρήσεων, πανεπιστημίων, ερευνητικών ινστιτούτων και χρηματοπιστωτικών οργανισμών. Οι επιχειρήσεις πρέπει να ορίζονται συλλογικές επιχειρηματικές δραστηριότητες ή επιχειρηματικά δίκτυα που σταδιακά εξαπλώνονται και αντικαθιστούν τις παραδοσιακές ιεραρχικές εταιρείες. Κατά τον ίδιο τρόπο, οι βιομηχανίες δε μπορούν να οριστούν άπλα ως το άθροισμα ξεχωριστών επιχειρήσεων που παράγουν ένα συγκεκριμένο προϊόν ή υπηρεσία και ανταγωνίζονται η μια την άλλη, αλλά πρέπει να οριστούν ως αστερισμοί συλλογικών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων ή επιχειρηματικών δικτύων που ασχολούνται με την ίδια δραστηριότητα.

Στις υπό λειτουργία ήδη μικρές ή στις μικρές νέο-ιδρυόμενες επιχειρήσεις, η συλλογική επιχειρηματικότητα παίρνει τη μορφή στρατηγικών συνεργασιών και συμμαχιών μεταξύ των μεμονωμένων επιχειρηματιών (ανάπτυξη δικτύων επιχειρηματικής συνεργασίας, clusters), των εταιρειών κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών (εταιρειών venture capital) και των κέντρων επώασης νέων επιχειρήσεων, των ερευνητικών ινστιτούτων, των οργανισμών εκπαίδευσης και των κέντρων καινοτομίας.

Η επιτυχής ανάπτυξη και το ξεκίνημα μιας νέας επιχειρηματικής προσπάθειας δεν είναι ένα θέμα μόνο ατομικής διαχειριστικής ικανότητας αλλά ένα συλλογικό ζήτημα. Έτσι τα ερευνητικά ινστιτούτα και τα κέντρα καινοτομίας προσφέρουν νέες ιδέες, οι εταιρίες κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών ή άλλοι εξειδικευμένοι χρηματοδοτικοί οργανισμοί προσφέρουν τη χρηματοδότηση και τον έλεγχο των διαδικασιών, οι επιχειρηματίες προσφέρουν τη σύγχρονη οργάνωση, τις διαχειριστικές και άλλες ικανότητες. Τα Επιστημονικά και Τεχνολογικά Πάρκα και οι θερμοκοιτίδες παρέχουν επίσης συμβουλές σχετικά με τεχνικά, νομικά, οργανωτικά και χρηματοοικονομικά θέματα, πληροφορίες σε ζητήματα που σχετίζονται με την αγορά, χώρους με κατάλληλη υποδομή και τέλος, επενδύσεις ιδίων κεφαλαίων των φορέων εκμετάλλευσης στις εγκατεστημένες επιχειρήσεις.

Στις μεγάλες επιχειρήσεις η συλλογική επιχειρηματικότητα διακρίνεται σε εσωτερική και εξωτερική.

Η εσωτερική συλλογική επιχειρηματική δραστηριότητα αναπτύσσεται μέσα σε παραδοσιακές εταιρίες με την άμβλυνση των διαχωριστικών γραμμών μεταξύ μετόχων, διοικητικών στελεχών και εργαζομένων. Το χαμήλωμα των εσωτερικών ορίων δεν είναι μόνο θέμα τεχνικό (ενδοδίκτυα κλπ.) αλλά και θέμα θεσμών (κυκλική μετακίνηση του εργατικού δυναμικού, ομαδική εργασία, μεταθέσεις κλπ.) που επιτρέπουν στα μέλη της εταιρείας να αναπτύξουν για τη συνολική διαδικασία και όχι μόνο για τα τμήματα της και επίσης, διευκολύνουν την επικοινωνία ανάμεσα στα μέλη και τη συνεχή ροή πληροφόρησης. Επιπλέον, τα παραπάνω διευκολύνονται και από την κατάργηση των πολλαπλών επίπεδων μεσαίων διοικητικών στελεχών και τη συμμετοχή στη λήψη των αποφάσεων.

Η εξωτερική συλλογική επιχειρηματικότητα αναπτύσσεται πέρα από τα εξωτερικά όρια των παραδοσιακών εταιριών κατά δύο τρόπους: κάθετα και οριζόντια.

Η καθετή εξωτερική επιχειρηματικότητα αναπτύσσεται μεταξύ των παραγωγών, των μεταφορέων, των πωλητών και των προμηθευτών. Παίρνει τη μορφή μιας συμμαχίας μεταξύ ανεξάρτητων εταιριών ή της συνεργασίας των εταιριών που προκύπτουν από τη διαίρεση μιας μεγάλης εταιρείας.

Η οριζόντια εξωτερική συλλογική επιχειρηματική δραστηριότητα μπορεί να αναπτύσσεται και πέρα από τις εταιρίες για την παραγωγή συμπληρωματικών προϊόντων και την ανάπτυξη νέων τεχνολογιών.

Η συλλογική επιχειρηματικότητα μπορεί να υλοποιηθεί με κοινές συμφωνίες για προϊόντα και εμπόριο, με αλληλοσυμμετοχές στο εταιρικό κεφαλαίο (equity positions), με συμφωνίες για μεταφορά και διακίνηση και με συμφωνίες εκχώρησης δικαιώματος εκμετάλλευσης (franchise agreement).

Συχνά τα επιχειρηματικά δίκτυα αποτελούνται από μια κεντρική μονάδα όπως η IBM, η SONY ή η NOKIA η οποία χειρίζεται την ανακάλυψη ή τη βελτίωση των νέων προϊόντων και βρίσκεται πίσω από το νέο προϊόν, ενώ οι περιφερειακές μονάδες μπορεί να αποτελούνται από συμμαχίες της κεντρικής εταιρείας οι οποίες χειρίζονται τη συναρμολόγηση, τη μαζική παραγωγή, τη διακίνηση και την λιανική πώληση.

Η συλλογική επιχειρηματική δραστηριότητα δίνει τις ευκαιρίες και τα κίνητρα σε μέλη και μη μέλη παραδοσιακών εταιριών να μοιράζονται και να ενσωματώνουν τεχνικές και οικονομικές πληροφορίες για την ανακάλυψη και εκμετάλλευση νέων επιχειρησιακών δραστηριοτήτων. Επίσης, δημιουργεί τις δομές εκείνες που

επιτρέπουν σε πάρα πολλούς κρυμμένους επιχειρηματίες, διασκορπισμένους μεταξύ των προμηθευτών, των μεταφορέων, των πελατών και των συνεργατών να ενώσουν τις προσπάθειές τους για την ανακάλυψη και εκμετάλλευση νέων ευκαιριών.¹⁶

2.9 Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα

Σύμφωνα με έρευνα του IOBE το 2004 περίπου το 5,8% του ενεργού πληθυσμού της Ελλάδας (390.000 άτομα περίπου) είχαν επιχειρηματική δραστηριότητα που αφορούσε είτε την ιδιοκτησία και διοίκηση μιας επιχείρησης είτε τις διαδικασίες για την ίδρυση μιας επιχείρησης. Για το ίδιο έτος ο συνολικός αριθμός των νέων επιχειρηματιών εκτιμάται σε 108.000. Η επένδυση που απαιτείται για το ξεκίνημα μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας στη χώρα μας κυμαίνεται κατά μέσο όρο περί τις 80.000 ευρώ, ποσό υψηλό σε σχέση με άλλες χώρες που βρίσκονται στο ίδιο επίπεδο οικονομικής ανάπτυξης. Πάνω από το μισό του αρχικού κεφαλαίου για την εκκίνηση προέρχεται από την αποταμίευση του ίδιου του επιχειρηματία ενώ οι τράπεζες παρέχουν το 33,7% της πρόσθετης χρηματοδότησης που απαιτείται και τα κρατικά προγράμματα καλύπτουν το 14,5%.

Πιο συγκεκριμένα:

- Το 28% των επιχειρηματικών εγχειρημάτων που εκδηλώθηκαν το 2004 είχαν ως κίνητρο την ανάγκη (επιχειρηματικότητα ανάγκης, δηλαδή προέρχεται από την αδυναμία εξασφάλισης άλλης μορφής απασχόλησης), όταν το αντίστοιχο ποσοστό των άλλων ευρωπαϊκών χωρών δεν ξεπερνά το 18%).
- Παρατηρείται περιορισμένη ικανότητα δημιουργίας νέων θέσεων εργασίας, αφού ένα μεγάλο μέρος των νέων επιχειρήσεων συνδέεται με την αυτοαπασχόληση. Με άλλα λόγια, η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα παίρνει τη μορφή μιας κυρίως ατομικής πρωτοβουλίας και προσπάθειας. Ο αριθμός των φυσικών προσώπων που συμμετέχουν στην δημιουργία μιας νέας επιχείρησης είναι μόλις 1,5% και φέρνει την Ελλάδα χαμηλά στην παγκόσμια κατάταξη. Το στοιχείο αυτό είναι μια από τις αιτίες για το υψηλό ποσοστό επιχειρηματικότητας ανάγκης που εμφανίζεται στη χώρα μας
- Το 56,8% του συνόλου των εγχειρημάτων που καταγράφηκαν το 2004 αφορά επιχειρήσεις που παράγουν προϊόντα ή υπηρεσίες προς τον τελικό

¹⁶ Κακουλίδης Κώστας (2009). Επιχειρηματικότητα – Επικοινωνία – Πωλήσεις

καταναλωτή. Πρόκειται για το υψηλότερο ποσοστό μεταξύ των χωρών της Ευρώπης, μετά την Πορτογαλία. Το είδος αυτό της επιχειρηματικότητας προσελκύει σε μεγάλο βαθμό την επιχειρηματικότητα ανάγκης και τους αυτοαπασχολούμενους. Αντιθέτως, η Ελλάδα κατέχει μεταξύ των άλλων ευρωπαϊκών χωρών το μικρότερο ποσοστό επιχειρηματικότητας στον πρωτογενή τομέα (2,31%) και στις υπηρεσίες προς τις επιχειρήσεις (8,6%), ενώ μειώνεται το ποσοστό των επιχειρηματικών εγχειρημάτων στον τομέα της μεταποίησης.

- Η επιχειρηματικότητα ευκαιρίας, δηλαδή η επιχειρηματικότητα που αποτελεί έκφραση επιδίωξης, εξεύρεσης και εκμετάλλευσης κερδοφόρων ευκαιριών, παραμένει στις χαμηλές θέσεις της παγκόσμιας κατάταξης (23η θέση μεταξύ 33 χωρών).
- Από το σύνολο των επιχειρηματικών εγχειρημάτων που καταγράφηκαν στην Ελλάδα ένα πολύ μικρό ποσοστό είναι εγχειρήματα υψηλών δυνατοτήτων (16,14%) και αυτό την κατατάσσει στην 13η θέση μεταξύ 16 ευρωπαϊκών χωρών στη διετία 2003 - 2004. (Ως επιχειρηματικότητα υψηλών δυνατοτήτων, εννοούμε αυτή που συμβάλλει στην επέκταση των αγορών, δημιουργεί θέσεις απασχόλησης και ενισχύει τον εξαγωγικό προσανατολισμό της χώρας).
- Η απουσία σύγχρονης επιχειρηματικής κουλτούρας είναι μια άλλη σημαντική πλευρά της γενικότερης έλλειψης επιχειρηματικότητας που εμφανίζει η Ελλάδα. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι το μεγάλο ποσοστό του πληθυσμού που δηλώνει ότι ο φόβος της αποτυχίας είναι ο σπουδαιότερος παράγοντας που αποτρέπει την ανάληψη επιχειρηματικών προσπαθειών (52% και είναι το μεγαλύτερο ανάμεσα σε 33 χώρες).

Επίσης, ενδιαφέρον παρουσιάζουν τα στοιχεία μίας άλλης ερευνάς που δείχνει ότι οι Έλληνες επιχειρηματίες θεωρούν ως σημαντικότερους παράγοντες για την επιτυχία των επιχειρηματικών τους δραστηριοτήτων την εργατικότητα, την τιμιότητα και την κατοχή τεχνικών γνώσεων και εμπειριών, ενώ ικανότητες που έχουν θεωρηθεί διεθνώς ως ένα από τα σημαντικότερα χαρακτηριστικά της επιχειρηματικότητας (ανακάλυψη και εκμετάλλευση νέων επιχειρηματικών ιδεών, οργανωτική ικανότητα κλπ.) θεωρούνται δευτερεύουσες.

Ωστόσο, υπάρχουν και θετικές εξελίξεις που δημιουργούν αισιοδοξία, όπως είναι η τάση αύξησης των εγχειρημάτων σε επιχειρήσεις που παρέχουν υπηρεσίες σε επιχειρήσεις, η υιοθέτηση νέας τεχνολογίας κτλ. Από τα παραπάνω προκύπτει η ανάγκη ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας που έχει στόχο την εκμετάλλευση της ευκαιρίας και τη σύλληψη νέων ιδεών, ενσωματώνει τη νέα τεχνολογία, δημιουργεί νέες θέσεις απασχόλησης και έχει εξαγωγικό προσανατολισμό.

2.10 Φορείς στήριξης επιχειρηματικότητας

Δύο από τους βασικούς φορείς στήριξης της επιχειρηματικότητας σήμερα στη χώρα μας είναι τα Επιμελητήρια και τα Επιστημονικά Τεχνολογικά Πάρκα.

Τα Επιμελητήρια αποτελούν υποχρεωτικές, αυτοτελείς και ανεξάρτητες ενώσεις φυσικών και νομικών προσώπων, που ασκούν εμπορική δραστηριότητα σε ορισμένη περιφέρεια. Τα Επιμελητήρια είναι νομικά πρόσωπα δημοσίου δικαίου, επί των οποίων ο εκάστοτε Υπουργός Ανάπτυξης ασκεί κατασταλτική διαχειριστική εποπτεία, ως προς τη νομιμότητα των πράξεών τους.

Τα Επιστημονικά Τεχνολογικά Πάρκα (ΕΤΕΠ) είναι πρωτοβουλίες που έχουν τα εξής χαρακτηριστικά:

- Έχουν σχεδιαστεί με σκοπό να ενθαρρύνουν τη δημιουργία και ανάπτυξη επιχειρήσεων με έμφαση στη γνώση που αφορά στη στέγαση ή εγκατάσταση της επιχείρησης.
- Έχουν ισχυρούς δεσμούς με τα Πανεπιστήμια και τα Ερευνητικά Ιδρύματα.
- Υποστηρίζουν τη μεταφορά τεχνολογίας στην επιχειρηματικότητα και την τοπική ανάπτυξη της επιχείρησης.
- Διοικούνται από μικρές ομάδες ειδικών.

Τα ΕΤΕΠ προσφέρουν υψηλού επιπέδου εξειδικευμένες υπηρεσίες όπως:

- Υποδομές και υπηρεσίες Θερμοκοιτίδας.
- Κοινόχρηστες υπηρεσίες όπως τηλεπικοινωνιακή υποδομή, δίκτυα, συνεδριακοί χώροι, βιβλιοθήκη, εστιατόριο και άλλα.
- Δικτύωση με ερευνητικά εργαστήρια και πρόσβαση σε μεγάλες υποδομές.
- Διεθνή δικτύωση με επιχειρήσεις, ερευνητικά ιδρύματα, φορείς κτλ.
- Συμβουλευτικές υπηρεσίες.
- Μεταφορά Τεχνολογίας και Καινοτομίας και Διαχείριση Διανοητικής Ιδιοκτησίας.

Ο κύριος ρόλος των ΕΤΕΠ είναι η αξιοποίηση της γνώσης, η προώθηση και η στήριξη της επιχειρηματικότητας. Ιδιαίτερη στήριξη παρέχεται στη νεανική επιχειρηματικότητα μέσω της δημιουργίας μιας κουλτούρας, που ευνοεί την ανάληψη επιχειρηματικών κινδύνων και την αύξηση της ανταγωνιστικότητας των υφιστάμενων τοπικών επιχειρήσεων.

Η ανάπτυξη νέων καινοτόμων επιχειρήσεων υψηλής τεχνολογίας είναι αποτέλεσμα της σχέσης των ΕΤΕΠ με ακαδημαϊκά και ερευνητικά ιδρύματα. Σε όλα σχεδόν τα ΕΤΕΠ λειτουργούν θερμοκοιτίδες νέων επιχειρήσεων. Πρόκειται για Κέντρα Καινοτομίας, Κέντρα Μεταφοράς Τεχνολογίας και άλλους φορείς οι οποίοι υποστηρίζουν την επιχειρηματικότητα και βοηθούν στην τοπική ανάπτυξη.

Συνήθως παρέχονται κίνητρα, όπως χαμηλό κόστος ενοικίου και υπηρεσιών στις νέες επιχειρήσεις, πρόσβαση σε ερευνητικές υποδομές, ενώ οι συνέργειες και οι συνεργασίες που δημιουργούνται παίζουν σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξή τους.

2.11 Ανακεφαλαίωση

Η ιστορική διάσταση της επιχειρηματικότητας ξεκινάει από τα αρχαία χρόνια (συναλλαγές σε αγαθά – εμπόριο) και συνεχίζεται μέχρι και το σήμερα, στην μορφή που γνωρίζεται. Φαίνεται πως η εξέλιξή της είναι ιδιαίτερα σημαντική τόσο για τις κοινωνίες όσο και για την εξέλιξη του ανθρώπου γενικότερα. Μέσα από αυτήν δόθηκε η δυνατότητα να αναπτυχθούν οι κοινωνίες και να εξελιχθούν στις συναλλαγές τους και στις ιδέες τους.

Στα νεότερα χρόνια είναι διακριτό ότι η επιχειρηματικότητα είναι συνδεδεμένη τόσο με την ασύμμετρη πληροφόρηση όσο και με τον ηθικό κίνδυνο. Οι αποφάσεις που θα λάβει ένας επιχειρηματίας επηρεάζονται άμεσα από την πληροφόρηση που διαθέτει καθώς και από τον ηθικό κίνδυνο που υπάρχει.

Η επιχειρηματικότητα βρίσκεται σε αρκετά είδη. Όπως έχει αναλυθεί και παραπάνω το κάθε είδος είναι διαφορετικό από το άλλο, καθώς το είδος έχει εξελιχθεί όπως και η ίδια (π.χ. παραδοσιακή – γυναικεία επιχειρηματικότητα).

Επιπλέον η φύση της επιχειρηματικότητας είναι τέτοια που επηρεάζεται από τις διάφορες αλλαγές που γίνονται. Ορισμένοι παράγοντες που έχουν άμεσο αντίκτυπο στην επιχειρηματικότητα μεταξύ άλλων είναι οι οικονομικοί, οι κοινωνικοί και οι ψυχολογικοί. Στην περίπτωση που αυτοί οι παράγοντες δεν διαχειριστούν ορθά ή οι μεταβολές τους επηρεάσουν την επιχειρηματικότητα που ασκεί ο επιχειρηματίας τότε υπάρχει το ενδεχόμενο η επιχειρηματικότητα να σταματήσει να υφίσταται.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3ο

Χρηματοδότηση Επιχειρηματικότητας

3.1. Εισαγωγή

Η χρηματοδότηση μίας επιχείρησης, ιδιαιτέρως νεοσύστατης, αποτελεί μία από τις κύριες παραμέτρους για την μετέπειτα επιτυχημένη λειτουργία της. Ο επιχειρηματίας και η επιχείρηση έχουν στην διάθεσή τους μία πληθώρα από διάφορες εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης. Τα τελευταία χρόνια η απελευθέρωση των αγορών και η ανάπτυξη της τεχνολογίας είχε ως αποτέλεσμα την ανάπτυξη ενός μεγάλου αριθμού χρηματοδοτικών εργαλείων και χρηματοοικονομικών λύσεων. Ο επιχειρηματίας πρέπει να μελετήσει τις επιλογές που του δίνονται, λόγω του ότι οι συνθήκες αλλάζουν συνεχώς, ώστε να μπορεί ανά πάσα στιγμή να βρει την βέλτιστη επιλογή για την επιχείρησή του. Οι πηγές και οι μορφές χρηματοδότησης είναι πάρα πολλές και για αυτό τον λόγο θα αναφερθούν ορισμένες από τις πιο συνήθεις πηγές χρηματοδότησης, προκειμένου να γίνει κατανοητή η σημαντικότητα του ρόλου τους στην εκκίνηση μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας καθώς και στην μετέπειτα πορεία μιας επιχείρησης.

3.2. Εκτίμηση του κόστους

Η εκτίμηση του κόστους της νέας επιχείρησης και γενικότερα η διαχείριση των οικονομικών αποτελεί σημαντικό παράγοντα επιτυχίας για την επιχείρηση. Αρκετές φορές η διαχείριση των οικονομικών είναι αυτή που κρίνει την βιωσιμότητα του όλου εγχειρήματος. Η διαχείριση αυτή αποτελείται από αρκετά στάδια: την ορθή εκτίμηση του αρχικού κόστους τόσο βραχυπρόθεσμα όσο και μακροπρόθεσμα, την αναζήτηση οικονομικών λύσεων και διευκολύνσεων για την εξεύρεση κεφαλαίου, την σύνταξη αναφορών με σκοπό την εξεύρεση κεφαλαίου κ.α.

Ο υπολογισμός του κόστους είναι διαφορετικός για την κάθε επιχείρηση καθώς οι ανάγκες της κάθε επιχείρησης είναι διαφορετικές. Επιπλέον ορισμένες επιχειρήσεις απαιτούν μικρό κόστος έναρξης ενώ άλλες μεγάλο. Επίσης άλλες χρειάζονται μεγάλο αριθμό υπαλλήλων και άλλες μικρό κλπ.¹⁷

Όπως έχει ήδη αναφερθεί η εκτίμηση του κόστους είναι από τα πιο σημαντικά θέματα που έρχεται αντιμέτωπη η επιχείρηση. Για να γίνει σωστά αυτή η εκτίμηση θα πρέπει να γίνει μία σωστή καταμέτρηση των αναγκών , όπως επίσης και να

¹⁷<http://www.moke.teiath.gr/epixeirein/%CE%A7%CF%81%CE%B7%CE%BC%CE%B1%CF%84%CE%BF%CE%B4%CF%8C%CF%84%CE%B7%CF%83%CE%B7>

καταμετρηθούν τα πάγια και τα εφ' άπαξ έξοδα. Όσον αφορά τα εφ' άπαξ έξοδα συνήθως περιλαμβάνουν την πιθανή αγορά της στέγης της επιχείρησης, τα έξοδα έναρξης, την αγορά του υλικού υποδομής κ.α. Όσον αφορά τα πάγια έξοδα αυτά περιλαμβάνουν συνήθως το ενοίκιο, τους μισθούς, την ασφάλιση, τα έξοδα προβολής και προώθησης κ.α. Επίσης στην λίστα αυτή θα πρέπει να συμπεριλαμβάνονται μόνο τα βασικά και αναγκαία έξοδα, έτσι ώστε ο νέος επιχειρηματίας να είναι σε θέση να γνωρίζει τις πραγματικές ανάγκες και το πραγματικό κόστος έναρξης της επιχείρησης.

Αξίζει να σημειωθεί πως η σύνταξη ενός επιχειρηματικού σχεδίου είναι στενά συνδεδεμένη με τη χρηματοδότηση. Μέσα από το επιχειρηματικό σχέδιο δίνεται η δυνατότητα να διασαφηνιστούν και να οργανωθούν όλες οι παραμέτρους που σχετίζονται με την επιχείρηση καθώς είναι αρκετά χρήσιμο τόσο στην φάση του υπολογισμού των αναγκών όσο και στη φάση της αναζήτησης χρηματοδότησης. Τέλος το επιχειρηματικό σχέδιο μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως πρόταση για απόκτηση δανείου ή άλλης μορφής χρηματοδότησης.

3.3. Εξεύρεση κεφαλαίου

Για να συσταθεί μία επιχείρηση συχνά η εξεύρεση κάποιου αρχικού κεφαλαίου θεωρείται απαραίτητη. Στην περίπτωση που ο επιχειρηματίας αποφασίσει να ζητήσει κάποιο τραπεζικό δάνειο τότε θα πρέπει να είναι προετοιμασμένος ώστε να έχει ερευνήσει προσεχτικά όλους τους όρους του δανείου, καθώς και να έχει προετοιμάσει ένα καλό επιχειρηματικό σχέδιο. Επιπλέον καλό θα ήταν να έχει φτιάξει μία παρουσίαση του επιχειρηματικού σχεδίου καθώς και που - πως θα χρησιμοποιήσει τη χρηματοδότηση που θα λάβει ώστε να φανεί πειστικό το αίτημά του.

Εκτός από τον τραπεζικό δανεισμό υπάρχουν και διάφορα άλλα αναπτυξιακά προγράμματα που παρέχουν διευκολύνσεις για επιχειρηματίες και νέους επιχειρηματίες που εμπίπτουν σε κάποιες συγκεκριμένες κατηγορίες, όπως για παράδειγμα η Γυναικεία ή η Νεανική επιχειρηματικότητα.

Βασικός μοχλός της ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας είναι ο Αναπτυξιακός Νόμος του 200418 και οι μετέπειτα αναθεωρήσεις του που στηρίζει τη μερική χρηματοδότηση επιλεγμένων επενδύσεων, την αγορά εξοπλισμού και την απαλλαγή από την καταβολή του φόρου εισοδήματος για κάποιες κατηγορίες επιχειρήσεων και

¹⁸ <http://www.selasenergy.gr/docs/b4.pdf>

για περιορισμένο χρονικό διάστημα. Επίσης στα πλαίσια του αναπτυξιακού νόμου περιλαμβάνεται και η επιδότηση νέων θέσεων εργασίας.

Ο Ο.Α.Ε.Δ., ως το κύριο όργανο εφαρμογής της Κυβερνητικής Πολιτικής για την απασχόληση, προωθεί και προγράμματα ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας, συχνά με κοινωνικά ή ηλικιακά κριτήρια. Τα προγράμματα εξαγγέλλονται και υλοποιούνται σε ετήσια βάση.

3.4. Μορφές Χρηματοδότησης

Ένα σημαντικό σημείο που αφορά την δραστηριοποίηση του εκάστοτε επιχειρηματία, στα πλαίσια επιχειρηματικής εκκίνησης, είναι να αξιοποιήσει τις ευκαιρίες που αφορούν τον τρόπο που θα επιλέξει να χρηματοδοτήσει την επιχείρησή του και παράλληλα να αναλάβει τον κίνδυνο που μπορεί να εμπεριέχει η χρηματοδότηση. Υπάρχουν πολλοί τρόποι ενίσχυσης και χρηματοδότησης των επιχειρήσεων και αυτό επηρεάζεται από διάφορους λόγους. Αυτό αποτελεί κυρίως απόφαση του επιχειρηματία να επιλέξει με ποιο τρόπο θα χρηματοδοτήσει την επιχείρησή του. Η αρχική χρηματοδότηση μίας επιχείρησης μπορεί να προέρχεται από εσωτερική πηγή, δηλαδή, από τον ίδιο τον επιχειρηματία ή από εξωτερική πηγή, δηλαδή, από κάποια μορφή δανεισμού ή από συνδυασμό των δύο αυτών πηγών που είναι και η συνηθέστερη περίπτωση.

Οι μορφές χρηματοδότησης χωρίζονται στην εσωτερική χρηματοδότηση της επιχείρησης από τα ίδια κεφάλαιά της καθώς και την εξωτερική χρηματοδότηση από την άμεση κεφαλαιαγορά και την έμμεση αγορά χρήματος και κεφαλαίων. Η ανάλυση της κάθε μορφής θα παρουσιαστεί παρακάτω.

3.4.1. Εσωτερικές πηγές χρηματοδότησης

Οι εσωτερικές πηγές χρηματοδότησης αναφέρονται στα ίδια κεφάλαια, το κεφάλαιο κίνησης, τα αποθεματικά κέρδη και τα πάγια περιουσιακά στοιχεία.

- **Ίδια Κεφάλαια:** Μια επιχείρηση μπορεί να χρησιμοποιήσει ίδια κεφάλαια για να χρηματοδοτήσει νέα επενδυτικά προγράμματα με δύο τρόπους: Πρώτον, με τη χρησιμοποίηση των παρακρατούμενων κερδών της χρήσης αυτής και δεύτερον, με την έκδοση νέου μετοχικού κεφαλαίου. Το κόστος των παρακρατούμενων κερδών είναι ίσο με την απόδοση την οποία απαιτούν οι μέτοχοι της συγκεκριμένης επιχείρησης να έχουν από τις μετοχές τους για να τις διακρατήσουν. Πιο συγκεκριμένα τα ίδια κεφάλαια είναι τα χρήματα που βάζει και που διακινδυνεύει ο ίδιος ο επιχειρηματίας στην επιχείρησή του προκειμένου να αγοράσει τα αναγκαία

έπιπλα, μηχανήματα και υλικά, να πληρώσει για τις απαραίτητες άδειες, τις νομικές διατυπώσεις και τις αμοιβές.

- **Κεφάλαιο Κίνησης:** Το κεφάλαιο κίνησης ή αλλιώς working capital της εταιρείας, είναι η διαφορά ανάμεσα στο κυκλοφορούν ενεργητικό και τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις. Η ορθολογική διοίκηση του κεφαλαίου κίνησης το οποίο αφορά στη ρευστότητα της επιχείρησης είναι μείζονος σημασίας, αφού ουσιαστικά διασφαλίζει την εύρυθμη λειτουργία της. Η εύρυθμη λειτουργία της επιχείρησης, διασφαλίζεται μέσα από τη διατήρηση ισορροπίας / σωστής αναλογίας ανάμεσα στα άμεσα ρευστοποιήσιμα περιουσιακά της στοιχεία (κυκλοφορούν ενεργητικό) και τις βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις.
- **Αποθεματικά Κέρδη:** αποθεματικό ή αλλιώς reserves είναι το ποσό που δεσμεύεται από τα διανεμητέα κέρδη, και δεν έχει ως σκοπό την κάλυψη κάποιας συγκεκριμένης υποχρέωσης, αλλά χρησιμοποιείται για να χρηματοδοτήσει την ανάπτυξη και επέκταση της επιχείρησης. Συνεπώς όσα καθαρά κέρδη, αν και όταν εμφανισθούν, δεν οικειοποιούνται από τον επιχειρηματία αλλά παραμένουν στην επιχείρηση για την ενίσχυσή της. Η φειδωλή διαχείριση της επιχειρηματικής κερδοφορίας έχει εξ' ίσου καίρια σημασία για την ρευστότητα, την επιβίωση και την επιτυχία της επιχείρησης. Τα αποθεματικά ονομάζονται επίσης απαιτούμενα ρευστά διαθέσιμα και δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν για δανεισμό ή για επένδυση. Σκοπός τους είναι η κάλυψη των κινδύνων που διατρέχουν οι τράπεζες, με πρόσθετα Ιδία Κεφάλαια, πριν την προσφυγή τους σε αύξηση Μετοχικού Κεφαλαίου με χρηματικές καταβολές των μετόχων.
- **Πάγια Περιουσιακά Στοιχεία:** τα πάγια περιουσιακά στοιχεία (π.χ. κτίρια, μηχανήματα, φορτηγά) όσα και όταν αποκτηθούν από την επιχείρηση και σε μεταγενέστερο χρόνο - όταν δεν χρειάζονται πια - να εκποιηθούν έναντι μετρητών για την ενίσχυση της ρευστότητας της επιχείρησης.

Ο τρόπος επιχειρηματικής χρηματοδότησης με την βοήθεια των Ιδίων Κεφαλαίων από μόνος του συνήθως οδηγεί στην αποτυχία λόγο ότι η υπερβολική αισιοδοξία και η έλλειψη του αντίλογου δεν βοηθάει στην σωστή διάγνωση των δυσκολιών και απαιτήσεων του εγχειρήματος. Σε περιπτώσεις ιδιαίτερων καινοτόμων εγχειρημάτων στα Ιδία Κεφάλαια είναι δυνατόν να συμπεριληφθούν και κεφάλαια που προέρχονται

από εταιρείες Επιχειρηματικού Κινδύνου (Venture Capital) που συμμετέχουν με συμφωνημένο ποσοστό αλλά και την προοπτική να εκποιήσουν την συμμετοχή τους αν και όταν η επιτυχία του εγχειρήματος κριθεί ότι οδηγεί σε συμφέρουσα αποχώρηση. Σε περίπτωση αποτυχίας απλά αναδέχονται την εκμηδένιση της αξίας της συμμετοχής τους.

Οι κύριες πηγές εσωτερικής χρηματοδότησης είναι:¹⁹

- Αύξηση του αρχικού κεφαλαίου της επιχείρησης με μεταγενέστερες εισφορές των επιχειρηματιών. Στις ανώνυμες εταιρίες αποφασίζεται από τις γενικές συνελεύσεις η έκδοση νέων μετοχών και η απόκτηση κατά προτίμηση των νέων μετοχών από τους παλιούς μετόχους.
- Δανειακή ενίσχυση της επιχείρησης από τους επιχειρηματίες. Αυτό γίνεται όταν δεν είναι δυνατή η εύρεση ξένων κεφαλαίων ή προκειμένου να αποφευχθεί ο ξένος δανεισμός.
- Η γνήσια αυτοχρηματοδότηση προέρχεται από την κεφαλαιοποίηση των πραγματοποιηθέντων κερδών (αποθεματικό)

Εκτός από τις παραπάνω πηγές αυτοχρηματοδότησης υπάρχουν και άλλες δυνατότητες χρηματοδότησης της επιχείρησης, όπως:

- Η χρησιμοποίηση των συγκεντρωμένων ποσών αποσβέσεων
- Η εκποίηση περιουσιακών στοιχείων
- Οι φορολογικές διευκολύνσεις. Δηλαδή το κράτος, για να διευκολύνει τις επιχειρήσεις φορολογικά, δίνει την δυνατότητα της προσωρινής τοποθέτησης των κερδών στην επιχείρηση. Έτσι σχηματίζονται προσωρινά μεγάλα αποθεματικά και δημιουργούνται ικανοποιητικά επίπεδα ρευστότητας.
- Η μετατροπή των πιστωτών σε μετόχους.

3.4.2. Εξωτερικές πηγές χρηματοδότησης

Εξωτερική χρηματοδότηση είναι η κάλυψη των κεφαλαιακών αναγκών της επιχείρησης από ξένες πηγές. Το κεφάλαιο προέρχεται από πηγές εκτός της επιχείρησης, ονομάζεται ξένο ή πιστωτικό κεφάλαιο και αναφέρεται σε κεφαλαιακές εισροές από κάθε μορφής δανεισμό.

Το ξένο κεφάλαιο προστίθεται στο ίδιο κεφάλαιο της επιχείρησης και συντελεί στην αποτελεσματικότερη δραστηριοποίηση και λειτουργία της.

¹⁹ «Χρηματοδότηση των επιχειρήσεων», Γ. Θάνος, Π. Κιόχος, Γ. Παπανικολάου, σελ. 185 - 188

Η εξωτερική αντίθετα με την εσωτερική είναι το κεφάλαιο που περιέρχεται στην επιχείρηση με παροχή κάθε μορφής πιστώσεων και προστιθέμενο στο ίδιο κεφάλαιο, συμβάλλει στην μεγαλύτερη ανάπτυξη της, καθώς και στην αύξηση της αποδοτικότητας τους επιχειρηματικού κεφαλαίου.

Η εξωτερική χρηματοδότηση, με κριτήριο το χρόνο χορήγησης του δανείου, διακρίνεται ειδικότερα σε βραχυπρόθεσμες, μεσοπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις.

Τέλος υπάρχουν και διάφορες άλλες μορφές χρηματοδότησης των επιχειρήσεων οι οποίες θα αναλυθούν παρακάτω.

3.4.2.1. Βραχυπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις

Στις βραχυπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις ανήκουν οι παρακάτω κατηγορίες δανείων:²⁰

A. Οι τραπεζικές πιστώσεις

Τα κυριότερα είδη τραπεζικών πιστώσεων είναι:

i. Άνοιγμα πίστωσης

Η τράπεζα θέτει στη διάθεση του επιχειρηματία ένα χρηματικό ποσό, με βάση το οποίο ο επιχειρηματίας εκδίδει επιταγές που πληρώνονται από την τράπεζα. Επίσης ο ίδιος μπορεί να ζητήσει από την τράπεζα την εξόφληση συναλλαγματικών και γραμματίων, των οποίων αποδέκτης είναι ο επιχειρηματίας.

ii. Άνοιγμα τρεχούμενου λογαριασμού

Η μορφή αυτή είναι μια σύμβαση που γίνεται μεταξύ της τράπεζας και του επιχειρηματία ακι στην οποία η τράπεζα θέτει στη διάθεση του επιχειρηματία ένα ορισμένο χρηματικό ποσό, η χρησιμοποίηση του οποίου γίνεται με όρους που αναγράφονται στη σύμβαση.

iii. Προεξόφληση συναλλαγματικών και γραμματίων

Οι τράπεζες προεξοφλούν συναλλαγματικές και γραμμάτια μικρής συνήθως διάρκειας.

iv. Χορήγηση δανείων με ενέχυρο εμπορεύματα ή χρηματούγραφα

Οι τράπεζες τοποθετούν συνήθως εμπορεύματα που έχουν ενεχυριασθεί, στις αποθήκες της τράπεζας ή στις αποθήκες της Εταιρίας Γενικών Αποθηκών. Το ποσό του χορηγούμενου δανείου δεν υπερβαίνει το μισό της αξίας των ενεχυριαζόμενων εμπορευμάτων.

²⁰ «Χρηματοδότηση των επιχειρήσεων», Γ. Θάνος, Π. Κιόχος, Γ. Παπανικολάου, σελ. 189 - 192

B. Εμπορικές πιστώσεις

Οι εμπορικές πιστώσεις αποτελούν τη μεγαλύτερη κατηγορία βραχυπρόθεσμων πιστώσεων. Η περίπτωση αυτή περιλαμβάνει το κεφάλαιο από εμπορικές πιστώσεις, το οποίο περιέρχεται στον αγοραστή από πωλήσεις σ' αυτόν εμπορευμάτων με πίστωση. Τα εμπορεύματα αυτά ο αγοραστής μπορεί να τα πουλήσει ή να τα αξιοποιήσει με όποιον τρόπο θέλει και στη συνέχεια να εκπληρώσει τις υποχρεώσεις του στο χρόνο που έχει συμφωνηθεί.

C. Δικαιόγραφα

Τα δικαιόγραφα αποτελούνται από γραμμάτια μεγάλων εταιριών, τα οποία πωλούνται σε άλλες επιχειρήσεις, σε τράπεζες και σε συνταξιοδοτικά ταμεία. Η προθεσμία λήξης των δικαιογράφων κυμαίνεται κατά μέσο όρο σε πέντε μήνες.

3.4.2.2. Μεσοπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις

Το μεσοπρόθεσμο ξένο κεφάλαιο, ως πηγή χρηματοδότησης επενδύεται σε κυκλοφορούντα περιουσιακά στοιχεία με μακροπρόθεσμο χαρακτήρα (αποθέματα ασφαλείας, κ.α.) και χρησιμοποιείται για την αντιμετώπιση οφειλών που δεν είναι δυνατόν να εξυπηρετηθούν με βραχυπρόθεσμο δανεισμό. Σε αυτήν την κατηγορία πισιτοδοτήσεων ανήκουν τα ενυπόθηκα δάνεια για αύξηση των κεφαλαίων εκκίνησης σε νέες επιχειρήσεις καθώς και δάνεια με ενέχυρο εμπόρευμα ή χρεόγραφα κ.α. Η διάκριση των μεσοπρόθεσμων δανείων κυμαίνεται από 1 μέχρι 5 χρόνια και χορηγούνται συνήθως από την τράπεζα μαζί με ένα μακροπρόθεσμο δάνειο για την κάλυψη των βασικών δαπανών λειτουργίας ενός επενδυτικού προγράμματος.

3.4.2.3. Μακροπρόθεσμες χρηματοδοτήσεις

Οι κυριότερες μορφές μακρόχρονης εξωτερικής χρηματοδότησης είναι:

1. Δάνεια μακροπρόθεσμου χαρακτήρα με υποθήκη

Τα συγκεκριμένα δάνεια χορηγούνται από επενδυτικές και εμπορικές τράπεζες, το Ταμείο Παρακαταθηκών και δανείων, το Ταχυδρομικό Ταμειυτήριο και άλλους οργανισμούς.

2. Ομολογιακά δάνεια

Με τον όρο ομολογιακά εννοούνται τα δάνεια που είναι διερεμένα σε ομολογίες με ορισμένο ύψος τόκου, που καταβάλλεται σε ορισμένα χρονικά διαστήματα. Τα ομολογιακά δάνεια μπορούν να συνάψουν μόνο ανώνυμες εταιρίες και όχι προσωπικές εταιρίες. Τα ομολογιακά δάνεια εξοφλούνται τοκοχρεωλυτικά.

Την έκδοση και κυκλοφορία των ομολογιακών δανείων οι επιχειρήσεις την αναθέτουν σε ειδικές τράπεζες. Η επιχείρηση αποφασίζει τη χρηματοδότησή της με ομολογιακό δάνειο και όχι με μετοχές, είτε γιατί στην αγορά κεφαλαίων προσφέρονται άφθονα κεφάλαια με χαμηλό τόκο είτε γιατί οι μέτοχοι δεν επιθυμούν άλλους μετόχους, που θα είχαν δικαίωμα συμμετοχής στα προβλεπόμενα κέρδη της.

3.4.2.4. Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)

Η σύμβαση Χρηματοδοτικής Μίσθωσης (leasing) αποτελεί μια εναλλακτική και ιδιαίτερα συμφέρουσα μορφή χρηματοδότησης για την επιχείρηση ή τον επαγγελματία που θα προσφύγει σ' αυτή.

Το leasing είναι μία σύγχρονη μέθοδος μεσομακροπρόθεσμης χρηματοδότησης επιχειρήσεων και επαγγελματιών για την απόκτηση παγίων στοιχείων, ήτοι εξοπλισμού και ακινήτων για επαγγελματική χρήση (Ένωση Ελληνικών Τραπεζών). Σε αυτό το σημείο πρέπει να τονιστεί πως το leasing δεν απευθύνεται σε ιδιώτες και δεν χρηματοδοτεί είδη τελικού καταναλωτή. Η απόκτηση επενδυτικών αγαθών μπορεί να γίνει με χρήση ιδίων κεφαλαίων, με έκδοση ομολογιακών δανείων, με μακροπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό, με πιστώσεις προμηθευτών καθώς και με διάφορους συνδυασμούς όλων αυτών των μορφών χρηματοδότησης στις οποίες, από το 1986, προστέθηκε και η χρηματοδοτική μίσθωση (Μαζαράκης, 2006).

Κάθε επιχείρηση ανεξάρτητα από νομική μορφή και μέγεθος, καθώς και κάθε επαγγελματίας μπορεί να χρησιμοποιήσει αυτή τη μορφή χρηματοδότησης. Η επιχείρηση ή ο επαγγελματίας επιλέγει τον εξοπλισμό ή το ακίνητο που θεωρεί κατάλληλο για τις ανάγκες του, η εταιρεία Leasing αγοράζει τον εξοπλισμό αυτό από τον προμηθευτή ή το ακίνητο από τον ιδιοκτήτη του και στη συνέχεια ενοικιάζει το μεν εξοπλισμό για περίοδο τουλάχιστον 3 χρόνων, το δε ακίνητο τουλάχιστον για 10 χρόνια. Με την λήξη του χρόνου της μίσθωσης, ο μισθωτής μπορεί να κάνει μια από τις ακόλουθες τρεις ενέργειες:

- Να επιστρέψει το περιουσιακό στοιχείο.
- Να ανανεώσει τη μίσθωση με μίσθωμα αισθητά χαμηλότερο από το ήδη ισχύον.
- Να εξαγοράσει το μισθωμένο περιουσιακό στοιχείο σε προκαθορισμένη συμβολική τιμή.

Η Εταιρεία Χρηματοδοτικών Μισθώσεων είναι πιστοδοτικός οργανισμός (Χρηματοδοτικό Ίδρυμα κατά τον Νόμο 2076/92), ίδρυμα, δηλαδή, που «δανείζεται» και «δανείζει» με σκοπό το κέρδος που προκύπτει από την διαφορά ανάμεσα στην

κοστολόγηση των όσων δανείζεται και στην τιμολόγηση των όσων δανείζει. Κατά συνέπεια, το σύνολο των μισθωμάτων (ενοικίων) που καταβάλλει ο Μισθωτής είναι, στην ουσία, σύνολο τοκοχρεωλυτικών δόσεων που υπερκαλύπτουν το τίμημα που κατέβαλε, στην αρχή, η Εταιρεία Χρηματοδοτικών Μισθώσεων για την αγορά του επενδυτικού αγαθού, αφήνοντάς της κάποιο κέρδος (Μαζαράκης, 2006).

Είδη Χρηματοδοτικής Μίσθωσης – Leasing

Υπάρχουν δυο βασικές κατηγορίες χρηματοδοτικής μίσθωσης σε διάφορες μορφές, με κύρια χαρακτηριστικά την κυριότητα του πράγματος, τη μίσθωση και την χρηματοδότηση. Οι δύο αυτές κατηγορίες είναι οι εξής:

1. Λειτουργική Μίσθωση (Operating Leasing)

Στη λειτουργική μίσθωση, η εταιρία leasing εκμισθώνει στον μισθωτή μηχανήματα και εξοπλισμό για ορισμένο χρονικό διάστημα, ενώ στη συνέχεια, μπορεί να το εκμισθώσει σε άλλο πελάτη.

Το αντικείμενο της λειτουργικής μίσθωσης είναι πράγματα τα οποία μπορούν να χρησιμοποιηθούν διαδοχικά από διάφορους μισθωτές. Ο εκμισθωτής παρέχει υπηρεσίες συντήρησης και ασφάλισης του πάγιου στοιχείου.

Γενικά, η Λειτουργική Μίσθωση είναι η παραχώρηση έναντι μισθώματος της χρήσης παντός είδους κινητού και ακινήτου πράγματος σε επιχειρήσεις, επαγγελματίες ή ιδιώτες για ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Οι Λειτουργικές Μισθώσεις περιλαμβάνουν εκτός του κεφαλαίου του εξοπλισμού, την συντήρηση, την επισκευή, την ασφάλιση και όλες τις υπηρεσίες που συνδέονται με την λειτουργία του εξοπλισμού. Σύνηθες λάθος που κάνουν οι περισσότεροι είναι να θεωρήσουν ότι οι μισθώσεις μακράς διάρκειας απευθύνονται μόνο σε εταιρείες ενώ είναι γνωστό ότι από τα προγράμματα χρονομίσθωσης μπορούν να ωφεληθούν και ιδιώτες ή ελεύθεροι επαγγελματίες. Απαραίτητη προϋπόθεση βέβαια είναι να συνεννοηθούν πρώτα με την εφορία στην οποία υπάγονται, προκειμένου να βεβαιωθούν για το ύψος της φοροαπαλλαγής.

2. Χρηματοοικονομική Μίσθωση (Financial Leasing)

Η χρηματοδοτική μίσθωση, αντίθετα με την λειτουργική μίσθωση, είναι μια μορφή χρηματοδότησης που συνδυάζει τον τραπεζικό δανεισμό και την εκμίσθωση κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.

Το αντικείμενο της χρηματοδοτικής μίσθωσης αφορά μηχανήματα και εξοπλισμό που δεν μπορούν να χρησιμοποιηθούν από άλλους μισθωτές και τον οποίον η αξία,

στο σύνολό της, πρέπει να αποσβεσθεί στη διάρκεια του συμβολαίου. Ο εκμισθωτής μπορεί να παρέχει υπηρεσίες συντήρησης και ασφάλισης για τα πάγια στοιχεία του εξοπλισμού, μπορεί όμως και όχι. Ο μισθωτής έχει την υποχρέωση της συντήρησης και της επισκευής του μισθίου.

Μια τυπική συμφωνία χρηματοοικονομική μίσθωσης περιέχει δύο βασικά στάδια. Αρχικά, ο μισθωτής διαλέγει τα ειδικά χαρακτηριστικά που επιθυμεί να έχει το περιουσιακό στοιχείο και διαπραγματεύεται με τον κατασκευαστή την τιμή και τους όρους της μεταβίβασής του. Έπειτα έρχεται η χρηματοοικονομική μίσθωση ως τρόπος εξόφλησης του παγίου με το μισθωτή να συμφωνεί με μια τράπεζα την καταβολή μηνιαίων μισθωμάτων για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα έτσι ώστε αυτά να αντιστοιχούν στην Καθαρή Παρούσα Αξία του εξοπλισμού. Στα ειδικά στοιχεία της σύμβασης περιλαμβάνονται η καλή χρήση και η λειτουργία του εξοπλισμού από το μισθωτή, ενδεχομένως ο καθορισμός ενός ποσού που θα πρέπει να καταβάλλει ο μισθωτής στον εκμισθωτή σε περίπτωση απώλειας ή καταστροφής του μισθωμένου περιουσιακού στοιχείου. Επίσης, η σύμβαση μπορεί να προβλέπει την απαγόρευση της παραχώρησης της χρήσης του περιουσιακού στοιχείου σε τρίτους χωρίς την έγγραφη άδεια του εκμισθωτή. Εξάλλου, όλα τα έξοδα που είναι σχετικά με την παραγγελία, την μεταφορά και την εγκατάσταση του περιουσιακού στοιχείου βαρύνουν αποκλειστικά τον μισθωτή, ο οποίος οφείλει να τα καταβάλλει απ'ευθείας στους δικαιούχους.

Εκτός από τα δυο βασικά είδη χρηματοδοτικής μίσθωσης υπάρχει ένας αρκετά μεγάλος αριθμός χρηματοδοτικών μισθώσεων, οι οποίες ενώ από την πρώτη όψη εντάσσονται στο ένα ή στο άλλο από τα προαναφερθέντα είδη, παρουσιάζουν τέτοιες ιδιαιτερότητες, οι οποίες τις κατατάσσουν σε ξεχωριστά είδη χρηματοδοτικών μισθώσεων.

3. Τα είδη αυτά είναι:
4. Άμεση Μίσθωση (direct leasing)
5. Συνεργασία εταιρίας leasing, προμηθευτή και μισθωτή (vendor leasing)
6. Μίσθωση με παροχή υπηρεσιών (service leasing)
7. Πώληση και επαναμίσθωση πάγιων στοιχείων (sale and lease back)
8. Ειδική μορφή χρηματοδοτικής μίσθωσης (master lease line)
9. Συμμετοχική ή εξισορροπητική χρηματοδοτική μίσθωση (leveraged leasing)
10. Διασυνοριακή ή Διεθνής μίσθωση (cross-border or off-shore leasing)
11. Μίσθωση κατά παραγγελία (custom lease)

12. Leasing σε συνάλλαγμα
13. Φορολογική χρηματοδοτική μίσθωση
14. Χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων

3.4.2.5. Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Business Angels)

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι μπορούν να παίξουν σημαντικό ρόλο στην παροχή κεφαλαίων αρχικών σταδίων στις ΜΜΕ. Παρέχουν επίσης συμβουλευτικές υπηρεσίες και καθοδήγηση (τυπικά και άτυπα) συμβάλλοντας έτσι σημαντικά στην ανάπτυξη των ΜΜΕ.

Με τον όρο αυτό εννοούνται ιδιώτες επενδυτές (ένας ή και περισσότεροι του ενός ανά επένδυση), που οι οποίοι διαθέτουν κεφάλαια και επαγγελματική εμπειρία σε ένα συγκεκριμένο χώρο τα οποία και διαθέτουν σε νέους επιχειρηματίες με τη μορφή μακροπρόθεσμης επένδυσης.

Ο επίσημος ορισμός αναφέρει ότι ο business angel μπορεί να ονομαστεί ως ο "ανεπίσημος ιδιώτης", με επιτυχημένο παρελθόν ως επιχειρηματίας ή στέλεχος επιχείρησης. Οι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι κατα κανόνα ιδιαιτέρως εύποροι ιδιώτες οι οποίοι επιθυμούν να επενδύουν ένα μέρος από τα πλεονάζουσα κεφάλαια τους σε νέες επιχειρήσεις έχοντας ως απώτερο στόχο την αποκόμιση υπεραξίας μετά από διάστημα 2 έως 5 χρόνων μέσω της πώλησης της συμμετοχής τους.

Τα βασικά στοιχεία που συνοψίζουν την προσωπικότητα ενός business angel είναι η υπάρχουσα εμπειρία του, η διάθεση κεφαλαίου σε καινοτόμα επιχειρηματικά σχέδια και το επιχειρηματικό ενδιαφέρον για το μέλλον.

Οι επενδυτικές επιλογές ενός business angel του δίνουν την ευκαιρία να αξιοποιήσει την τεχνογνωσία του καθώς και να εμπλακεί δυναμικά στη χάραξη στρατηγικής της νέας επιχείρησης.

Σε γενικές γραμμές, υπάρχουν έξι διαφορετικοί τύποι του business angel:

1. Virgin: Δεν έχει επενδύσει ακόμη
2. Λανθάνων(Latent): Δεν έχει επενδύσει τα τρία τελευταία χρόνια
3. Μεγιστοποίηση του πλούτου: Οι έμπειροι επιχειρηματίες ανεξαρτήτως φύλου που επενδύουν για οικονομικό κέρδος
4. Επιχειρηματίες: Στηρίζουν τις επιχειρήσεις ως εναλλακτική λύση για την επένδυση των αποθεμάτων τους στην αγορά και συχνά τους χαρακτηρίζει η αγάπη για επιχειρηματικότητα
5. Αναζήτηση εισοδήματος: Επενδύει για εισόδημα ή για να κερδίσει μια θέση εργασίας

6. Corporate: Οι εταιρείες που κάνουν τακτικές επενδύσεις, και συχνά το κάνουν για να αποκτήσουν την πλειοψηφία των μετοχών.

Σύμφωνα με το EBAN (European Business Angels Network), το Ευρωπαϊκό Δίκτυο Επιχειρηματικών Αγγέλων, τα πλεονεκτήματα της συνεργασίας μιας επιχείρησης με έναν επιχειρηματικό άγγελο είναι τα εξής:

- Οι περισσότεροι επιχειρηματικοί άγγελοι είναι έμπειροι και μπορούν να συνεισφέρουν στη διοίκηση της επιχείρησης με τις συμβουλές που θα παρέχουν.
- Προσφέρουν μακροχρόνια χρηματοδότηση με χαμηλό ρίσκο, χωρίς ξαφνικές απαιτήσεις για εξοφλήσεις ή καταβολή τόκων.
- Αντίθετα από τις τράπεζες και τους μεγάλους χρηματοδοτικούς οργανισμούς, οι επιχειρηματικοί άγγελοι συνυπολογίζουν και τις μη οικονομικές απολαβές, όπως η ικανοποίηση της παροχής υποστήριξης προς νέες επιχειρήσεις. Επίσης, συχνά αποδεικνύονται ότι είναι η μόνη πηγή χρηματοδότησης για νέες επιχειρήσεις.

Από την άλλη, τα μειονεκτήματα μιας τέτοιας συνεργασίας είναι τα εξής:

- Οι στενές επαγγελματικές σχέσεις είναι ζωτικής σημασίας για την επιτυχία της συνεργασίας, και ως εκ τούτου μπορεί κάποιες φορές να δημιουργήσουν προβλήματα.
- Οι επιχειρηματικοί άγγελοι καθορίζουν το χρονικό διάστημα που απαιτούν οικονομικές απολαβές, ενώ πολλοί μπορεί να απαιτήσουν μισθό.
- Ο διακανονισμός θα πρέπει να είναι ξεκάθαρος από την αρχή της συνεργασίας ώστε οι χρηματικές πληρωμές να προϋπολογίζονται και η προσωπική εμπλοκή του επιχειρηματικού αγγέλου στην επιχείρηση να μην αποτελέσει έκπληξη για τον επιχειρηματία.
- Τέλος, οι περισσότεροι επιχειρηματικοί άγγελοι επιθυμούν να έχουν συμμετοχή στο διοικητικό συμβούλιο της επιχείρησης και να λαμβάνουν μέρος στις διαδικασίες λήψης αποφάσεων και δράσεων.

Πολλά κράτη ενθαρρύνουν τους επιχειρηματικούς αγγέλους να αποκτήσουν μετοχές σε ΜΜΕ με την παροχή φορολογικών κινήτρων όπως έχει κάνει το Η.Β. και οι ΗΠΑ.

Στην Ελλάδα η χρηματοδότηση με τον τρόπο αυτόν δεν είναι ούτε θεσμοθετημένη ούτε ιδιαίτερα διαδεδομένη όπως είναι διεθνώς και περιορίζεται συνήθως στην

χρηματοδότηση από συγγενικά πρόσωπα. Η μόνη προσπάθεια ίδρυσης ενός δικτύου επιχειρηματικών αγγέλων έγινε το 2003 όταν ξεκίνησε τις δραστηριότητες της η Mentoring A.E., η πρώτη ελληνική εταιρεία που στοχεύει κυρίως στη διάδοση του θεσμού του επιχειρηματικού αγγέλου, και στην προσέλκυση και κινητοποίηση θεσμικών φορέων να δημιουργήσουν αντίστοιχα δίκτυα. Ωστόσο τα επόμενα χρόνια αναμένεται να επεκταθεί και στην Ελλάδα η χρηματοδότηση από ιδιώτες επενδυτές.

Πρόσφατα, ο EOMMEX σε συνεργασία με το ΚΕΤΑ-ΑΤΤΙΚΗΣ δημιούργησαν μία βάση επιχειρηματικών αγγέλων στην οποία μπορεί να απευθυνθεί όποιος ενδιαφέρεται για συνεργασία και χρηματοδότηση. Ωστόσο τα επόμενα χρόνια αναμένεται να επεκταθεί και στην Ελλάδα η χρηματοδότηση από ιδιώτες επενδυτές.

3.4.2.6. Θερμοκοιτίδες (business incubators)

Οι εταιρείες αυτές παρέχουν σε νεοϊδρυσόμενες και με προοπτικές ταχείας ανάπτυξης επιχειρήσεις χρηματοδότηση (σε μικρότερο βαθμό από τις εταιρείες Venture Capital), χώρους και εξοπλισμό (κτιριακές εγκαταστάσεις, έπιπλα, ηλεκτρονικούς υπολογιστές κ.λπ.), υπηρεσίες γραμματειακής υποστήριξης, συμβουλευτικές υπηρεσίες, δίκτυο επαφών με πελάτες και προμηθευτές κ.λπ. Πιο συγκεκριμένα η στήριξη που προσφέρουν οι «Θερμοκοιτίδες Επιχειρηματικότητας» συνίσταται στα ακόλουθα:

- χορήγηση υποτροφιών ολιγόμηνης διάρκειας, έτσι ώστε οι νέοι που επιθυμούν να «επιχειρήσουν» να μπορούν απερίσπαστοι να επικεντρωθούν στα επιχειρηματικά τους σχέδια.
- παροχή δυνατότητας να εργάζονται μέσα σε εξειδικευμένους χώρους συνεργασίας (κατά το πρότυπο των διεθνώς ονομαζόμενων coworking spaces) κατά τα πλέον σύγχρονα διεθνή πρότυπα. Βασικός σκοπός είναι οι χώροι συνεργασίας να λειτουργήσουν ως εκκολαπτήρια για τους νέους δυναμικούς επιχειρηματίες καθώς στους χώρους αυτούς δημιουργούνται ευνοϊκές συνθήκες για την ανάπτυξη συνεργασιών και την επεξεργασία ιδεών και σχεδίων
- παροχή δυνατότητας να έρθουν σε επαφή με καθοδηγητές (μέντορες) και διοργάνωση ενημερωτικών σεμιναρίων και ημερίδων συνεργασίας, με τη συνδρομή ενός δικτύου συμβούλων-καθοδηγητών, οι οποίοι θα υποστηρίξουν το πρόγραμμα παρέχοντας συμβουλευτικές υπηρεσίες, καθοδηγώντας και εκπαιδεύοντας τους νέους και ενδεχομένως υποστηρίζοντας την επαφή τους με δυναμικούς επενδυτές.

Σε αντάλλαγμα οι εταιρείες Incubators παίρνουν ένα ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου ή πληρωμές από την νεοϊδρυόμενη εταιρεία ή γίνεται κάποιος μικτός διακανονισμός.

Η χρονική διάρκεια της επένδυσης του Incubator κυμαίνεται συνήθως μεταξύ 6 και 18 μηνών.

Στην Ελλάδα έχουν ιδρυθεί πρόσφατα οι πρώτες εταιρείες αυτού του τύπου, στις οποίες μπορούν να απευθύνονται οι νέοι επιχειρηματίες που ξεκινούν μια επιχειρηματική προσπάθεια.

Ενδεικτικά υπάρχουν οι παρακάτω Θερμοκοιτίδες Επιχειρηματικότητας:

- Γενική Γραμματεία Νέας Γενιάς
- Θερμοκοιτίδα Νεοφυών Επιχειρήσεων Θ.Ε.Α. του ΕΒΕΑ
- Ελληνική Ένωση Νεοφυών Επιχειρήσεων
- Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων για το Δήμο Αθηναίων
- Athens Impact Hub Προώθηση της Κοινωνικής Επιχειρηματικότητας
- Πρόγραμμα Egg (Enter- Grow-Go) της Eurobank
- ekinisiLAB του ΣΕΒ
- Cosmote start up

3.4.2.7. Κεφάλαια Επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capitals)

Η απευθείας επένδυση κεφαλαίων με τη συμμετοχή στο κεφάλαιο εταιρειών που δεν έχουν εισαχθεί στο Χρηματιστήριο αποτελεί ένα νέο θεσμό, ο οποίος υλοποιείται μέσω των εταιρειών παροχής επιχειρηματικού κεφαλαίου (Venture Capital).

Η παροχή επιχειρηματικού κεφαλαίου υψηλού κινδύνου (Venture Capital) είναι ένας τρόπος χρηματοδότησης με ίδια κεφάλαια επιχειρήσεων ή επενδυτικών σχεδίων υψηλού δυναμικού αποδόσεως και συνεπώς υψηλού βαθμού κινδύνου. Το Venture Capital συνδέει τρεις παράγοντες:

- το επενδυτικό κοινό,
- τον διαχειριστή του Επιχειρηματικού Κεφαλαίου Υψηλού Κινδύνου και
- τις επιχειρήσεις που υλοποιούν τα επενδυτικά σχέδια με την προοπτική της υψηλής αποδοτικότητας.

Κινητήρια δύναμη στην τριμερή συνεργασία είναι τα υψηλά κέρδη που αναμένεται να επιτευχθούν κατά την πώληση της συμμετοχής που απέκτησαν οι διαχειριστές των Επιχειρηματικών Κεφαλαίων Υψηλού Κινδύνου στις νέες επιχειρήσεις υψηλών

προσδοκιών, όταν οι προσδοκίες αυτές αρχίσουν να αποδίδουν. Αν δεν επαληθευτούν οι προβλέψεις, το εγχείρημα θεωρείται αποτυχημένο και είναι δυνατή η απώλεια κεφαλαίων, για το λόγο αυτό, οι διαχειριστές των Επιχειρηματικών Κεφαλαίων Υψηλού Κινδύνου προκειμένου να συμψηφίσουν τους κινδύνους διαμοιράζουν τα κεφάλαιά τους μεταξύ πολλών επιχειρήσεων. Η προαναφερόμενη συνεργασία για να ωριμάσει απαιτεί γύρω στα δέκα έτη, δηλαδή πρόκειται για μακροπρόθεσμη διαδικασία. Στις ΗΠΑ, όπου η τεχνική έχει προοδεύσει σημαντικά, επιτυγχάνεται η ωριμότητα (δηλαδή η πώληση των μετοχών στη νέα εταιρεία) εντός μιας πενταετίας.

Ο θεσμός των VC στην Ελλάδα

Ο θεσμός των Venture Capitals εισήχθη στην Ελλάδα με τους Ν. 1775/88 και Ν. 2166/93 με την ονομασία Εταιρείες Παροχής Επιχειρηματικών Κεφαλαίων (Ε.Π.Ε.Κ.). Οι νόμοι αυτοί περιόριζαν τις δραστηριότητες των Ε.Π.Ε.Κ. σε επενδύσεις υψηλής τεχνολογίας και καινοτομίας, ενώ οι διαδικασίες για την έγκριση αυτών ήταν πολύπλοκες και χρονοβόρες, με αποτέλεσμα ο θεσμός να μη βρει την αναμενόμενη απήχηση. Λίγα χρόνια αργότερα, οι Ε.Π.Ε.Κ. μετονομάστηκαν σε Εταιρείες Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Ε.Κ.Ε.Σ.) βάσει του Ν. 2367/95, δίνοντας τη δυνατότητα για τη συμμετοχή στο κεφάλαιο επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται και σε άλλους κλάδους.

Σύμφωνα με τις διατάξεις του νόμου αυτού, οι εν λόγω εταιρείες θα πρέπει να είναι ανώνυμες και να έχουν ως στόχο τη συμμετοχή στην κεφαλαιακή δομή επιχειρήσεων που εδρεύουν στην Ελλάδα, δεν είναι εισηγμένες στο χρηματιστήριο και ασκούν γεωργική, βιομηχανική, μεταλλευτική, βιοτεχνική, ξενοδοχειακή ή εμπορική δραστηριότητα. Μια ΕΚΕΣ μπορεί να επενδύσει σε συμμετοχές στο μετοχικό κεφάλαιο επιχειρήσεων, σε ομολογίες μετατρέψιμες σε μετοχές που εκδίδονται από επιχειρήσεις, να παρέχει εγγυήσεις για τη χορήγηση δανείων στις επιχειρήσεις όπου συμμετέχει, καθώς και να τοποθετεί τα διαθέσιμά της σε καταθέσεις ή σε βραχυχρόνια ακίνητη περιουσία.

Το ελάχιστο κεφάλαιο που ορίζεται βάση νόμου για την ίδρυση μιας τέτοιας εταιρείας είναι 2.934.700,00€, το οποίο θα πρέπει να καταβάλλεται μόνο σε μετρητά. Οι μετοχές της θα πρέπει να είναι ονομαστικές και να μπορούν να εισαχθούν στο χρηματιστήριο αξιών, όμως νομικά ή φυσικά πρόσωπα δεν επιτρέπεται να κατέχουν πάνω από το 30% του μετοχικού της κεφαλαίου. Μόνο τα πιστωτικά ιδρύματα έχουν το δικαίωμα να κατέχουν το 65% του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας. Ο νόμος,

επίσης, παρέχει τη δυνατότητα επιχορήγησης από το ελληνικό κράτος σε περίπτωση που μια ΕΚΕΣ ενδιαφέρεται να συμμετέχει σε επιχειρήσεις υψηλής τεχνολογίας (επιχορηγεί το 20% της επένδυσης) και γενικά, τα κεφαλαιακά κέρδη των ΕΚΕΣ υπόκεινται σε φορολογία εισοδήματος της τάξης του 15%.

Οι περισσότερες ΕΚΕΣ στην Ελλάδα είναι θυγατρικές άλλων εταιρειών (κυρίως τραπεζών), ενώ το μεγαλύτερο μέρος των επενδυτικών κεφαλαίων διοχετεύεται σε επιχειρηματικές προτάσεις υψηλής τεχνολογίας. Επίσης, οι περισσότερες ΕΚΕΣ επενδύουν στο εξωτερικό (κυρίως στα Βαλκάνια και στην Ανατολική Ευρώπη) και πραγματοποιούν την έξοδό τους από την επιχείρηση υπό χρηματοδότηση μετά τη διέλευση τριών έως έξι ετών, προτιμώντας κυρίως, την πώληση της συμμετοχής τους αφού εισαχθεί η επιχείρηση στο χρηματιστήριο.

Τα τελευταία χρόνια γίνονται προσπάθειες και από την Πολιτεία για την προώθηση του θεσμού. Γενικά, η δραστηριότητα του VC στην Ελλάδα είναι αρκετά όψιμη σε σχέση με την αντίστοιχη της Ευρώπης και πολύ περισσότερο με αυτήν της Αμερικής. Οι θεσμικοί περιορισμοί, σε συνδυασμό με την απουσία επιχειρηματικής κουλτούρας, που κυριαρχούσε μέχρι τα τέλη της δεκαετίας του '90, ήταν τα κύρια αίτια της καθυστέρησης της ανάπτυξης εναλλακτικών χρηματοδοτικών εργαλείων στην ελληνική επιχειρηματική πρακτική. Παρόλα αυτά, μέσα στο 2005 πραγματοποιήθηκαν δύο σημαντικές επενδύσεις στην Ελλάδα από διεθνείς οίκους venture capital, γεγονός που αποδεικνύει ότι η χώρα μας μπαίνει σιγά-σιγά στην εμβέλεια του “ραντάρ” των μεγάλων επενδυτικών ομίλων. (Κόλλιας Φ.,2006)

Τέλος το ΕΛΚΕ παρέχει δωρεάν ενημέρωση στους επενδυτές για θέματα που προκύπτουν τόσο στο στάδιο της απόφασής τους για την εγκατάσταση όσο και κατά τη διάρκεια υλοποίησης της επένδυσής τους. Σήμερα στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται στο χώρο του Venture Capital 20 περίπου εταιρείες. Μία από τις πρώτες εταιρείες Venture Capital που λειτούργησαν στην Ελλάδα, ήταν η Global Finance S.A. η οποία ξεκίνησε το 1991.

Λειτουργία VC

Η χρηματοδότηση της μορφής Venture Capital πραγματοποιείται με τη συμμετοχή του επενδυτή στο μετοχικό κεφάλαιο της επιχείρησης, με ποσοστό που συνήθως κυμαίνεται από 5% έως 49,9%.Οι επενδύσεις είναι μακροπρόθεσμες και συνήθως κυμαίνονται από 3 έως 10 χρόνια, ενώ η αποδέσμευση των εταιρειών Venture Capital

από τις χρηματοδοτούμενες επιχειρήσεις μπορεί να πραγματοποιηθεί με έναν από τους εξής τρόπους:

- Πώληση των μετοχών της Venture Capital εταιρείας στο Χρηματιστήριο.
- Εξαγορά του ποσοστού συμμετοχής της Venture Capital από άλλο πιστωτικό ίδρυμα, π.χ. τράπεζα.
- Εξαγορά του ποσοστού συμμετοχής της Venture Capital ή ακόμη και ολόκληρης της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης από μεγάλη εταιρεία.
- Αγορά του ποσοστού συμμετοχής της Venture Capital από τους ιδρυτές της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης.

Με αυτόν τον τρόπο, η επιχείρηση δεν αναλαμβάνει πρόσθετα χρηματοοικονομικά έξοδα και βάρη, ενώ παράλληλα βρίσκει ως συμμάχους επαγγελματίες οι οποίοι, αγοράζοντας ουσιαστικά μέρος της επιχείρησης, θα προσπαθήσουν να συνεισφέρουν στην ανάπτυξή της συμμετέχοντας στο σχεδιασμό των προϊόντων ή υπηρεσιών που θα παραχθούν αναλαμβάνοντας πραγματικό επιχειρηματικό ρίσκο. Η συνεργασία των εταιρειών Venture Capital δεν περιορίζεται μόνο στην παροχή κεφαλαίων αλλά παρέχεται επίσης βοήθεια και σε ότι αφορά την διοίκηση, το marketing, την στελέχωση και το στρατηγικό σχεδιασμό της επιχείρησης.

Διαφορές χρηματοδότησης VC - «Παραδοσιακή Χρηματοδότηση»

Συγκρίνοντας κανείς το θεσμό του Venture Capital με τις “παραδοσιακές” μορφές τραπεζικής χρηματοδότησης, μπορεί να επισημάνει ομοιότητες και διαφορές και να καταδείξει αν οι δύο πλευρές, δηλαδή οι Venture Capitalists και οι τραπεζίτες, είναι ανταγωνιστές ή συναγωνιστές.

Για να απαντηθούν οι παραπάνω προβληματισμοί θα πρέπει να αναφερθούν τα κριτήρια με τα οποία αποφασίζουν οι δύο πλευρές να συμμετάσχουν σε μια επένδυση. Κατ’ αρχήν, και οι δύο επενδυτές (Venture Capitalists και τραπεζίτες) θα πρέπει να δώσουν απάντηση

- για το ύψος του ποσού που προτίθενται να επενδύσουν,
- για τον επενδυτικό κίνδυνο που είναι διατεθειμένοι να αναλάβουν,
- για την απόδοση που οι ίδιοι θεωρούν λογική και αναμένουν από την επένδυση και
- για τη χρονική διάρκεια που είναι διατεθειμένοι να δεσμεύσουν τα κεφάλαιά τους.

Στη συνέχεια, πρέπει να τεθούν επί τάπητος τα κριτήρια χρηματοδότησης. Τα κριτήρια των τραπεζών, στα οποία στηρίζουν τις χρηματοδοτήσεις τους, χωρίζονται σε δύο μεγάλες κατηγορίες:

- στα βασικά και
- στα επικουρικά.

Στα βασικά κριτήρια περιλαμβάνονται:

1. Η βιωσιμότητα της επιχείρησης, με υποκατηγορίες:
 - την οικονομική κατάστασή της,
 - τη διοίκηση και οργάνωση,
 - το αντικείμενο δραστηριότητας.
2. Οι προοπτικές ρευστοποίησης

Στα επικουρικά κριτήρια περιλαμβάνονται:

- Οι εξασφαλίσεις
- Η απόδοση

Οι εταιρείες Venture Capital διαφοροποιούνται από τις τράπεζες μόνο ως προς τα επικουρικά κριτήρια που αναφέρθηκαν παραπάνω, δηλαδή τις εξασφαλίσεις και την απόδοση.

Οι τράπεζες για να χορηγήσουν ένα δάνειο για πάγιες εγκαταστάσεις, κατά κανόνα, θα προχωρήσουν στην εγγραφή βαρών (προσημειώσεων και υποθηκών) επί των εγκαταστάσεων που θα χρηματοδοτήσουν, ενώ οι ΕΚΕΣ θα συνεισφέρουν κεφάλαια στην επιχείρηση ως μέτοχοι, προκειμένου να χρηματοδοτηθεί το επενδυτικό σχέδιο.

Ως προς την απόδοση, οι τράπεζες θα πρέπει να σημειωθεί ότι αποβλέπουν στην τοκοφορία των κεφαλαίων που τοποθετούν σε μια επένδυση, σε συνδυασμό με τα οφέλη, δηλαδή τις προμήθειες που μπορούν να αποκομίσουν από τις λεγόμενες μεσολαβητικές εργασίες (π.χ. εισαγωγές, εξαγωγές κ.λ.π.). Οι ΕΚΕΣ, αντίθετα, δεν αποβλέπουν ουσιαστικά σε τόκους και μερίσματα επί των κεφαλαίων που τοποθετούν σε μια επιχείρηση, αλλά σε κεφαλαιακά κέρδη που θα προκύψουν από τη ρευστοποίηση της επένδυσης.

Η σημαντικότερη ειδοποιός διαφορά είναι η οργανωτική και διοικητική υποστήριξη που παρέχεται από μια ΕΚΕΣ στην επιχείρηση που κάνει την επένδυση. Δηλαδή, η ΕΚΕΣ συμμετέχει στο στρατηγικό σχεδιασμό, στηρίζει την επιχείρηση με περαιτέρω χρηματοδοτήσεις, φροντίζει για τη στελέχωση με το κατάλληλο

προσωπικό, εγκαθιστά μηχανισμούς εσωτερικών ελέγχων και με τις διεθνείς διασυνδέσεις της, φέρνει σε επαφή την επιχείρηση με υποψήφιους πελάτες του εξωτερικού για τη διεύρυνση του κύκλου εργασιών της.

Αντίθετα, οι τράπεζες όταν χρηματοδοτούν ένα επενδυτικό πρόγραμμα, πέρα από την αξιολόγηση της επένδυσης που κάνουν (για το εύλογο του κόστους και τη σκοπιμότητά της), δε συμμετέχουν στην καθημερινή δραστηριότητα της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης, χωρίς βέβαια τούτο να σημαίνει ότι δεν παρακολουθούν την πορεία των εργασιών της ή ότι δεν έχουν αξιολογήσει προηγουμένως την ικανότητα των επιχειρηματιών που ζητούν το δάνειο. (Ιακωβίδης, 1991).

Από όσα εκτέθηκαν παραπάνω, προκύπτει αβίαστα ότι οι τράπεζες και οι ΕΚΕΣ δεν είναι ανταγωνιστικές, αλλά δύο χρηματοδοτικές πηγές που αλληλοσυμπληρώνονται. Εξάλλου, οι τράπεζες ενδιαφέρονται για το θεσμό του Venture Capital, πράγμα που αποδεικνύουν εμπράκτως είτε ιδρύοντας με κεφάλαιά τους θυγατρικές τους εταιρείες VC, είτε συμμετέχοντας στο μετοχικό κεφάλαιο τέτοιων εταιρειών. (Δεμίρης X., 1995).

Μορφές επενδύσεων VC

Η χρηματοδότηση μιας επιχείρησης μπορεί να περιλαμβάνει περισσότερες από μια μορφές επενδύσεων. Αν και αρκετές φορές δεν υπάρχουν σαφή όρια μεταξύ διαδοχικών μορφών επενδύσεων, μπορούν να ταξινομηθούν στις κατηγορίες (Κ.Ε.Τ.Α, 2007):

1. πρωταρχικό κεφάλαιο ή χρηματοδότηση σποράς (Seed Finance) είναι η πιο επικίνδυνη μορφή επένδυσης, αφού τελικά εγκαταλείπεται το 70% των χρηματοδοτήσεων.
2. αρχικό κεφάλαιο ή χρηματοδότηση εκκίνησης (Start-Up Finance) η διάρκεια της επένδυσης μπορεί να φτάσει τα τρία χρόνια και χαρακτηρίζεται από υψηλό κίνδυνο.
3. χρηματοδότηση στα πρώτα στάδια παραγωγής και πωλήσεων (Early Stage Finance) σε αρκετές περιπτώσεις η επιχείρηση χρηματοδοτείται, ενώ δεν είναι ήδη κερδοφόρος
4. χρηματοδότηση ανάπτυξης ή επέκτασης (Development or Expansion finance) το κόστος του δεν είναι ιδιαίτερα μεγάλο λόγω του μικρού σχετικά κινδύνου,

ενώ μπορεί τελικά να διαρκέσει πολύ περισσότερο ή να απαιτήσει πολύ μεγαλύτερη ενίσχυση από ότι είχε προγραμματιστεί

5. ενδιάμεση χρηματοδότηση (Mezzanine Financing) συνήθως οι χρηματοδοτούμενες επιχειρήσεις λειτουργούν τουλάχιστον στο νεκρό τους σημείο και συχνά οι επενδύσεις αυτές είναι μακροχρόνιες
6. χρηματοδότηση σύνδεσης- γέφυρας (Bridge Financing) προετοιμάζει την επιχείρηση για την είσοδό της στο χρηματιστήριο και διαρκεί το αργότερο ένα χρόνο
7. Κεφάλαιο Ανόρθωσης (Turnaround Financing): Στην περίπτωση αυτή χρηματοδοτείται η εξαγορά, αναδιάρθρωση και χρηματοδότηση ζημιογόνων επιχειρήσεων, με σκοπό να μετατραπούν σε κερδοφόρες.
8. Replacement Capital: Αποτελεί χρηματοδότηση για την εξαγορά μεριδίου του απερχόμενου συνεταιίρου.

3.4.2.8. Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων (Factoring)

Το Factoring είναι μια νέα μορφή παροχής χρηματοδοτικών υπηρεσιών. Σύμφωνα με την Ένωση Ελληνικών Τραπεζών πρόκειται για τριμερή συνεργασία μεταξύ ενός προμηθευτή, των πελατών του και μιας εταιρείας factoring, η οποία με αμοιβή αναλαμβάνει την διαχείριση, τη λογιστική παρακολούθηση και την είσπραξη των εκδιδόμενων, από τον προμηθευτή, τιμολογίων με χορήγηση προκαταβολών επί της αξία αυτών. Επίσης, υπό προϋποθέσεις μπορεί να αναληφθεί η κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου του προμηθευτή.

Υπάρχουν διάφορα είδη factoring. Τέτοια είναι ²¹

- το εγχώριο factoring, όπου οι παρεχόμενες υπηρεσίες είναι οι εξής:
 1. Χρηματοδότηση της επιχείρησης.
 2. Εάν η επιχείρηση επιθυμεί τη μετατροπή των εισπρακτέων τιμολογίων της σε μετρητά για να αποκτήσει ρευστότητα, η εταιρεία factoring χορηγεί προκαταβολή της τάξης του 80%-85% της αξίας τους.
 3. Αξιολόγηση της πιστοληπτικής ικανότητας των πελατών. Η εταιρεία factoring αξιολογεί την πιστοληπτική ικανότητα των πελατών της επιχείρησης, τόσο αυτών που έχουν ενταχθεί στο πελατολόγιό της κατά την έναρξη της συνεργασίας όσο και των προσελκυόμενων μεταγενέστερα

²¹ Μονάδα Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας (Mo.K.E.), «Οδηγός χρηματοδότησης των επιχειρήσεων»

4. Διαχείριση, Λογιστική Παρακολούθηση και Είσπραξη των τιμολογίων.
- το εξαγωγικό όπου παρέχει στην εξαγωγική επιχείρηση αντίστοιχες υπηρεσίες με το εγχώριο. Η εκχώρηση όμως στην εταιρεία factoring των απαιτήσεων της επιχείρησης έναντι των αγοραστών-εισαγωγέων γίνεται κατά κανόνα χωρίς δικαίωμα επιστροφής στην επιχείρηση των ανείσπρακτων τιμολογίων και επομένως η εταιρεία factoring αναλαμβάνει τον πιστωτικό κίνδυνο. Υπάρχουν αρκετά ωφέλη για την εξαγωγική επιχείρηση και αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι η χρήση των υπηρεσιών του εξαγωγικού factoring αποφέρει σωρευτικά όλες τις ωφέλειες του εγχώριου factoring.
 - το εισαγωγικό factoring, όπου η εισαγωγική επιχείρηση απαλλάσσεται από τις παραδοσιακές διαδικασίες των εισαγωγών και αγοράζει προθεσμιακά με ανοικτό λογαριασμό, γεγονός που της επιτρέπει να βελτιώνει την αγοραστική δύναμή της, τους όρους αγορών και την ανταγωνιστικότητά της.

Οι επιχειρήσεις που μπορούν να κάνουν χρήση των υπηρεσιών factoring πρέπει να έχουν τα εξής χαρακτηριστικά:

1. Να παρουσιάζουν αναπτυσσόμενη κερδοφόρα δραστηριότητα.
2. Να πραγματοποιούν πωλήσεις με βραχυπρόθεσμη πίστωση.
3. Να έχουν ευρύ αριθμό πελατών με επαναληπτική και καλή αγοραστική συμπεριφορά.
4. Να εκδίδουν τιμολόγια με σημαντική μέση αξία.

Η συμφωνία με μια εταιρεία factoring και η παροχή του κατάλληλου, κατά περίπτωση, μίγματος υπηρεσιών διαμορφώνει και το ανάλογο κόστος συνεργασίας. Το ύψος της προμήθειας εξαρτάται από την αναβαλλόμενη ομάδα των αγοραστών-πελατών, τον αριθμό και τη μέση αξία των τιμολογίων, καθώς και την διάρκεια της μέσης πιστωτικής περιόδου. Παραδείγματα εταιρειών factoring που δραστηριοποιούνται στην Ελλάδα είναι οι ABS FACTORS, ΕΜΠΟΡΙΚΗ FACTORING ΑΕ, ΛΑΪΚΗ FACTORING κ.α.

3.4.2.9. Τεχνοβλαστοί (Spin-offs)

Οι τεχνοβλαστοί είναι νέες επιχειρήσεις, που έχουν ως αντικείμενο την εκμετάλλευση της γνώσης που παράγεται σε ερευνητικά εργαστήρια, από άτομα υψηλής επιστημονικής και τεχνικής κατάρτισης ή/και από ερευνητικούς και εκπαιδευτικούς

οργανισμούς, με τη συνδρομή ιδιωτικών κεφαλαίων και χρηματοδοτικών οργανισμών.

Με την ίδρυση τεχνοβλαστών επιδιώκεται η εμπορική αξιοποίηση υπαρχόντων ερευνητικών αποτελεσμάτων, η εντατικοποίηση της έρευνας και των παρεμφερών δραστηριοτήτων (μεταφορά τεχνολογίας, διάδοση, ενημέρωση, κ.λπ.) στο εσωτερικό των επιχειρήσεων ή στη διεπιφάνεια των επιχειρήσεων - δημόσιων ερευνητικών φορέων, η επέκταση των συνεργασιών με επιχειρηματικούς και ερευνητικούς οργανισμούς στο εξωτερικό και η ένταξη σε διεθνή μόνιμα ή ειδικά δίκτυα συνεργασίας, η υποστήριξη του παραγωγικού τομέα από τους δημόσιους ερευνητικούς και τεχνολογικούς φορείς μέσω της παροχής υπηρεσιών και τεχνολογίας, καθώς και η χρηματοδότηση συνεργασιών μεταξύ παραγωγικών και ερευνητικών φορέων, με στόχο την παραγωγή καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών.

Οι δικαιούχοι χρηματοδότησης για την ίδρυση τεχνοβλαστού είναι:²²

- A. φυσικά και νομικά πρόσωπα που διαθέτουν τεχνογνωσία για παραγωγή νέων προϊόντων ή/και παροχή υπηρεσιών έντασης γνώσης,
- B. φορείς παραγωγής γνώσης,
- C. επιχειρήσεις που έχουν ιδρύσει οι ανωτέρω με ή χωρίς τη συνδρομή τρίτων,
- D. εταιρείες επιστημονικών και τεχνολογικών πάρκων,
- E. εταιρείες συμμετοχών επιχειρηματικού κεφαλαίου και άλλοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί.

3.4.2.10. Δίκτυα ή συσπειρώσεις επιχειρήσεων (Clusters)

Τα δίκτυα ή οι συσπειρώσεις επιχειρήσεων αποτελούν γεωγραφικές συγκεντρώσεις επιχειρήσεων και άλλων οργανισμών από συγκεκριμένους κλάδους, συνδεδεμένων σε αλυσίδα προστιθέμενης αξίας. Τα clusters περιλαμβάνουν δεσμούς με προμηθευτές (υλικών, εξοπλισμού, υπηρεσιών και ειδικών υποδομών), δίκτυα διανομής και πελάτες, κατασκευαστές συμπληρωματικών προϊόντων και κυβερνητικούς και λοιπούς οργανισμούς (π.χ. πανεπιστήμια, ιδρύματα, εκπαιδευτικά κέντρα, εμπορικές ενώσεις, οργανισμούς τυποποίησης). Μπορεί να έχουν οριζόντια και (κατά προτίμηση) κάθετη διακλάδωση, με επιθυμητές διακλαδικές συνδέσεις, όπου οι επιχειρήσεις συνεργάζονται και ανταγωνίζονται σε διεθνείς αγορές. Η συνύπαρξή τους αποτελεί την κρίσιμη εκείνη μάζα που δημιουργεί συνέργιες και εξωτερικές οικονομίες, γι' αυτό, εκτός από το ιδιωτικό όφελος των δικτυωμένων

²² Γραφείο Ενθάρρυνσης & Υποστήριξης της Νεανικής Επιχειρηματικότητας Εγχειρίδιο Επιχειρηματικότητας για υποψήφιους και νέους επιχειρηματίες, Αθήνα 2008

επιχειρήσεων, προκύπτει και κοινωνικό όφελος. Οι επιχειρήσεις θεωρούν την γειτνίαση με προμηθευτές, πελάτες, υπηρεσίες και ανταγωνιστές ως σημαντικό πλεονέκτημα. Η γειτνίαση τους επιτρέπει ευκολότερες και φθηνότερες δοσοληψίες, ταχεία και αποδοτική επίλυση προβλημάτων, ενώ τους παρέχει και τη δυνατότητα να ενημερώνονται έγκαιρα και πιο άμεσα για νέες και καινοτομικές τεχνολογίες και πρακτικές.

Στα clusters υπάρχουν τέσσερις τύποι συνεργασίας επιχειρήσεων: 23

1. Non-Business Oriented Networks (επιχειρήσεις που συναντώνται σε τακτά χρονικά διαστήματα μέσα σε ένα υφιστάμενο οργανισμό, όπως επιμελητήριο ή επαγγελματική ένωση, ή μέσα σε έναν φορέα που έχει ιδρυθεί γι' αυτόν τον σκοπό, με στόχο την ανταλλαγή ιδεών, πληροφοριών και τεχνογνωσίας, καθώς και τη διατύπωση αιτημάτων προς δημόσιους οργανισμούς, για θέματα όπως εκπαίδευση, τεχνική βοήθεια, υποδομές κ.λπ.),
2. Business Clubs (ομοειδείς κυρίως επιχειρήσεις που έχουν αποφασίσει την από κοινού υλοποίηση κάποιας δραστηριότητας, χωρίς να φιλοδοξούν υποχρεωτικά να ενώσουν όλες τις επιχειρήσεις του κλάδου στο τοπικό δίκτυο),
3. Project Clusters (επιχειρήσεις που έχουν αποφασίσει τη συνεργασία για την παραγωγή ενός νέου προϊόντος ή καινοτομικής υπηρεσίας, τα οποία καμία από τις συμμετέχουσες επιχειρήσεις δεν έχει τις προϋποθέσεις ή τη βούληση να υλοποιήσει από μόνη της, καθώς το έργο προϋποθέτει πολλαπλότητα ειδικοτήτων),
4. Industrial Districts (ανάπτυξη κάθε είδους συνεργασίας και αξιοποίηση όλων των μηχανισμών, με αποτέλεσμα την εντυπωσιακή βελτίωση της ανταγωνιστικότητας επιχειρήσεων με γεωγραφική γειτνίαση).

Δίκτυα των τύπων 2 και 3 μπορούν να διαμορφωθούν και εξελιχθούν μέσα από δίκτυα των τύπων 1 και 4.

3.4.2.11. Χρηματιστηριακή αγορά

Η Χρηματιστηριακή Αγορά αποτελεί μια εναλλακτική πηγή από όπου οι επιχειρήσεις μπορούν να αντλήσουν κεφάλαια.

Για τις Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις δημιουργήθηκε προ ετών η Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά (NEXA). Η αγορά αυτή στη συνέχεια καταργήθηκε. Τώρα

²³ Γραφείο Ενθάρρυνσης & Υποστήριξης της Νεανικής Επιχειρηματικότητας Εγχειρίδιο Επιχειρηματικότητας για υποψήφιους και νέους επιχειρηματίες, Αθήνα 2008

έχει εξαγγελθεί μία νέα αγορά με πολλές καινοτομίες οσον αφορά τις εταιρείες που μπορούν να εισαχθούν και τις εν γένει προϋποθέσεις λειτουργίας της.²⁴

Οι βασικές προϋποθέσεις που πρέπει να πληρούνται προκειμένου μια εταιρεία να εισαχθεί στη NEXA, είναι οι ακόλουθες (Καραθανάση Α.Γ,2002):

- Τα ίδια κεφάλαια της εκδότριας εταιρείας πρέπει να ανέρχονται σε τουλάχιστον 586.940,57€.
- Η εκδότρια εταιρεία πρέπει να έχει δημοσιεύσει τις ετήσιες οικονομικές καταστάσεις της, ως ανώνυμη εταιρεία, για δύο τουλάχιστον οικονομικές χρήσεις που προηγούνται της υποβολής της αίτησης εισαγωγής. Θα πρέπει να τονιστεί ότι στις οικονομικές καταστάσεις της εταιρείας και στις ενοποιημένες οικονομικές καταστάσεις της, εφόσον υφίστανται, δεν πρέπει να σημειώνονται παρατηρήσεις των ορκωτών ελεγκτών κατά την τελευταία δημοσιευμένη χρήση, για θέματα που δύνανται να επηρεάσουν αρνητικά την πραγματική οικονομική της κατάσταση
- Η εταιρεία πρέπει να έχει ελεγχθεί φορολογικά για όλες τις απολογιστικές χρήσεις που προηγούνται της αιτήσεως εισαγωγής στο ΧΑ. Τα αποτελέσματα του φορολογικού ελέγχου της εκδότριας εταιρείας πρέπει να έχουν καταστεί ως οριστικά.
- Η εταιρεία πρέπει να παρουσιάζει μετά την αναμόρφωση κερδοφορία για κάθε μία από τις δύο χρήσεις που προηγούνται της αίτησης εισαγωγής.
- Ο μέτοχος της εταιρείας που κατέχει μετοχές, η ονομαστική αξία των οποίων αντιστοιχεί τουλάχιστον στο 5% του μετοχικού κεφαλαίου της εταιρείας, δεσμεύεται πριν την υποβολή της αίτησης εισαγωγής, ότι δε θα διαθέσει με οποιοδήποτε τρόπο: αρχικά το 70% των μετοχών για χρονικό διάστημα ενός έτους από την εισαγωγή τους στην NEXA και δεύτερον το 30% των μετοχών του για το δεύτερο και τρίτο έτος από την εισαγωγή τους στη NEXA.
- Η εταιρεία κατά την εισαγωγή της πρέπει να παρουσιάζει επαρκή διασπορά. Στη NEXA η έννοια της διασποράς θεωρείται επαρκής εφόσον οι μετοχές που είναι αντικείμενο αιτήσεως εισαγωγής είναι κατανεμημένες στο ευρύ κοινό, σε ποσοστό τουλάχιστον 25% του συνόλου των μετοχών της ίδιας κατηγορίας.

²⁴ http://www.specisoft.gr/home/news/docs/arthro_hrimatodotisis_MME.pdf

- Η εταιρεία υποβάλλει επενδυτικό σχέδιο, το οποίο συντάσσεται με ευθύνη του αναδόχου.
- Η εταιρεία συντάσσει και δημοσιεύει ενημερωτικό δελτίο.
- Πρέπει να υπάρχει ανάδοχος έκδοσης (πιστωτικό ίδρυμα ή ΕΠΕΥ), ο οποίος εγγυάται την πλήρη κάλυψη του διατιθέμενου από την αύξηση σε δημόσια εγγραφή, κεφαλαίου της εταιρείας και οφείλει να παρακολουθεί και να ενημερώνει το κοινό για την πρόοδο του επενδυτικού σχεδίου και την χρηματοοικονομική κατάσταση της εταιρείας. Επίσης, ο ανάδοχος φέρει την ευθύνη για την πληρότητα και την ακρίβεια των στοιχείων που παρουσιάζονται στο ενημερωτικό δελτίο.
- Η εταιρεία ορίζει έναν τουλάχιστον Ειδικό Διαπραγματευτή. Ο Ειδικός Διαπραγματευτής είναι Μέλος του ΧΑ, συνάπτει χρηματιστηριακές συμβάσεις εντός κύκλου στο όνομά του και για ίδιο λογαριασμό και συμβάλλει στην ενίσχυση της ρευστότητας αγοράς των μετοχών της εταιρείας.

3.4.3. Κρατικές και Ευρωπαϊκές Επιδοτήσεις

Ένας νέος επιχειρηματίας ή μία μικρή επιχείρηση μπορούν να επωφεληθούν από μια σειρά επιδοτούμενων προγραμμάτων που θα τους βοηθήσουν τόσο στα πρώτα βήματα σύστασης της επιχείρησης (π.χ. πάγιο κεφάλαιο, εξοπλισμός κ.ο.κ.) ή σε μέτρα εκσυγχρονισμού και προσαρμογής στις σύγχρονες συνθήκες (π.χ ανανέωση εξοπλισμού, προβολή και διαφήμιση στο internet, δημιουργία δικτυακού τόπου κ.ο.κ). Υπάρχουν προγράμματα όπως αυτά του Υπουργείου Ανάπτυξης, του ΟΑΕΔ τα οποία «τρέχουν» ανεξάρτητα από προθεσμίες, αλλά και προγράμματα που έχουν συγκεκριμένες ημερομηνίες λήξης όπως είναι τα προγράμματα του ΕΣΠΑ, γιατί εντάσσονται σε συγκεκριμένες δράσεις προγραμμάτων αξιοποίησης πόρων από το ΕΚΤ (Ευρωπαϊκό Κοινοτικό Ταμείο). (Ι. Γκαγκάτσιος, 2011)

Διάφορα προγράμματα επιδοτήσεων είναι τα ακόλουθα:

- ΕΣΠΑ: το οποίο είναι προγράμματα και χρηματοδοτήσεις για επιχειρήσεις και ανέργους.
- Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας: τα οποία αποτελούν επιδοτούμενα προγράμματα του Υπουργείου Ανάπτυξης.
- Δικτυωθείτε: αφορά την χρηματοδότηση για την ηλεκτρονική δικτύωση των επιχειρήσεων.

- Ευρωπαϊκό κοινωνικό ταμείο: το οποίο περιλαμβάνει τα προγράμματα για επιδότηση ανέργων και επιχειρήσεων για την προώθηση της επιχειρηματικότητας για την πρόοδο και ανάπτυξη της επιχείρησης.
- Κοινοτικό πλαίσιο στήριξης: το οποίο περιλαμβάνει κοινοτικά επιδοτούμενα προγράμματα επιχειρήσεων και ανέργων.
- ΟΑΕΔ: το οποίο περιλαμβάνει προγράμματα και επιδοτήσεις για ανέργους και επιχειρήσεις.
- Επιχειρησιακό Πρόγραμμα "Ανταγωνιστικότητα" του Υπουργείου Ανάπτυξης εστιάζεται σε τομείς που αναμένεται να αποτελέσουν τη βάση για τη μακροχρόνια ανάπτυξη της οικονομίας της χώρας.

3.5. Ανακεφαλαίωση

Στο παρόν κεφάλαιο παρουσιάστηκαν διάφοροι τρόποι και μέσα χρηματοδοτήσεων και επιδοτήσεων προκειμένου να λάβει μία επιχείρηση ή ένας οργανισμός. Τα μέσα και οι τρόποι ποικίλουν ώστε να καταφέρουν να ανταποκρίνονται στις ιδιότητες και στις απαιτήσεις της κάθε οντότητας (οργανισμός ή επιχείρηση).

Προκειμένου να λάβει κάποιος φορές ή κάποια επιχείρηση χρηματοδότηση μπορεί να επιλέξει μέσα από ένα ευρύ φάσμα όπως η εσωτερική πηγή χρηματοδότηση (ίδια κεφάλαια, πάγια περιουσιακά στοιχεία κ.α.) τα διάφορα χρηματοπιστωτικά προϊόντα που κυκλοφορούν στην αγορά (τραπεζικός δανεισμός, leasing, θερμοκοιτίδες επιχειρηματικότητας, spin-offs, clusters κ.α.) και οι διάφορες Ευρωπαϊκές και Κρατικές επιδοτήσεις που υπάρχουν στην αγορά. Επιπροσθέτως τα είδη χρηματοδοτήσεων ποικίλουν, γι' αυτό το λόγο επιλέχθηκαν τα πιο σημαντικά και έγινε αναφορά μόνο σε συγκεκριμένο εύρος.

Πρέπει να σημειωθεί πως προκειμένου κάποιος να αποφασίσει το είδος της χρηματοδότησης ή της επιδότησης που επιθυμεί να λάβει ή να κάνει αίτηση, πρέπει πρώτα να ελέγξει τι αντιστοιχεί στην δική του την περίπτωση καθώς και να αξιολογήσει – συγκρίνει τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα που έχει ο κάθε τρόπος.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4ο

Δεδομένα

4.1. Εισαγωγή

Τα δεδομένα πάνω στα οποία θα βασιστεί η ανάλυση της παρούσας διπλωματικές είναι ένα σύνολο Compendia²⁵. Το σύνολο αυτών των στοιχείων περιέχουν στατιστικά δεδομένα σχετικά με τον αριθμό των ιδιοκτητών των επιχειρήσεων καθώς και το ποσοστό ιδιοκτησίας των επιχειρήσεων (ως ποσοστό του εργατικού δυναμικού) για 30 χώρες του ΟΟΣΑ κατά την περίοδο 1970 – 2011. Στα συγκεκριμένα δεδομένα τα ποσοστά ιδιοκτησίας μιας επιχείρησης έχουν γίνει συγκρίσιμα μεταξύ των χωρών και την πάροδο του χρόνου για τον λόγο αυτό τα επίσημα στατιστικά στοιχεία του ΟΟΣΑ έχουν διορθωθεί για την εκτροπή τους από τους ορισμούς ιδιοκτησίας μιας επιχείρησης και για τις διακοπές των τάσεων.

Επιπροσθέτως τα δεδομένα αποτελούνται από 6 μεταβλητές που αφορούν την επιχειρηματικότητα στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Πιο συγκεκριμένα παρακάτω θα παρουσιαστεί το ΑΕΠ ανά κάτοικο καθώς και θα παρουσιαστούν οι ιδιοκτήτες των επιχειρήσεων.

Τέλος η συγκεκριμένη έρευνα θα παρουσιάσει τα στοιχεία για 30 χώρες, ενώ η παρουσίαση θα γίνει για κάθε χώρα ξεχωριστά.

4.2. Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων (Business Owners)

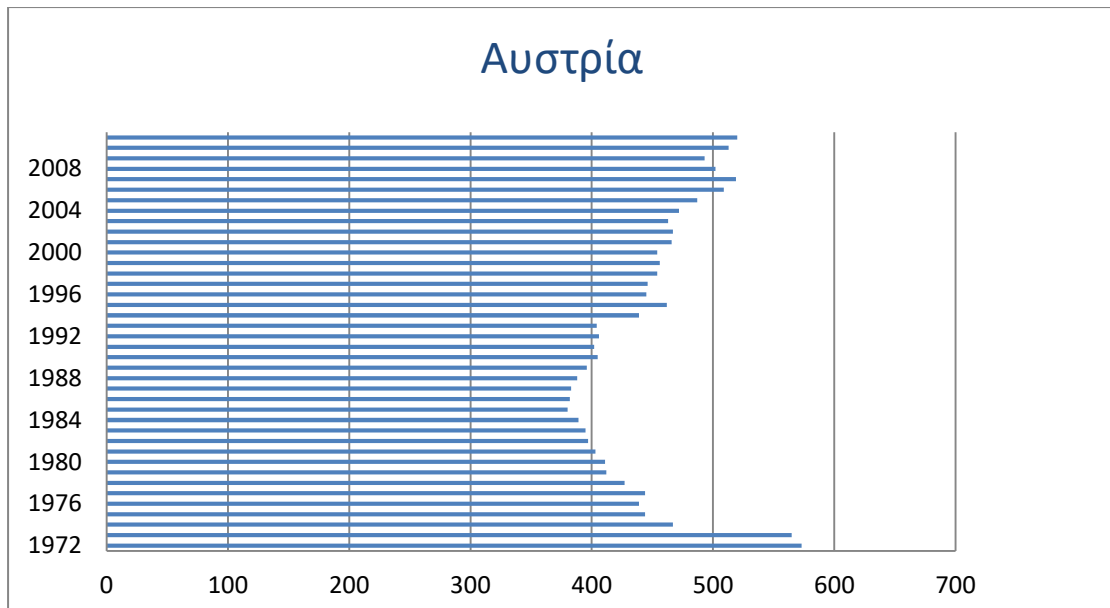
Παρακάτω θα φανεί πως μεταβάλλεται η συγκεκριμένη μεταβλητή με την παρόδο των ετών για κάθε μία από τις χώρες της ΕΕ που θα πραγματοποιηθεί η ανάλυση για το σύνολο του ιδιωτικού τομέα. Η χρονική περίοδος που θα αναλυθεί θα είναι για την 30ετία: 1972-2011.

Η πρώτη μεταβλητή είναι υπολογισμένη ως επιχειρηματίες * 1000.

Η ανάλυση θα ξεκινήσει με πρώτη χώρα την Αυστρία και θα συνεχίσει για τις υπόλοιπες 29.

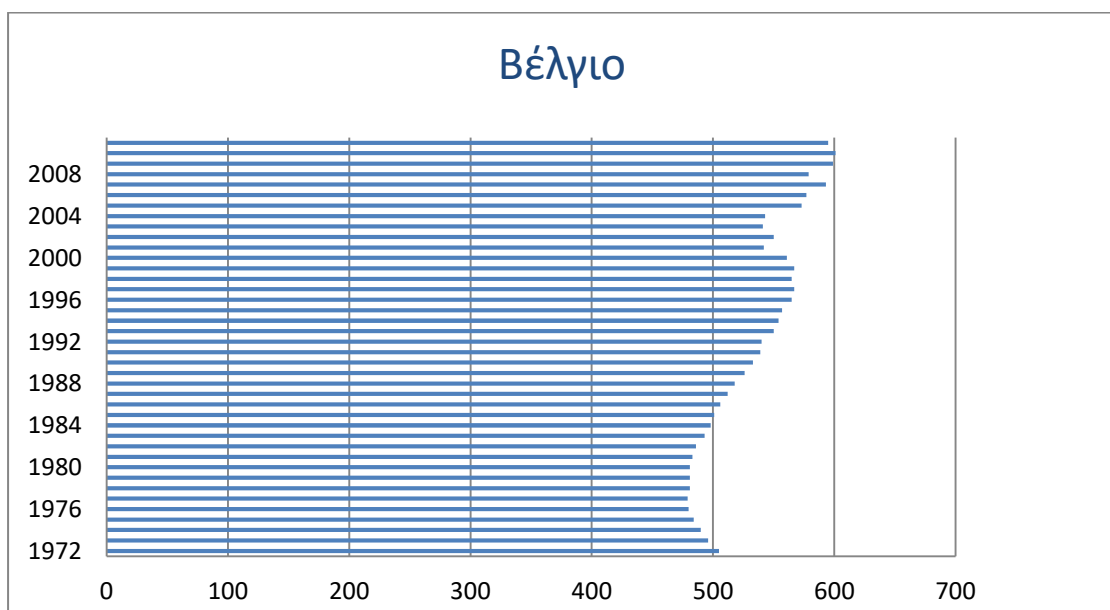
Διάγραμμα 1 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Αυστρία

²⁵ Το αρκτικόλεξο COMPENDIA προέρχεται από τα αρχικά των λέξεων «COMParative ENtrepreneurship Data for International Analysis», το οποίο σημαίνει «Σύγκριση των δεδομένων της επιχειρηματικότητα για διεθνείς αναλύσεις».



Στο παραπάνω διάγραμμα φαίνεται ότι ο αριθμός των επιχειρηματιών γενικά είναι αρκετά χαμηλός. Επιπλέον το 1972 ενώ ανερχόταν στους 573 επιχειρηματίες ξεκίνησε να μειώνεται μέχρι το 1980 που έφτασε το 380. Μέχρι και το 1993 οι αυξομειώσεις είναι μικρές και για αρκετό χρονικό διάστημα (13 περίπου χρόνια) δεν παρατηρείται αξιοσημείωτη αλλαγή. Από το 1994 και μετά ξεκινάει πάλι να αυξάνεται ο αριθμός, χωρίς όμως να αγγίζει το επίπεδο του 1972. Τέλος η διακύμανση του δείγματος με το πέρασμα των ετών είναι ίση με 2499,66.

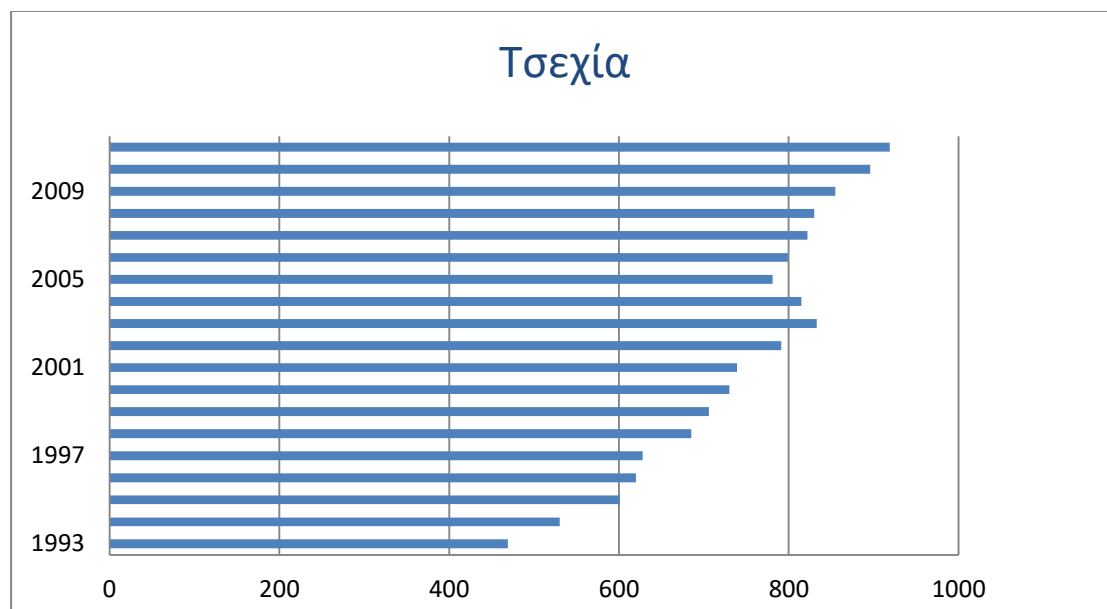
Διάγραμμα 2 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στο Βέλγιο



Στο γράφημα του Βελγίου μακροδομικά φαίνεται ότι το δείγμα έχει αυξομειώσης. Από το 1972 ο αριθμός των επιχειρηματιών φθίνει και φτάνει τις 479 μονάδες το

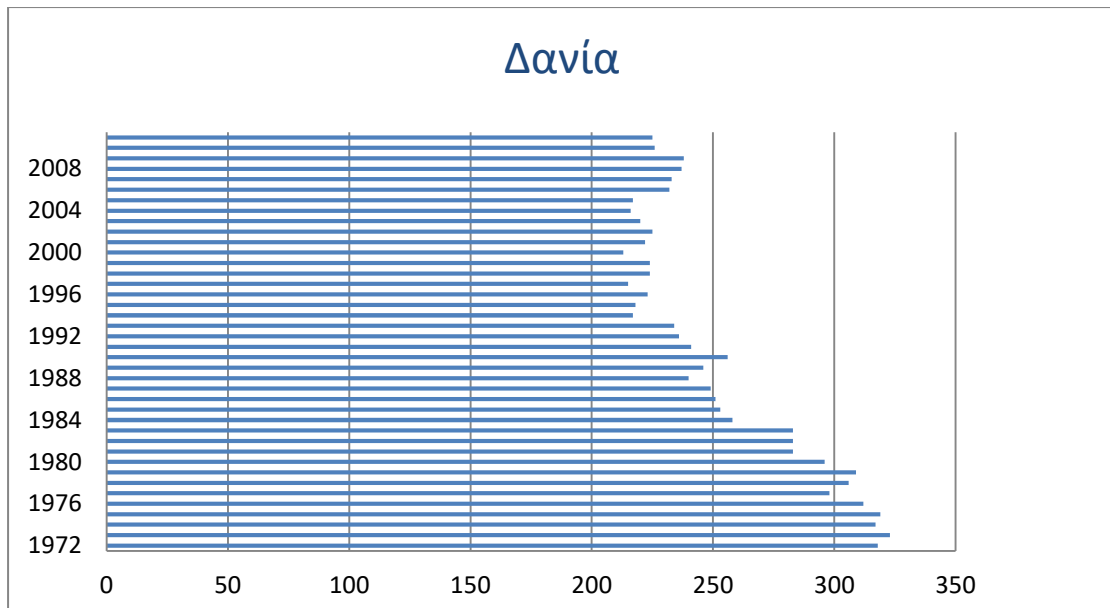
1977. Συνεχίζοντας την ανάλυση είναι φανερό πως τα νούμερα αυξάνονται (με μία κάμψη την περίοδο 2000-2004) όπου το 2010 υπάρχει ο μεγαλύτερος αριθμός επιχειρηματιών για την περίοδο που εξετάζουμε (601 μονάδες). Παράλληλα η διακύμανση του δείγματος ανέρχεται σε 1522,20.

Διάγραμμα 3 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Τσεχία



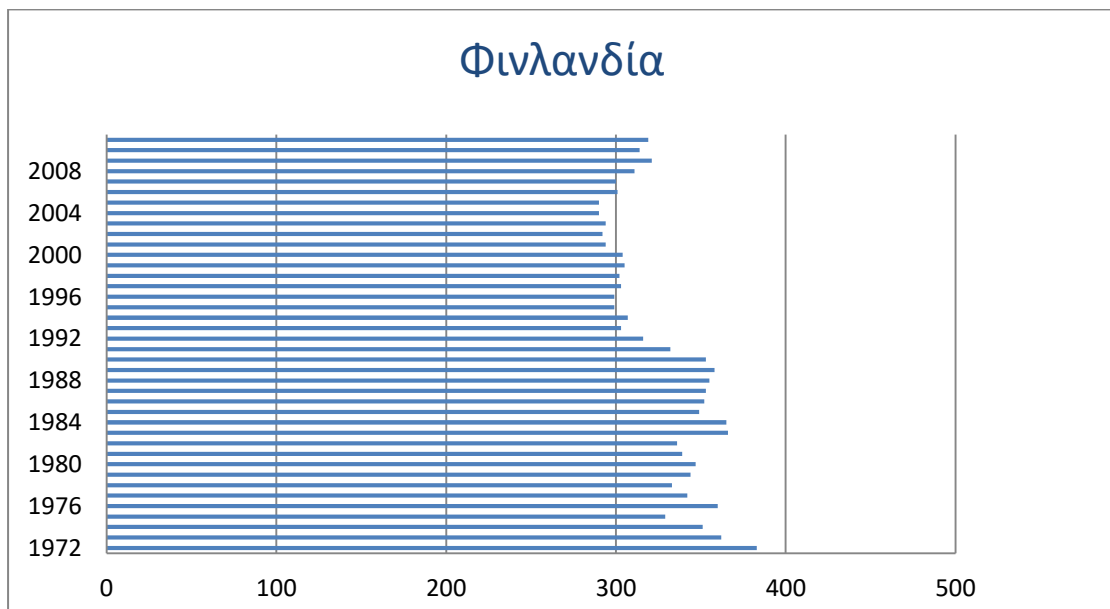
Όσο αφορά την Τσεχία παρατηρούμε ότι μετράμε την επιχειρηματικότητα από το 1993 με μέσο όρο τα χρόνια αυτά να είναι στο 739,4 και η διακύμανση του να είναι 15252,4. Ο μεγαλύτερος αριθμός επιχειρηματιών ήταν το 2011 (919 μονάδες) και ο μικρότερος αριθμός ήταν το 1993 (469 μονάδες). Σύμφωνα με το διάγραμμα παρατηρούμε μια γενική ανοδική πορεία των επιχειρηματιών.

Διάγραμμα 4 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στη Δανία



Στην συνέχεια, παρατηρούμε ότι στη Δανία ο αριθμός των επιχειρηματιών έχει μειωθεί με το πέρασμα του χρόνου με το μεγαλύτερο αριθμό επιχειρηματιών να είναι το 1970 και το 2000 υπήρχε ο μικρότερος αριθμός επιχειρηματιών στην 40ετία που εξετάζουμε. Ο μέσος όρος των παρατηρήσεων είναι 253,4 και η διακύμανση του είναι 1310,7.

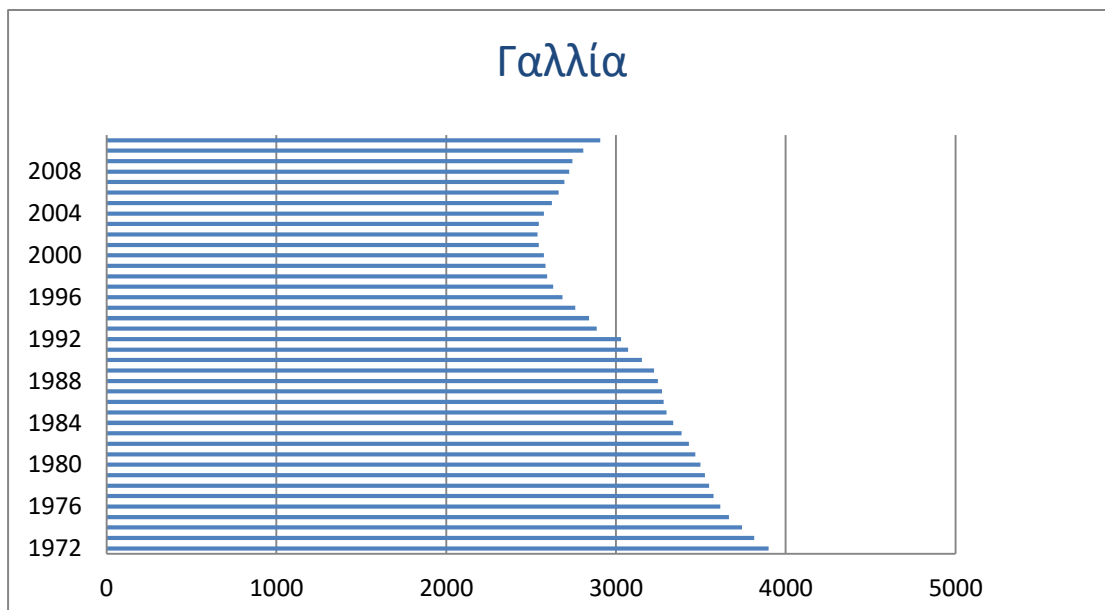
Διάγραμμα 5 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στη Φινλανδία



Στην Φινλανδία ο αριθμός των επιχειρηματιών παραμένει χαμηλότερος σε σχέση με τις χώρες που έχουμε αναλύσει έως τώρα. Πιο αναλυτικά ο χαμηλότερος αριθμός επιχειρηματιών είναι το έτος 2004 με 290 επιχειρηματίες ενώ ο μεγαλύτερος αριθμός

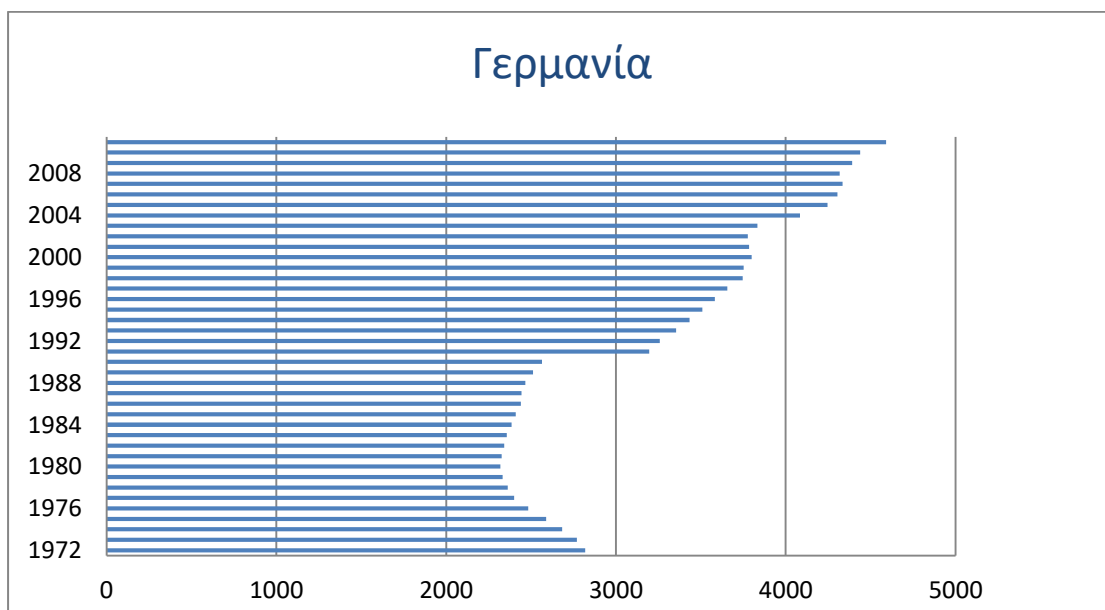
υπάρχει το 1972, ο οποίος αγγίζει τους 383. Η διακύμανση του δείγματος είναι ίση με 701,27

Διάγραμμα 6 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στη Γαλλία



Στην συνέχεια παρατηρούμε ότι στην Γαλλία το 1972 υπήρχε μεγάλος αριθμός επιχειρηματιών και με την πάροδο του χρόνου υπάρχει μια μείωση του συγκεκριμένου αριθμού και από το 2004 και μετά υπήρχε μια νέα εκ νέου αύξηση. Ο μέσος όρος των παρατηρήσεων είναι 3075,5 και η διακύμανση είναι 179829,7.

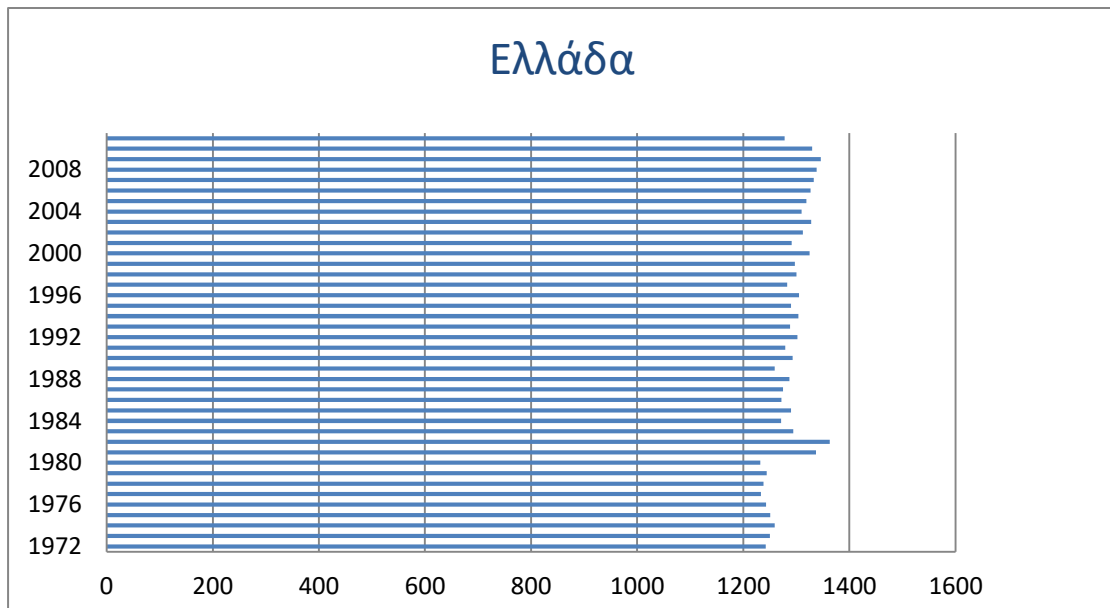
Διάγραμμα 7 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στη Γερμανία



Όσον αφορά την Γερμανία υπάρχει μία κάμψη στον αριθμό των επιχειρηματιών για τα έτη 1972-1980 με μικρές αυξήσεις την περίοδο 1980-1990. Ουσιαστικά από το

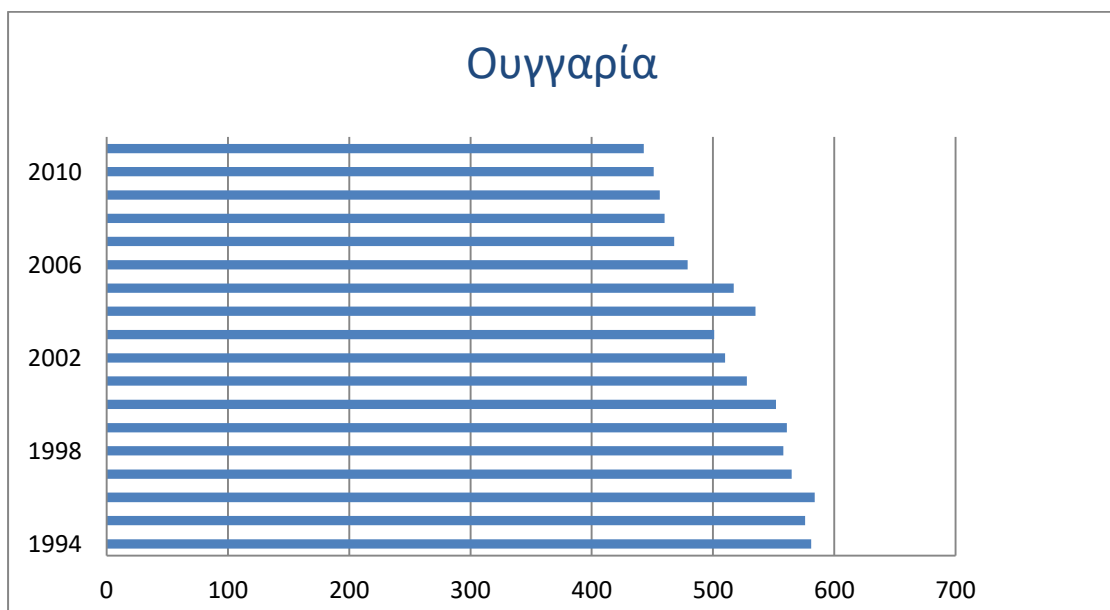
1991 υπάρχει σημαντική αύξηση του αριθμου, όπου το 2011 υπάρχουν 4.591.000 επιχειρηματίες. Ο μέσος όρος είναι 3.209 και η διακύμανση είναι 602.748.

Διάγραμμα 8 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Ελλάδα



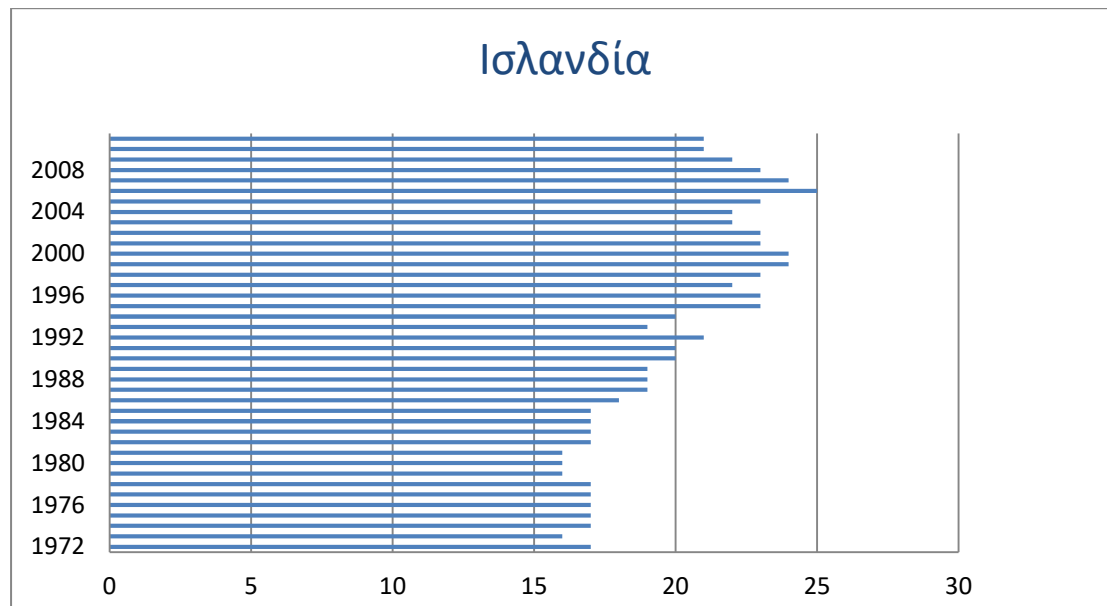
Στην Ελλάδα ο αριθμός των επιχειρηματιών φαίνεται πως είναι σχετικά σταθερός καθώς δεν υπάρχουν σημαντικές αυξομειώσεις στα αποτελέσματα. Ο χαμηλότερος αριθμός φτάνει τους 1.232.000 επιχειρηματίες το 1980 ενώ το 1982 τους 1.363.000 επιχειρηματίες.

Διάγραμμα 9 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Ουγγαρία



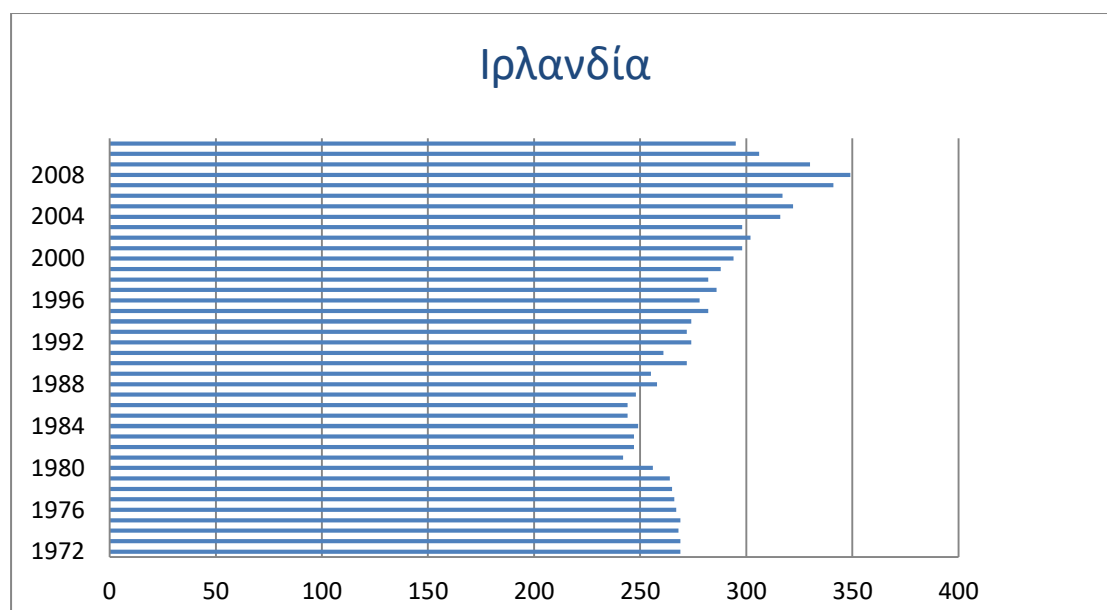
Όσο αφορά την Ουγγαρία παρατηρούμε ότι έχει καθοδική πορεία με την πάροδο του χρόνου με την μεγαλύτερη τιμή να την έχει το 1994 και την μικρότερη τιμή να την έχει το 2011. Ο μέσος όρος είναι 518 και η διακύμανση είναι 2387.

Διάγραμμα 10 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Ισλανδία



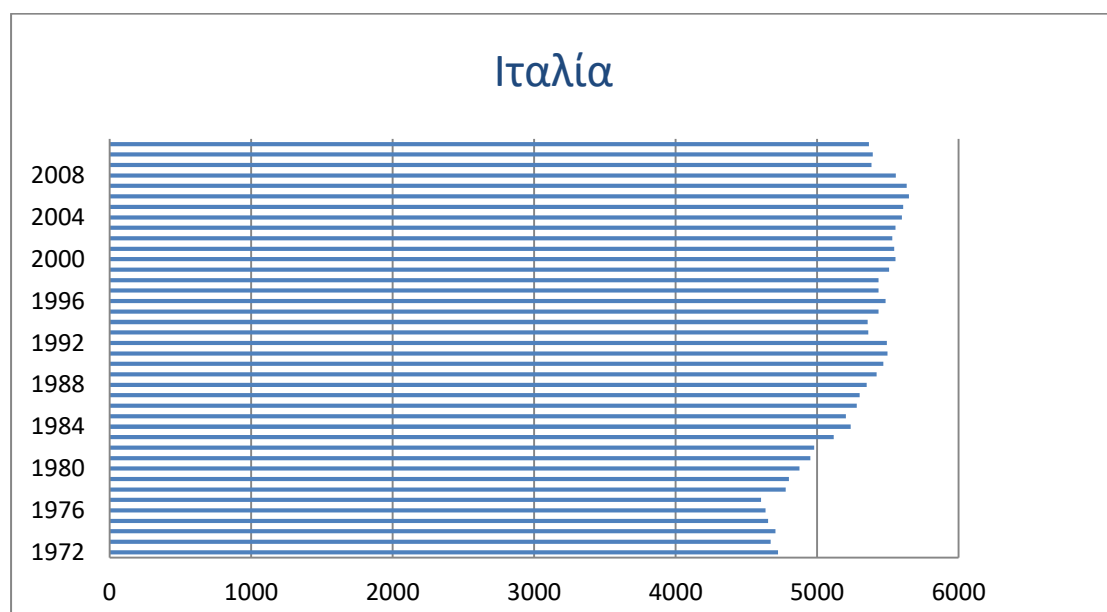
Στην Ισλανδία παρατηρούμε ότι ο αριθμός των επιχειρηματιών ποικίλλει με το πέρασμα των χρόνων αλλά ως γενικό συμπέρασμα ο αριθμός αυξάνεται με την πάροδο του χρόνου με μικρότερη τιμή το 1973 και μεγαλύτερη τιμή το 2006. Ο μέσος όρος είναι 19,29 και η διακύμανση είναι 8,12.

Διάγραμμα 11 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Ιρλανδία



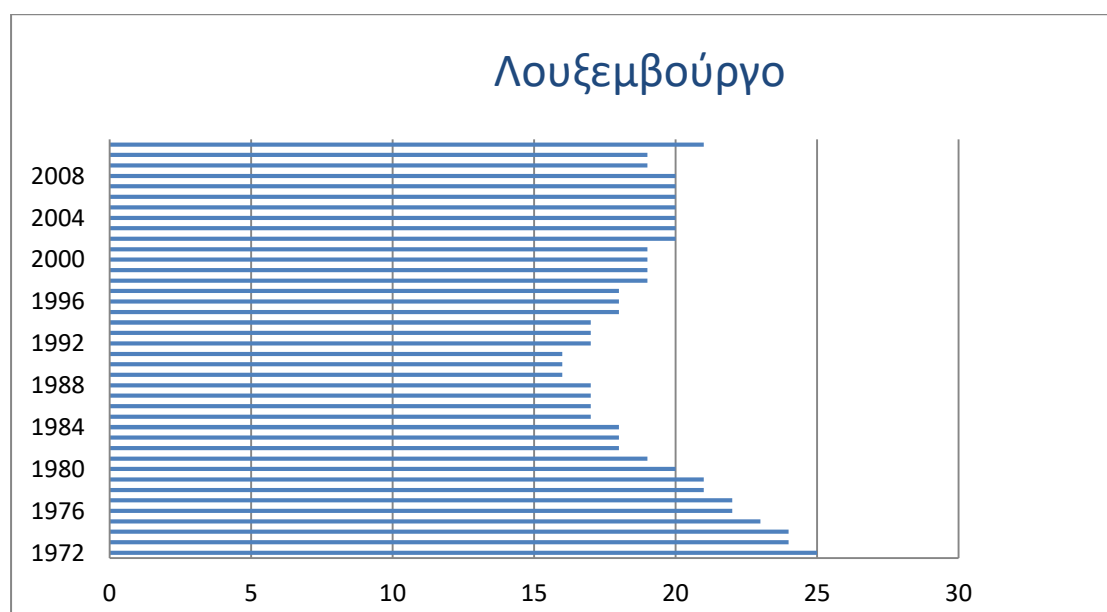
Στην Ιρλανδία φαίνεται ότι ο αριθμός των επιχειρηματιών παραμένει σταθερός μέχρι και το έτος 1981 (έτος που αγγίζει τον χαμηλότερο αριθμός – 242.000 επιχειρηματίες). Από το 1982 και μετά αρχίζει να αυξάνεται ο αριθμός των επιχειρηματιών με μεγαλύτερο αριθμό το έτος 2008. Ο μέσος όρος είναι 279 και η διακύμανση είναι 756,86

Διάγραμμα 12 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Ιταλία



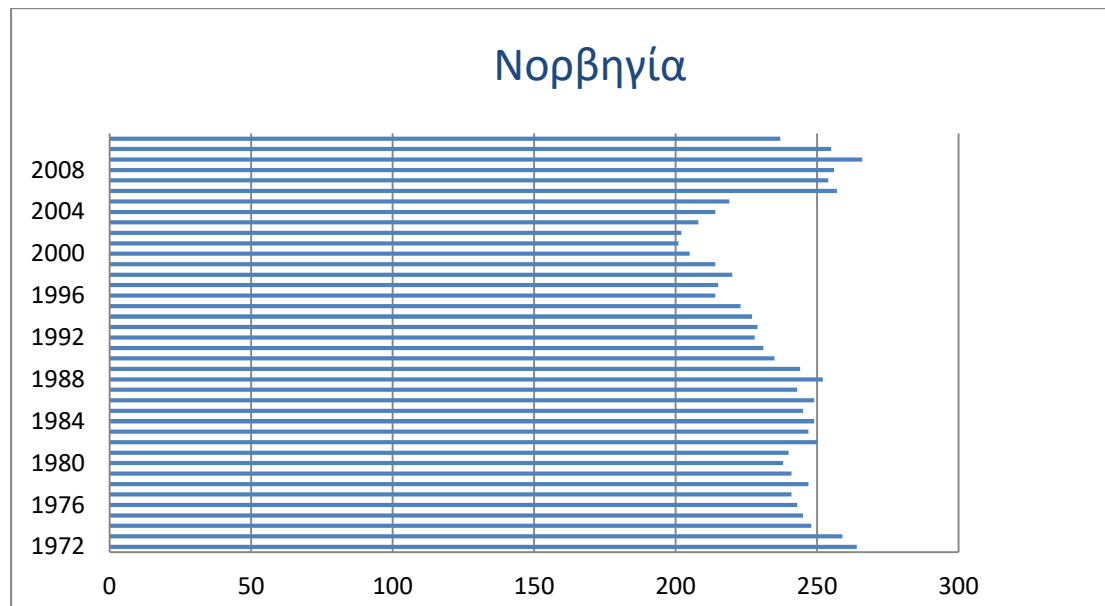
Στην Ιταλία παρατηρούμε ότι ο αριθμός των επιχειρηματιών είναι σε υψηλά και σταθερά επίπεδα καθόλα την 40ετία με την μικρότερη τιμή να είναι το 1977 και την υψηλότερη το 2005. Ο μέσος όρος είναι 5253,5 και η διακύμανση είναι 110559.

Διάγραμμα 13 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στο Λουξεμβούργο



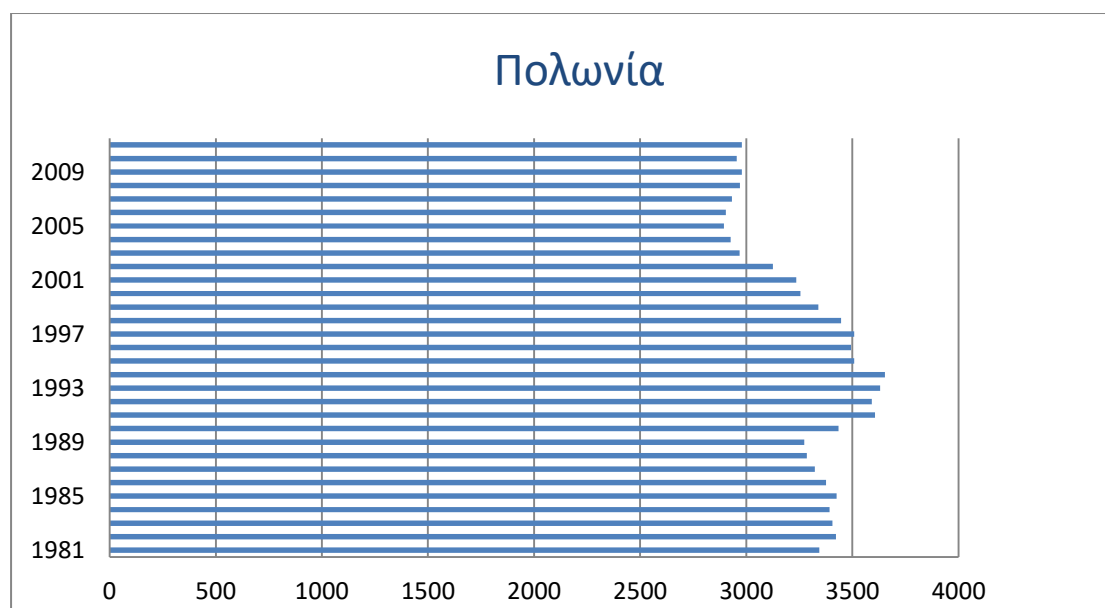
Στο Λουξεμβούργο φαίνεται ότι από το 1972 φθίνει ο αριθμός των επιχειρηματίων μέχρι το έτος 1991. Ο μεγαλύτερος αριθμός επιχειρηματιών παρατηρήθηκε το 1972. Ο μέσος όρος είναι 19,2 και η διακύμανση είναι 5,07.

Διάγραμμα 14 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στη Νορβηγία



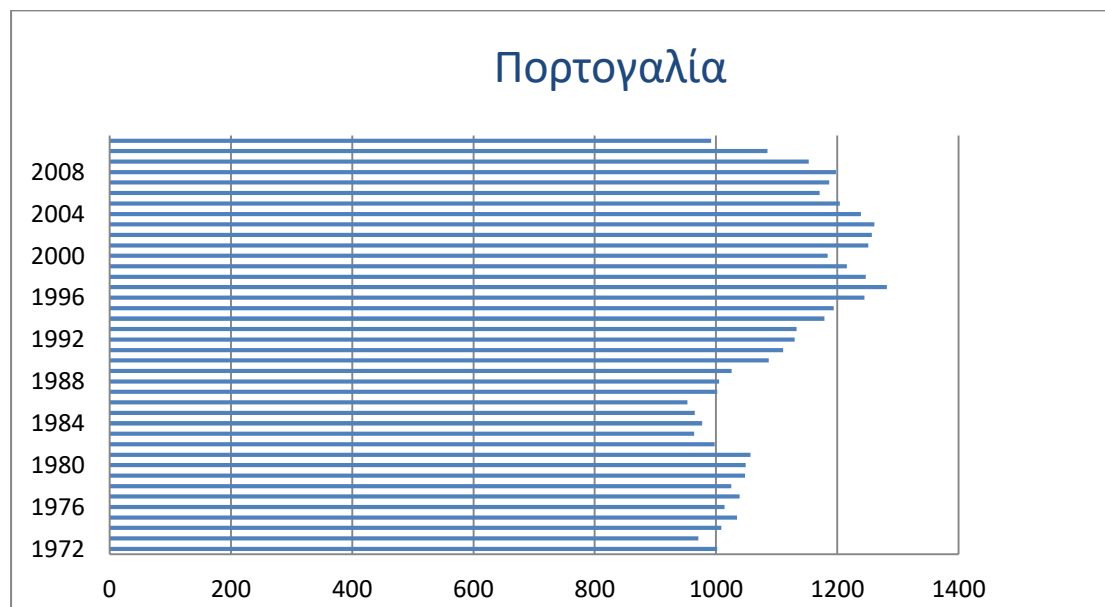
Στην Νορβηγία υπάρχει σταθερή μείωση του αριθμού των επιχειρηματιών μέχρι το 2002 και από το 2003 και μετά υπάρχει μια απότομη αύξηση. Ο μεγαλύτερος αριθμός ήταν το 2008 και ο μικρότερος αριθμός ήταν το 1999. Ο μέσος όρος ήταν 236 και η διακύμανση ήταν 314.

Διάγραμμα 15 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Πολωνία



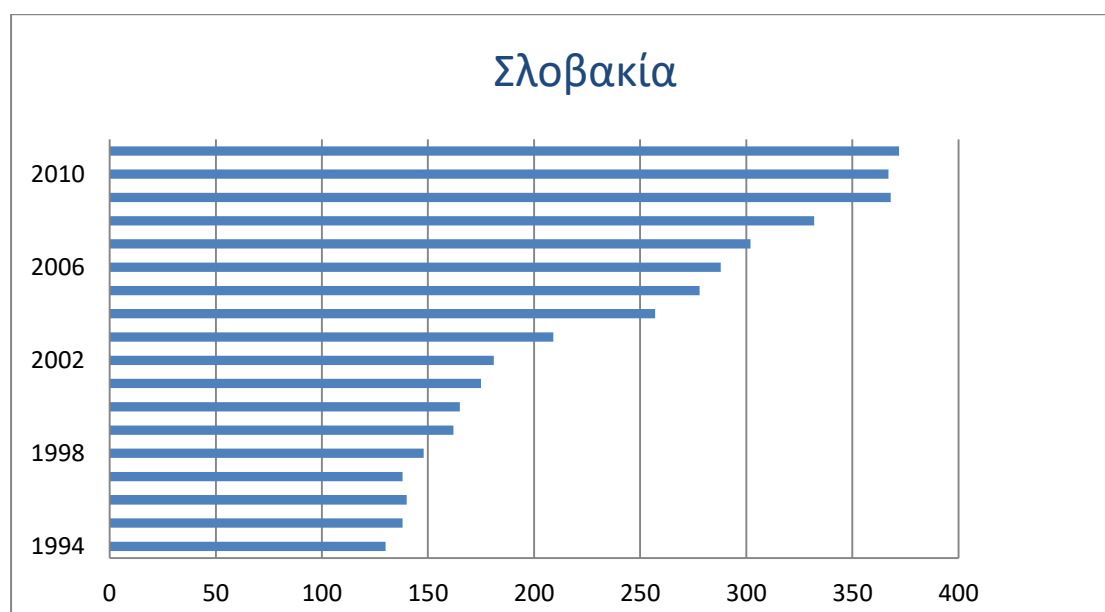
Όσον αφορά την Πολωνία φαίνεται ότι υπάρχει σχετική σταθερότητα η οποία συνοδεύεται από μία απότομη αύξηση το 1990-1993. Συνεχίζοντας φαίνεται ότι ακολουθεί μία μείωση η οποία οδηγεί στα αποτελέσματα των προηγούμενων ετών. Ο μέσος όρος είναι 3.276 και η διακύμανση είναι 60040,02.

Διάγραμμα 16 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Πορτογαλία



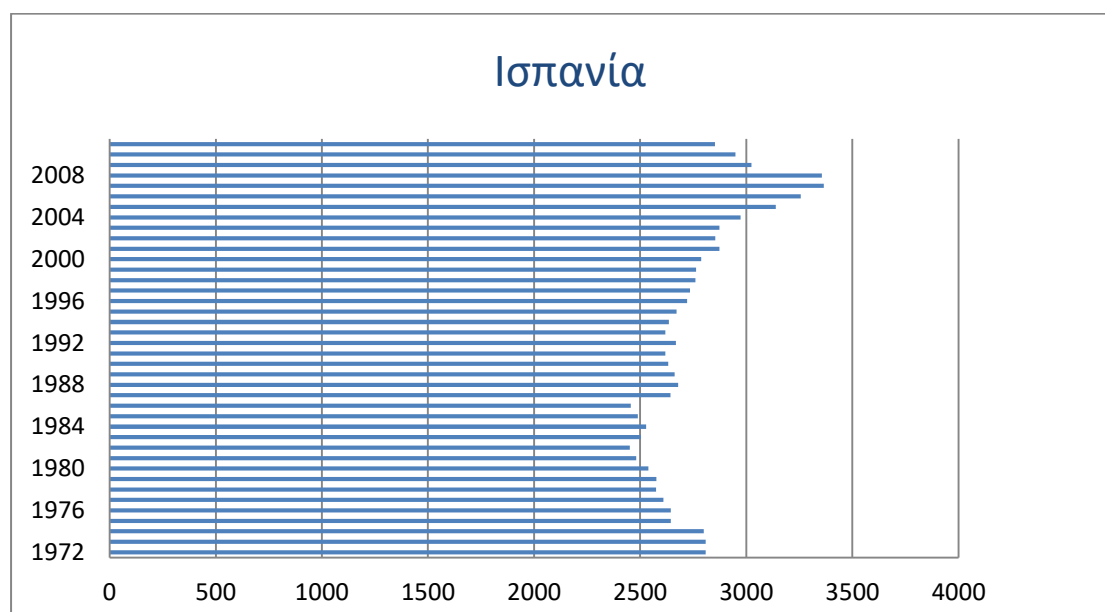
Στην Πορτογαλία από το 1972 έως το 1983 υπήρχε σταθερός αριθμός και από το 1984 και μετά υπήρχε κλιμακωτή αύξηση μέχρι να φτάσει στο μέγιστο αριθμό το 1997 (1.287) και στην συνέχεια μειώθηκε και το 2011 έφτασαν στους 992. Ο μέσος όρος είναι 1.103 και η διακύμανση είναι 10875.

Διάγραμμα 17 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Σλοβακία



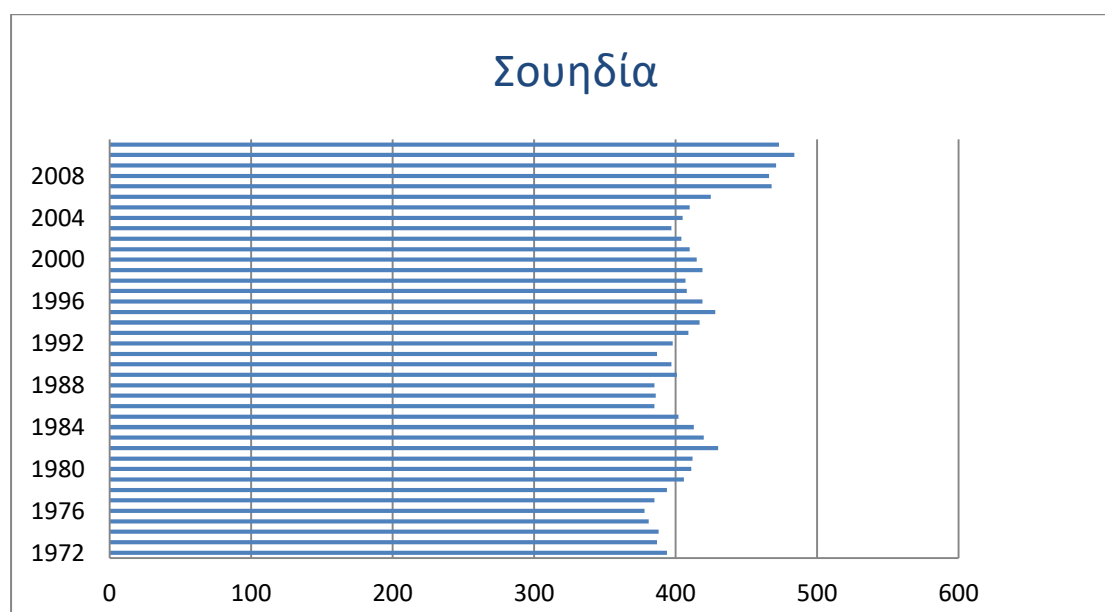
Η ανάλυση για την Σλοβακία ξεκινάει από το 1994 που υπάρχουν επίσημα καταγεγραμμένα στοιχεία. Από το 1994 φαίνεται ότι ξεκινάει να αυξάνει ο αριθμός των επιχειρηματιών μέχρι και το έτος 2011 που γίνεται η ανάλυση. υψηλότερη τιμή είναι το 2008 και η χαμηλότερη τιμή ήταν το 1983. Ο μέσος όρος είναι 2750 και η διακύμανση είναι 52712.

Διάγραμμα 18 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Σλοβακία



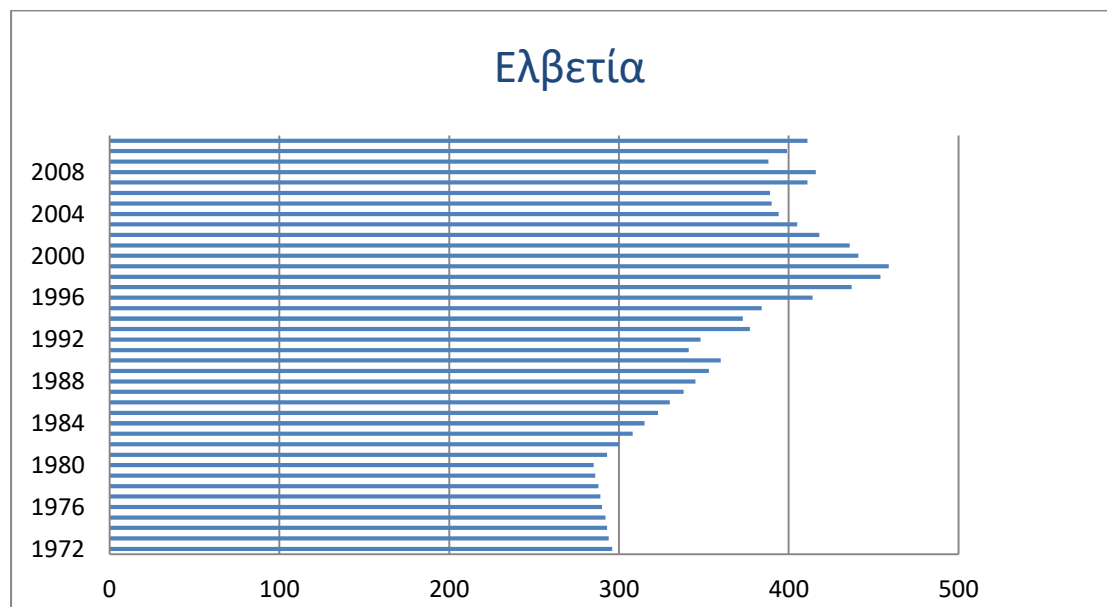
Στην Ισπανία έχουμε μία καθοδική πορεία από το 1972 μέχρι το 1986 και από το 1987 μέχρι το 2008. Η υψηλότερη τιμή είναι το 2008 και η χαμηλότερη τιμή ήταν το 1983. Ο μέσος όρος είναι 2750 και η διακύμανση είναι 52712.

Διάγραμμα 19 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Σουηδία



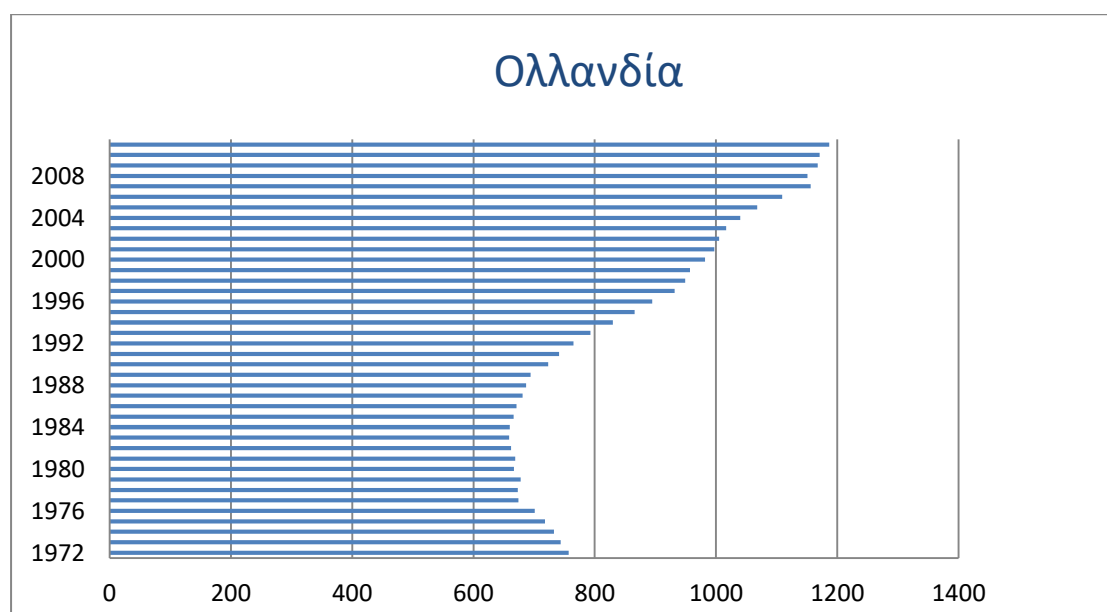
Στην Σουηδία, ο αριθμός των επιχειρηματιών ήταν σε σταθερό επίπεδο με μικρές διακυμάνσεις και από το 2006 αυξήθηκε απότομα από 425 στους 468 και μέχρι το 2011 κρατήθηκε σε σταθερό επίπεδο. Ο Μέσος όρος είναι 411 και η διακύμανση είναι 715,7.

Διάγραμμα 20 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Ελβετία



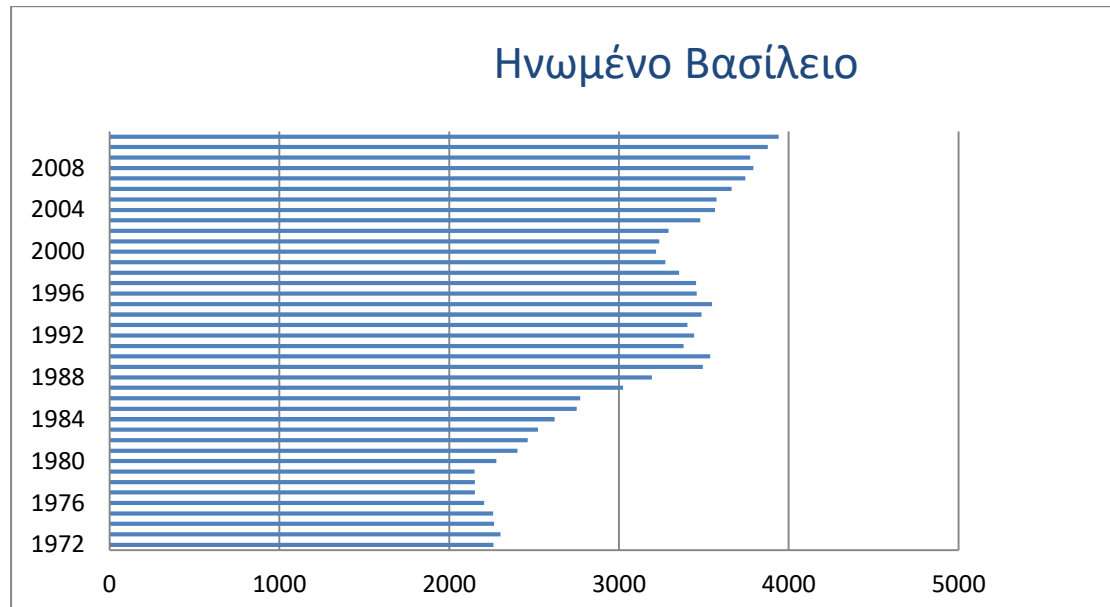
Στην Ελβετία παρατηρείται ότι ο αριθμός των επιχειρήσεων παραμένει σε χαμηλά επίπεδα μέχρι το 1995 που ξεκινάει να αυξάνεται. Η μεγαλύτερη τιμή υπάρχει το έτος 1999 και ισούται με 459χιλ. και η μικρότερη το 1980 και ισούται με 285χιλ επαγγελματίες.

Διάγραμμα 21 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Ολλανδία



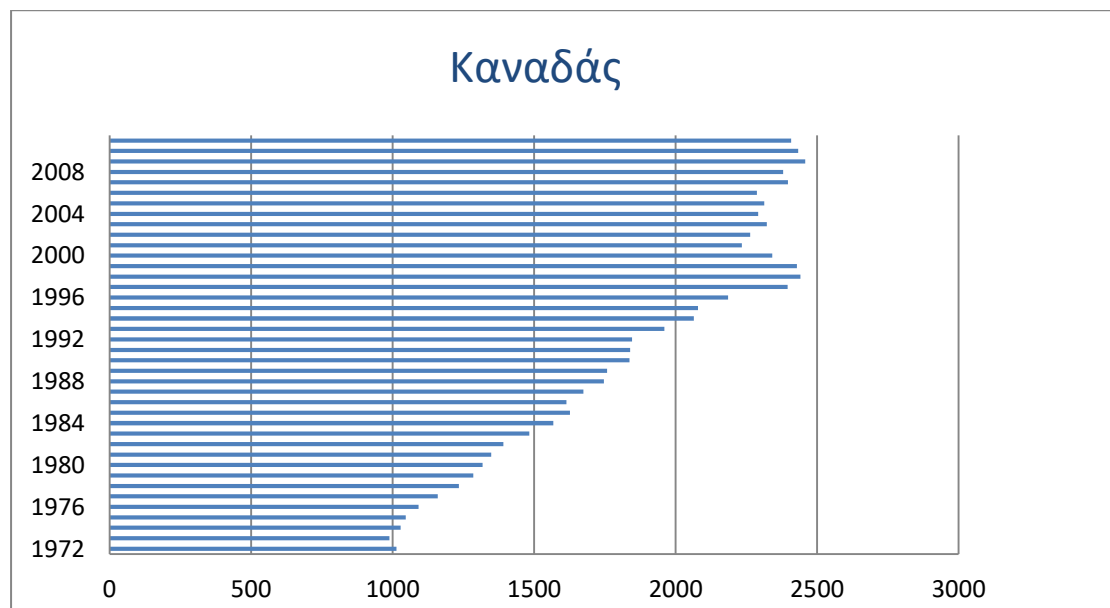
Η Ολλανδία ξεκινάει το 1972 με φθίνουσα πορεία μέχρι το 1983 που αγγίζει τους 659.000 επαγγελματίες ενώ μεγαλύτερη τιμή ήταν το 2011 και φτάνει τους 1.187 επιχειρηματίες Ο μέσος όρος ήταν στους 847 και η διακύμανση ήταν στους 33259.

Διάγραμμα 22 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στο Ηνωμένο Βασίλειο



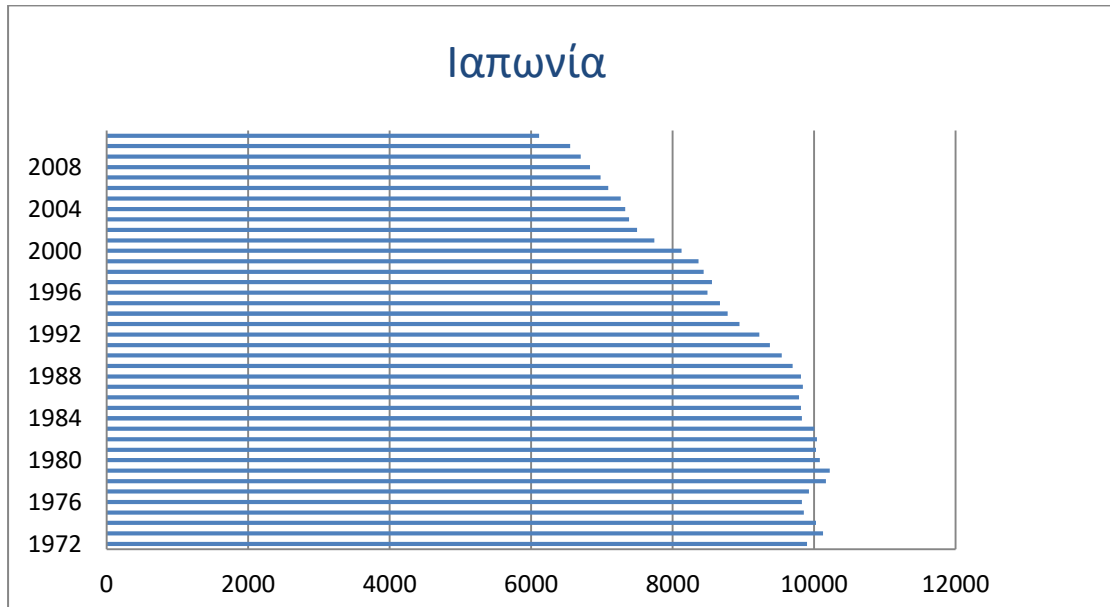
Στο Ηνωμένο Βασίλειο στην αρχή υπάρχει μία μείωση μέχρι το 1978 και στην συνέχεια έχει τμηματική αύξηση μέχρι το 1996 ενώ μειώθηκε και πάλι μέχρι το 2002. Στην συνέχεια υπάρχει αυξητική πορεία μέχρι το 2011. Ο μικρότερος αριθμός επιχειρήσεων ήταν το 1979 και ο μεγαλύτερος αριθμός ήταν το 2011. Ο μέσος όρος είναι 3068 και η διακύμανση είναι 347266.

Διάγραμμα 23 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στον Καναδά



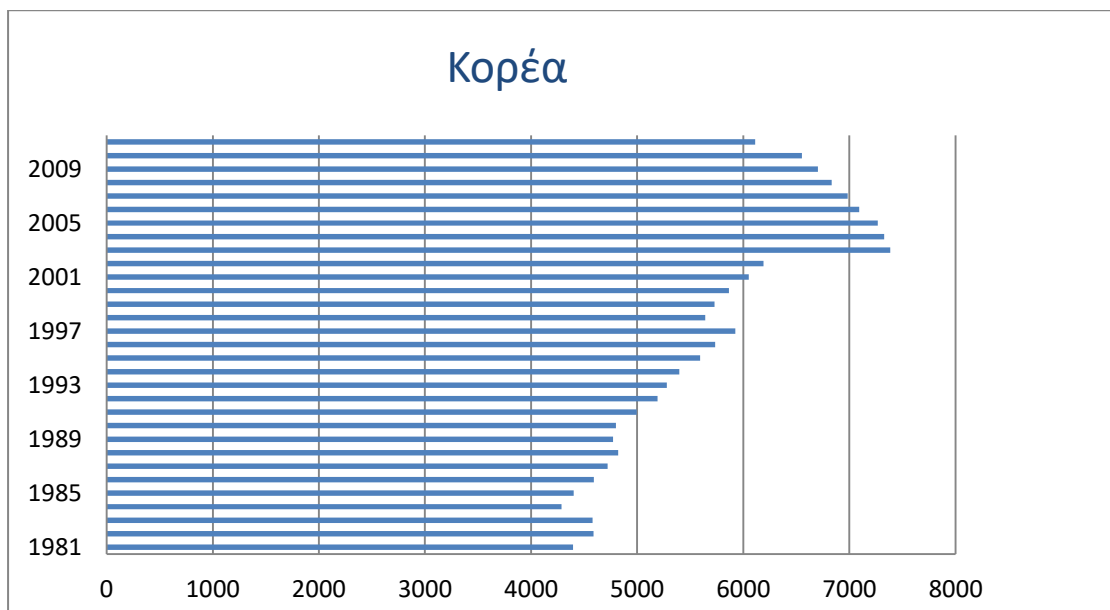
Στον Καναδά φαίνεται ότι οι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων αυξάνονται δραστικά. Ο μεγαλύτερος αριθμός ιδιοκτητών επιχειρήσεων φτάνει στο 2.458.000 το 2009 και ο μικρότερος αριθμός ήταν το 1973 και έφτασε στους 983.000 ιδιοκτήτες επιχειρήσεων.

Διάγραμμα 24 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Ιαπωνία



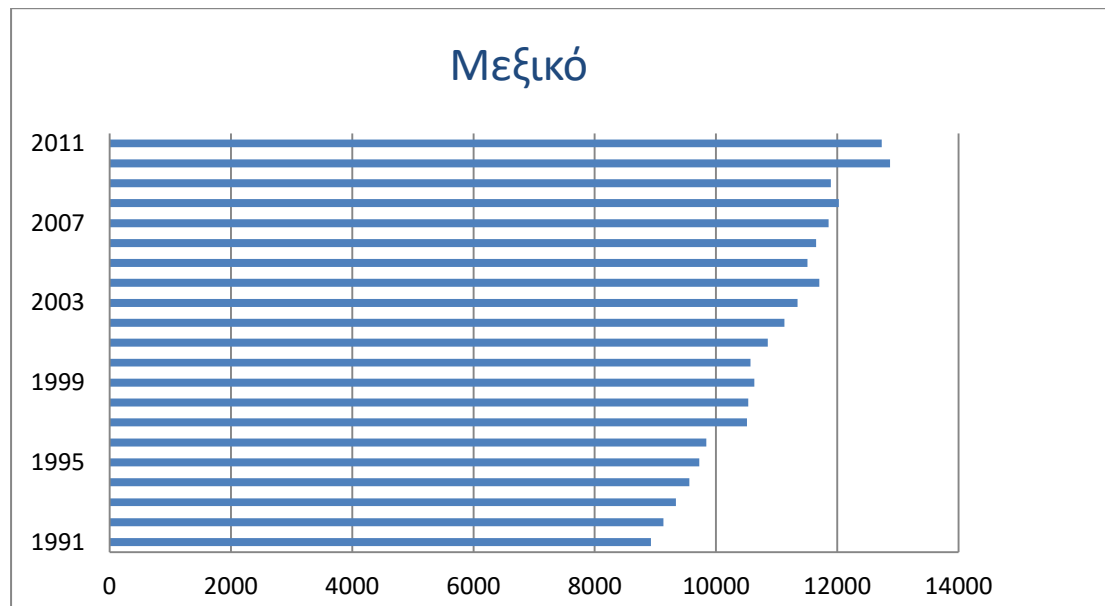
Στην Ιαπωνία φαίνεται ότι οι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων μειώνονται δραστικά. Στην Ιαπωνία παρατηρούμε ότι υπάρχει καθοδική πορεία με την μεγαλύτερη τιμή ήταν το 1973 και η μικρότερη τιμή ήταν το 2011. Ο μέσος όρος είναι 8825,7 και η διακύμανση είναι 1590440.

Διάγραμμα 25 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Κορέα



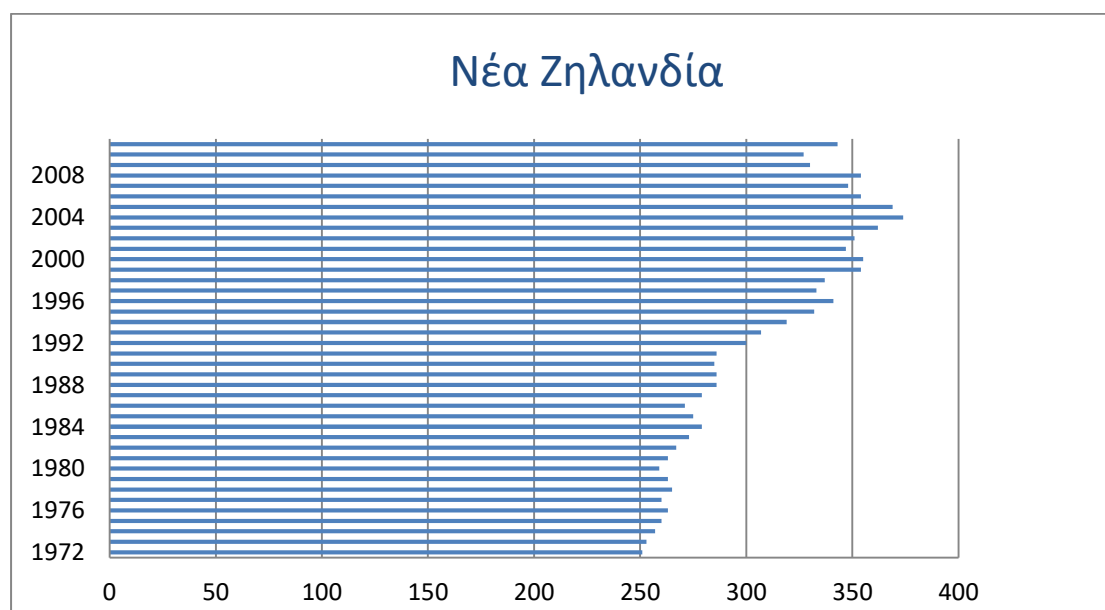
Στην Κορέα φαίνεται ότι οι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων αυξάνονται δραστικά. με την μικρότερη τιμή να κυμαίνεται 4288 και παρατηρήθηκε το 1984 ενώ η μεγαλύτερη τιμή κυμαίνεται στους 6190 επιχειρηματίες που παρατηρήθηκε το 2002.

Διάγραμμα 26 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στο Μεξικό



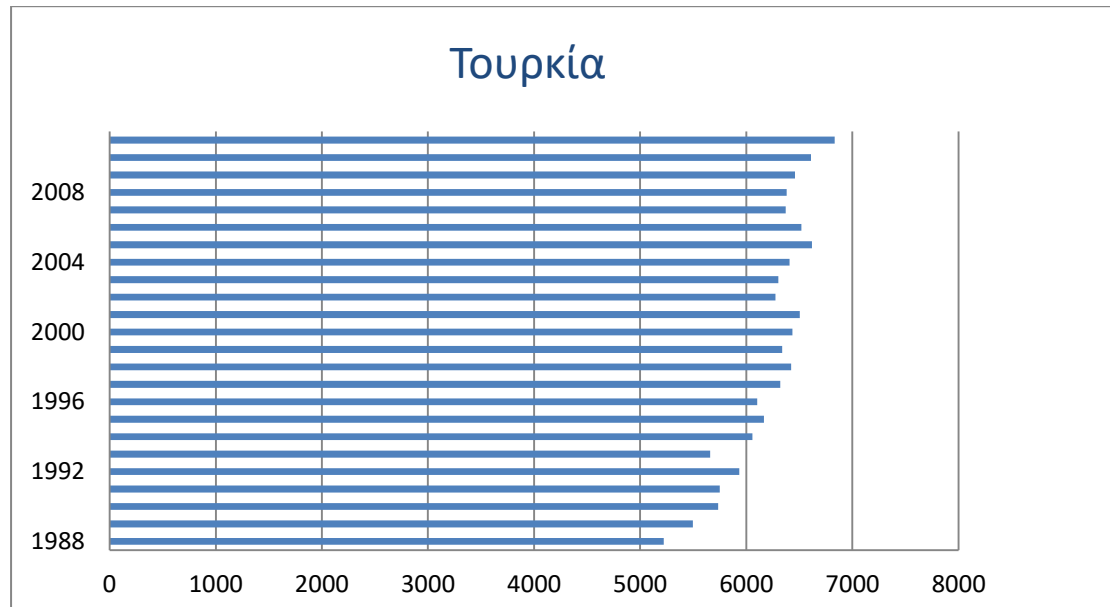
Στο Μεξικό υπάρχει μια ανοδική πορεία στους επιχειρηματίες, με τον μεγαλύτερο αριθμό επιχειρηματιών να είναι το 2010 και φτάνει στους 12857 και ο μικρότερος αριθμός φτάνει στους 8928 και πραγματοποιήθηκε το 1991.

Διάγραμμα 27 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Νέα Ζηλανδία



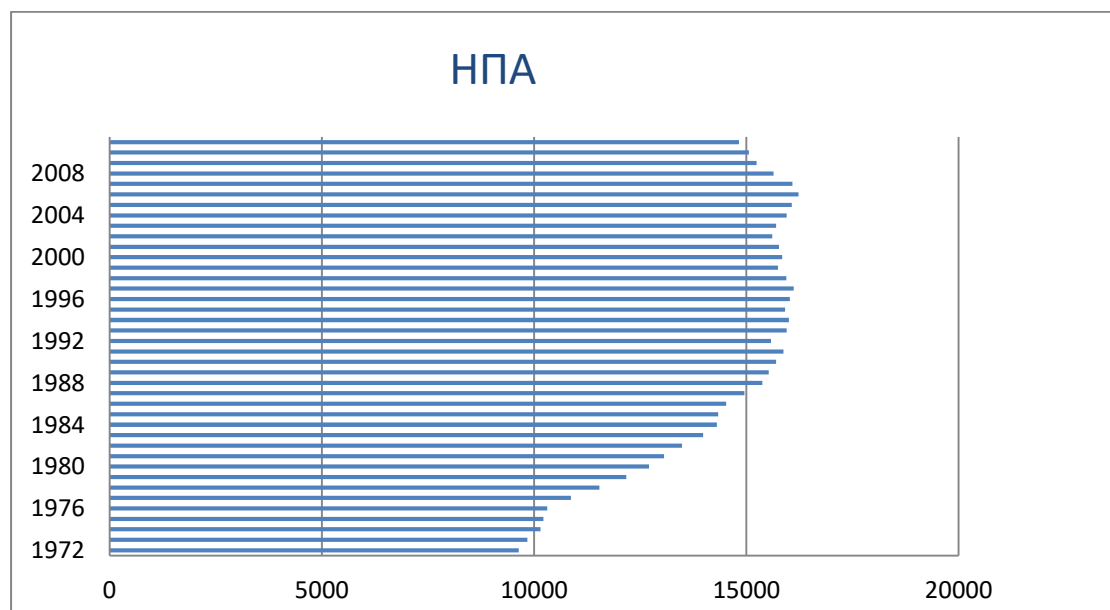
Στο ραβδόγραμμα της Νέας Ζηλανδίας υπάρχει ανοδική πορεία μέχρι το 2004 και από το 2005 υπάρχει μια μείωση. Ο μεγαλύτερος αριθμός ήταν το 2005 και ο μικρότερος αριθμό ήταν το 1972. Ο μέσος όρος είναι 305 και η διακύμανση είναι 160.

Διάγραμμα 28 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Τουρκία



Στο ραβδόγραμμα της Τουρκίας υπάρχει ανοδική πορεία. Η μεγαλύτερη τιμή υπάρχει το 2011 και η μικρότερη το 1982. Ο μέσος όρος είναι 6.205 και η διακύμανση είναι 153501.

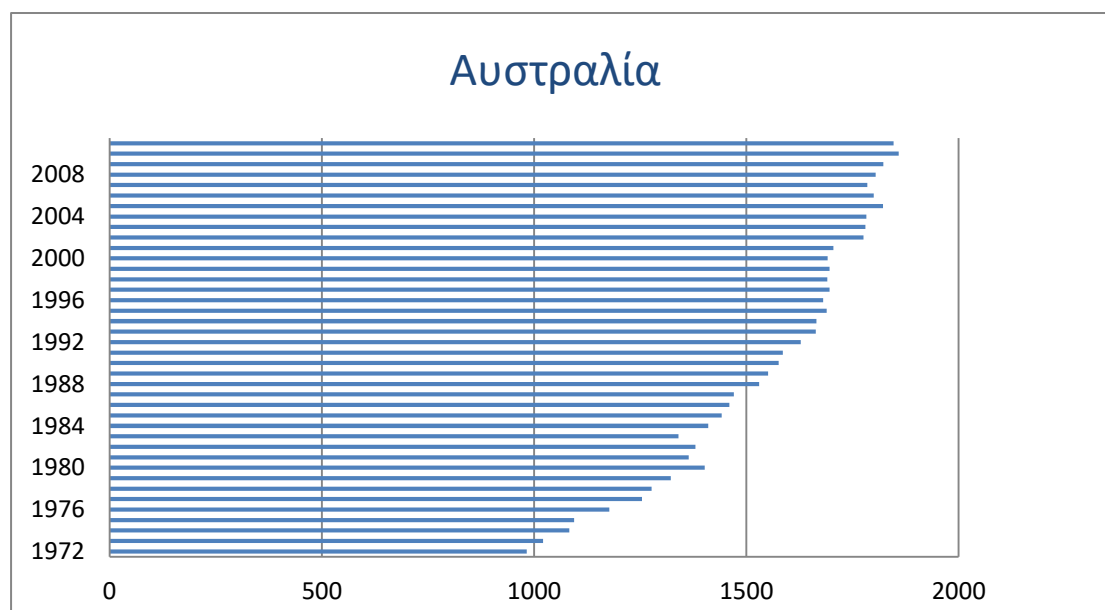
Διάγραμμα 29 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στις ΗΠΑ



Στις Η.Π.Α ο αριθμός των επιχειρηματιών έχει ανοδική πορεία από το 1972 μέχρι και το 1999 και στην συνέχεια έχει αυξομειώσεις. Ο μεγαλύτερος αριθμός ήταν το

2006 και ο μικρότερος αριθμός ήταν το 1972. Ο μέσος όρος των παρατηρήσεων ήταν 14347 και η διακύμανση ήταν 4431349.

Διάγραμμα 30 Ιδιοκτήτες επιχειρήσεων στην Αυστραλία



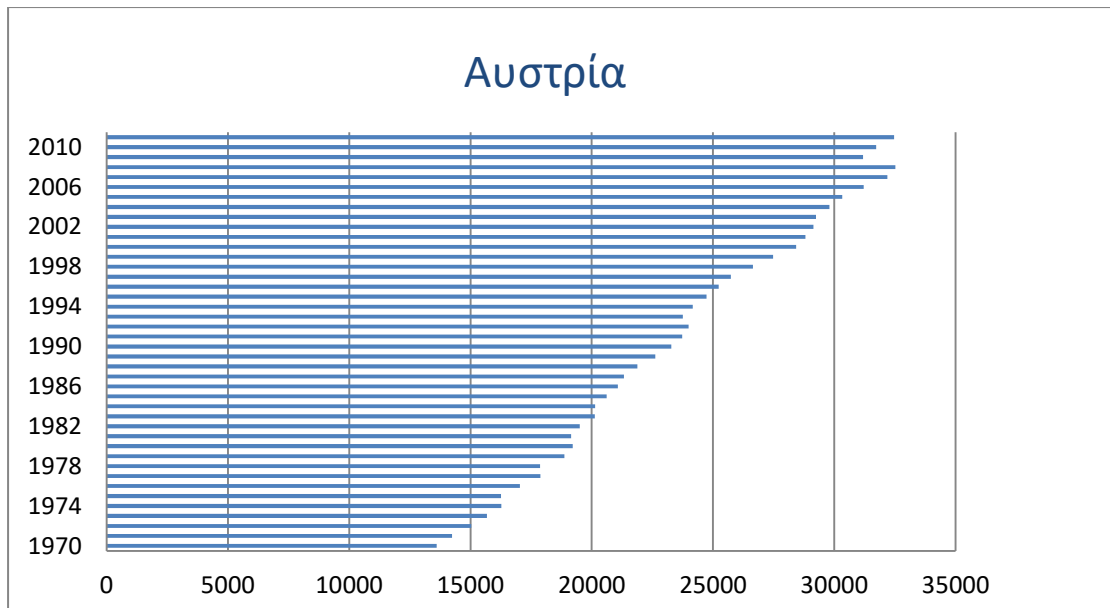
Στην Αυστραλία φαίνεται ότι με την πάροδο του χρόνου οι άνθρωποι στρέφονται όλο και περισσότερο στην δημιουργία ιδιόκτητων επιχειρήσεων. Το 1972 υπήρχε ο μικρότερος αριθμός ιδιοκτητών που έφταναν στους 983 επιχειρηματίες και η μεγαλύτερη τιμή ήταν το 2010 με τους ιδιοκτήτες των επιχειρήσεων να φτάνουν στους 1.859.

4.3. Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο (Gross domestic product per capita)

Παρακάτω θα ξεκινήσει η ανάλυση για το Ακαθάριστο εγχώριο προϊόν ανά κάτοικο για τις 30 χώρες της ΕΕ που εξετάζουμε.

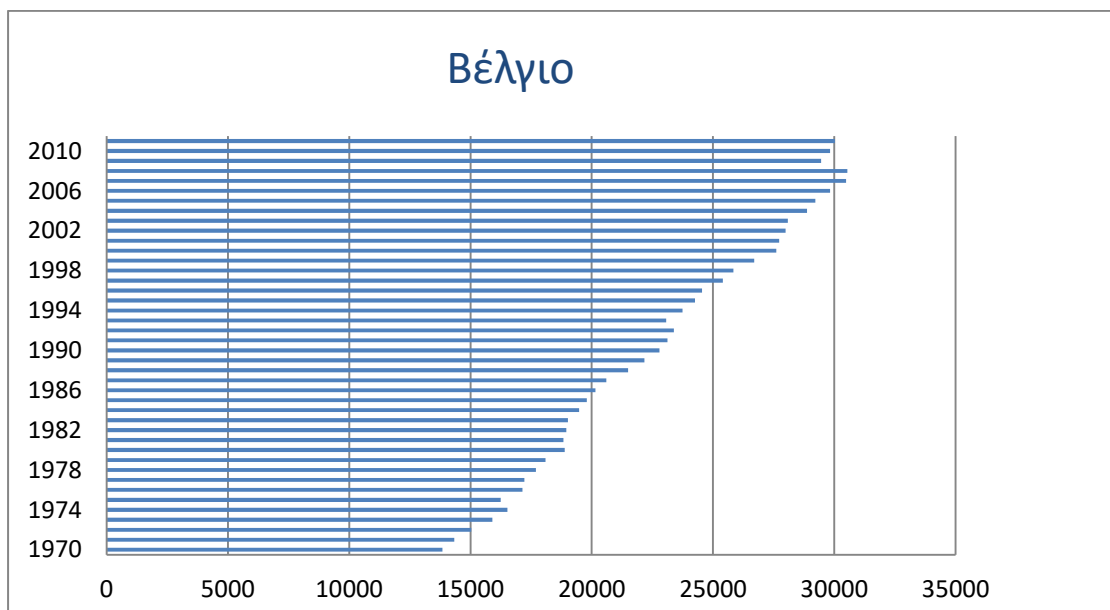
Οι τιμές της συγκεκριμένης μεταβλητής μετριοούνται σε ισοτιμία αγοραστικής δύναμης ανά 2000\$.

Διάγραμμα 31 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Αυστρία



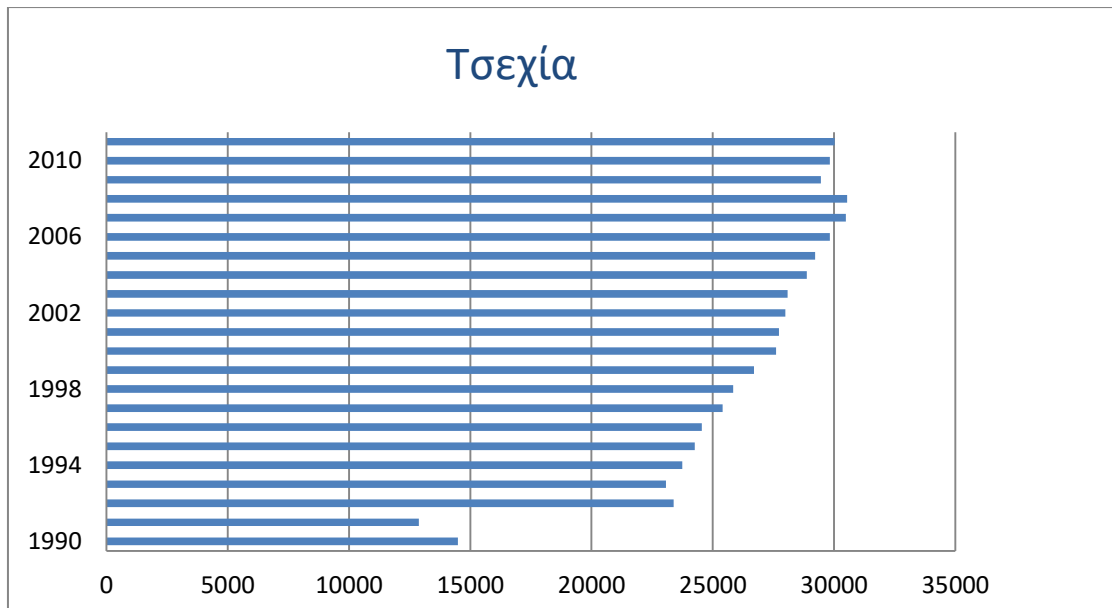
Στο διάγραμμα της Αυστρίας φαίνεται ότι υπάρχουν μικρές αυξομειώσεις αλλά η πορεία του ΑΕΠ είναι ανοδική. Πιο συγκεκριμένα η μικρότερη τιμή είναι 13608 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη τιμή είναι 32517 και παρατηρήθηκε το 2011. Ο μέσος όρος είναι 23.435 και η διακύμανση είναι 319.2571.

Διάγραμμα 32 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στο Βέλγιο



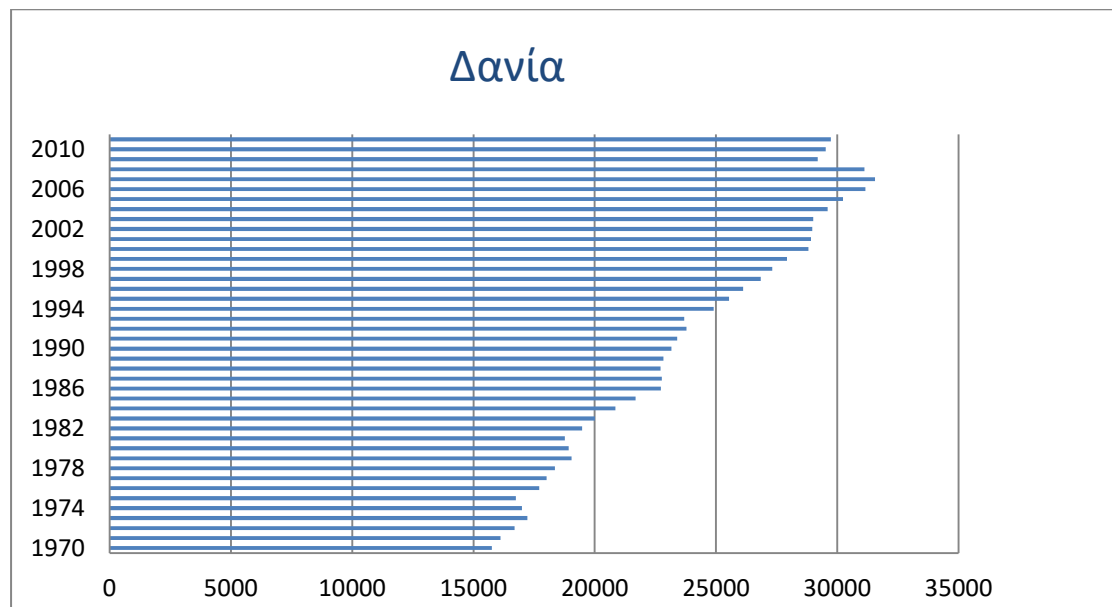
Στο διάγραμμα του Βελγίου φαίνεται ότι υπάρχουν μικρές αυξομειώσεις αλλά η πορεία του ΑΕΠ είναι ανοδική. Πιο συγκεκριμένα, η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 13.851 (1970) και η μεγαλύτερη παρατήρηση είναι 30.545 (2007). Τέλος ο μέσος όρος του είναι 22.714 και η διακύμανση του είναι 263.38165.

Διάγραμμα 33 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Τσεχία



Στο διάγραμμα της Τσεχίας φαίνεται ότι έχει σταθερά ανοδική πορεία με μικρές μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.. Πιο συγκεκριμένα, η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 12.790 και παρατηρήθηκε το 1993 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 20.737 η οποία παρατηρήθηκε το 2008. Τέλος ο μέσος όρος του είναι 16.165 και η διακύμανση του είναι 788.8595.

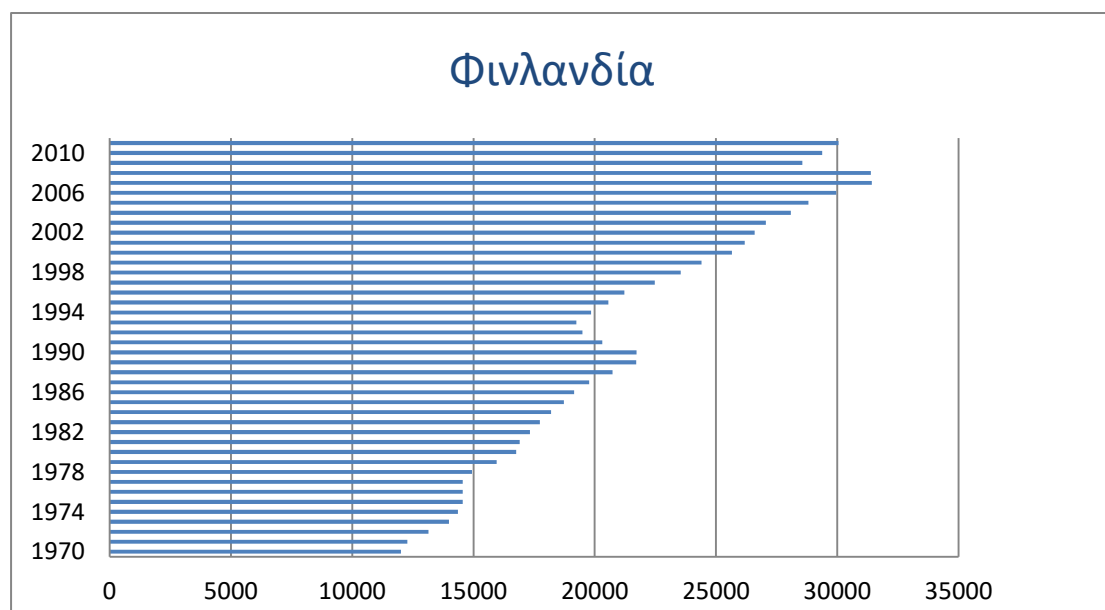
Διάγραμμα 34 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Δανία



Στο διάγραμμα της Δανίας φαίνεται ότι υπάρχουν μικρές αυξομειώσεις αλλά η πορεία του ΑΕΠ είναι ανοδική. Πιο συγκεκριμένα, μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 15.756 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 31.553 η

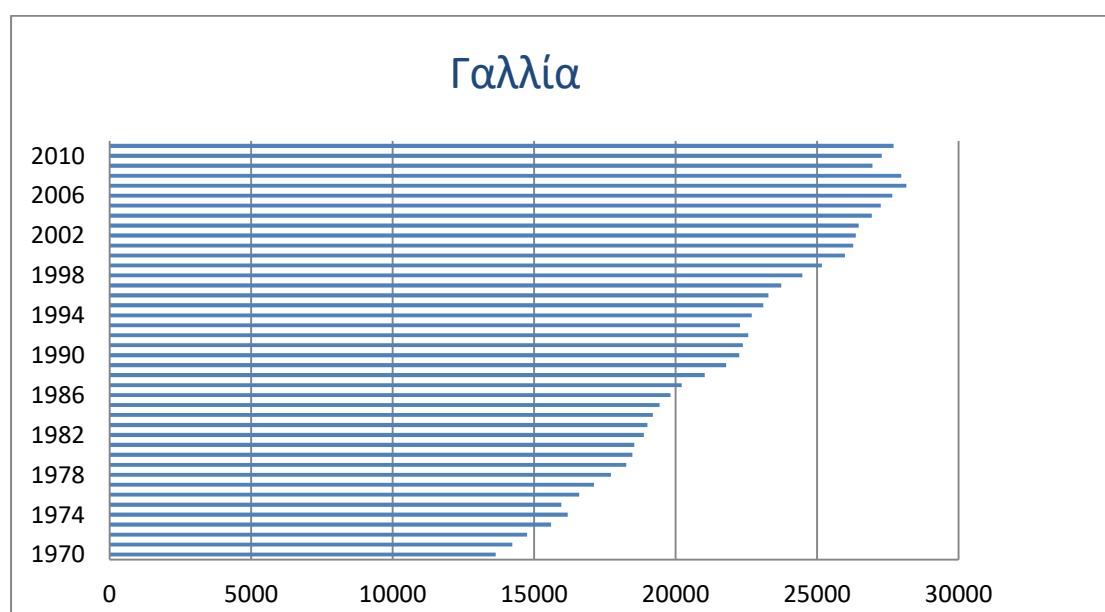
οποία παρατηρήθηκε το 2007. Τέλος ο μέσος όρος του είναι 23.665 και η διακύμανση του είναι 251.1061.

Διάγραμμα 35 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Φινλανδία



Στο διάγραμμα της Φινλανδίας φαίνεται ότι υπάρχει ανοδική πορεία με απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.. Πιο συγκεκριμένα, μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 12.009 (1970) και η μεγαλύτερη έχει τιμή 31429 (2007). Τέλος ο μέσος όρος του είναι 21.032 και η διακύμανση του είναι 326.31743.

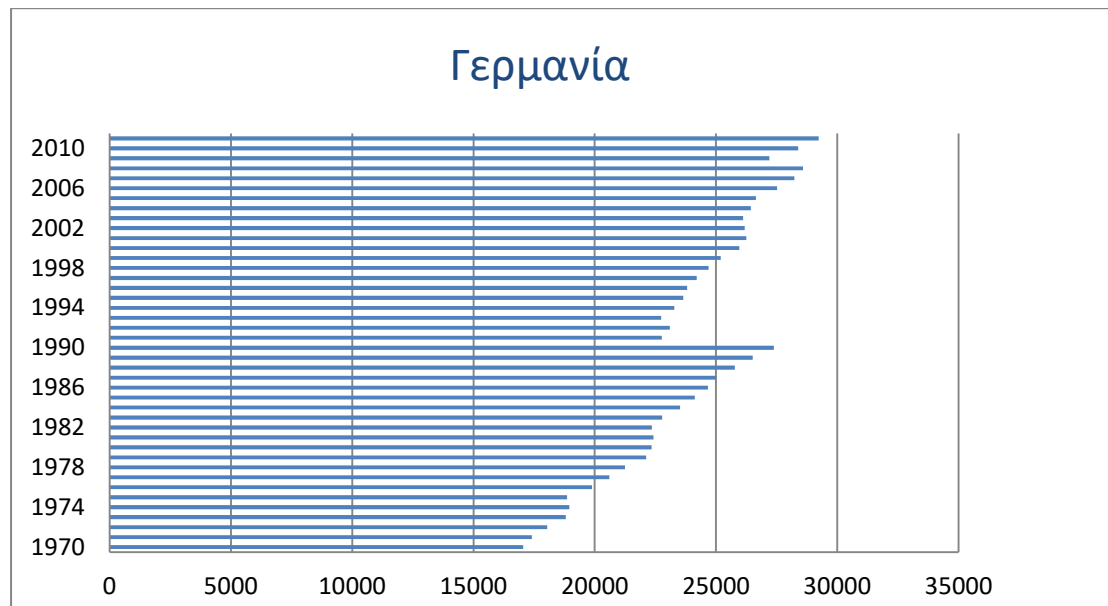
Διάγραμμα 36 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Γαλλία



Στο διάγραμμα της Γαλλίας φαίνεται ότι υπάρχει ανοδική πορεία στο πέρασμα των χρόνων.. Πιο συγκεκριμένα, η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 13.647 και

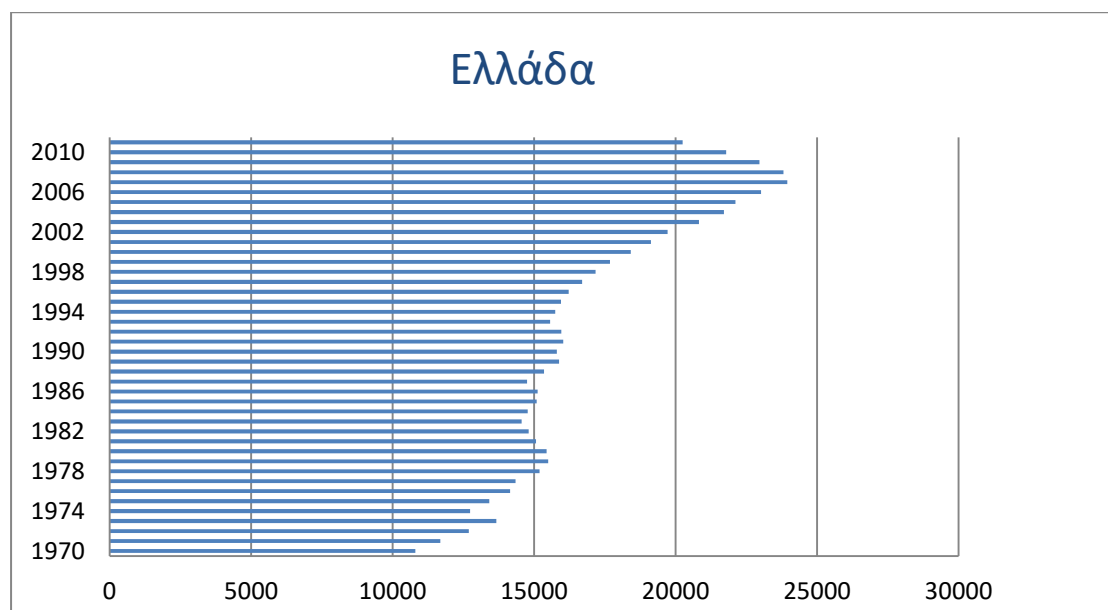
παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 28.152 η οποία παρατηρήθηκε το 2007. Τέλος ο μέσος όρος είναι 21.749 και η διακύμανση είναι 1.9081.658.

Διάγραμμα 37 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Γερμανία



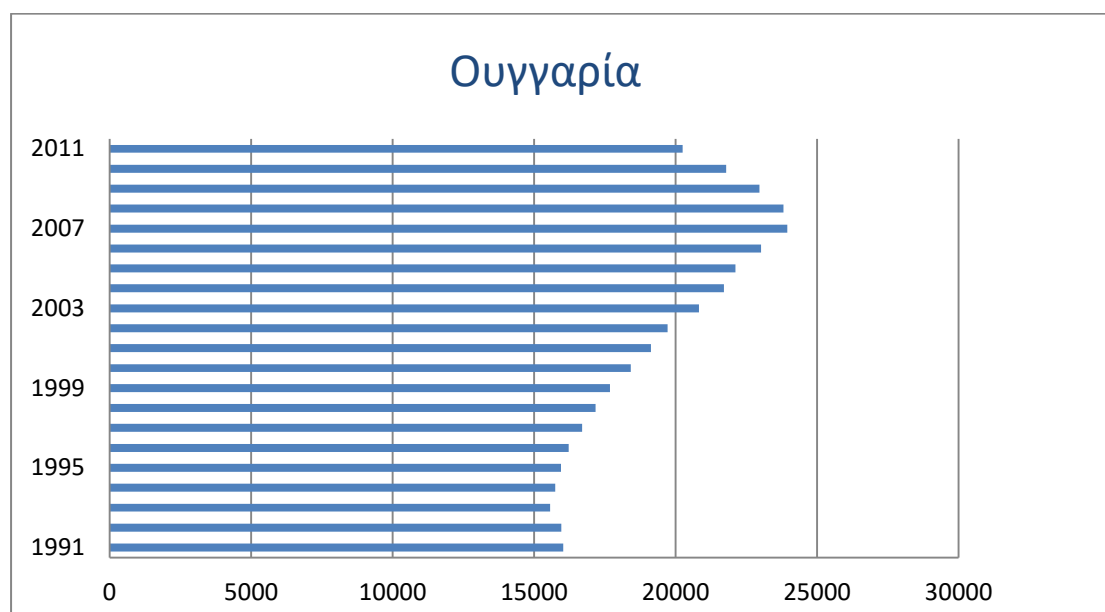
Στο διάγραμμα της Γερμανίας φαίνεται ότι υπάρχει ανοδική πορεία στο πέρασμα των χρόνων.. Πιο συγκεκριμένα, η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 17057 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 29236 οποία παρατηρήθηκε το 2011. Τέλος ο μέσος όρος είναι 23.811 και η διακύμανση είναι 10291.443.

Διάγραμμα 38 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ελλάδα



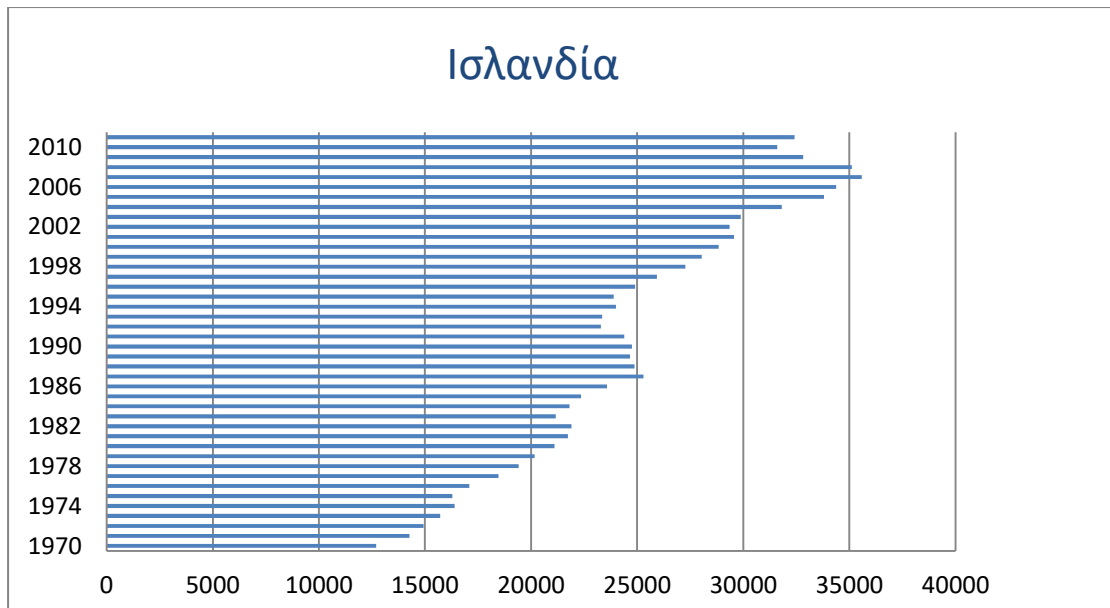
Στο διάγραμμα της Ελλάδας φαίνεται ότι υπάρχει ανοδική πορεία στο πέρασμα των χρόνων.. Πιο συγκεκριμένα, η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 10.805 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 23.954 η οποία παρατηρήθηκε το 2007. Τέλος ο μέσος όρος είναι 16.799 και η διακύμανση είναι 1.1472.939.

Διάγραμμα 39 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ουγγαρία



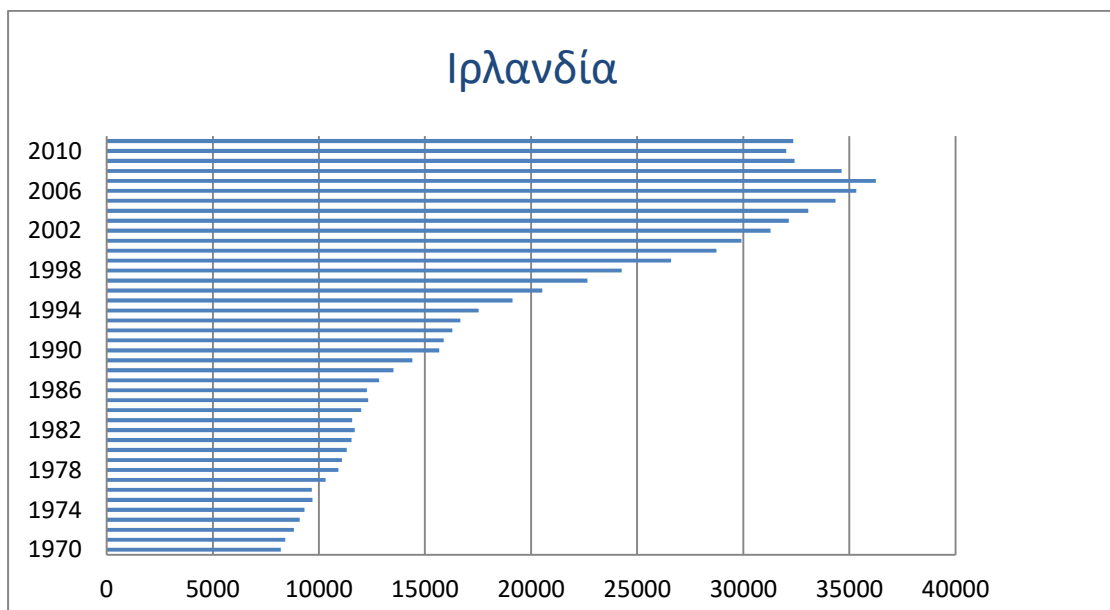
Στο διάγραμμα της Ουγγαρίας φαίνεται ότι υπάρχει ανοδική πορεία στο πέρασμα των χρόνων αν και τα τελευταία έτη (από το 2007 και μετά) υπάρχει μείωση του ΑΕΠ.. Πιο συγκεκριμένα, η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 9.432 και παρατηρήθηκε το 1993 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 16.062 η οποία παρατηρήθηκε το 2008. Τέλος ο μέσος όρος είναι 12.675 και η διακύμανση είναι 6.214.929.

Διάγραμμα 40 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ισλανδία



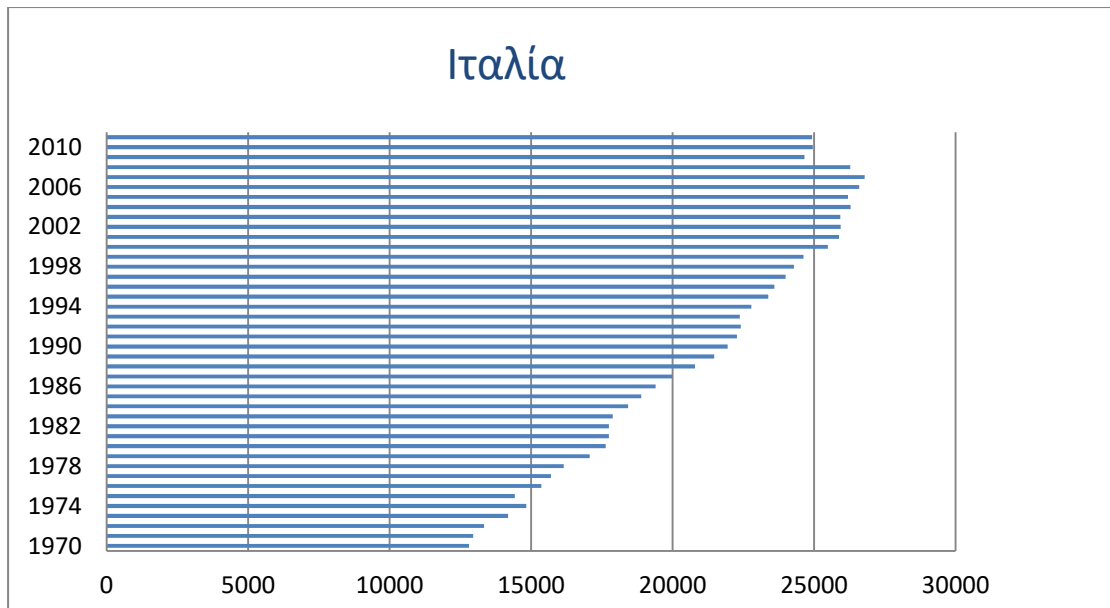
Στο διάγραμμα της Ισλανδίας φαίνεται ότι υπάρχει ανοδική πορεία στο πέρασμα των χρόνων.. Πιο συγκεκριμένα, η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 12.696 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 35590 η οποία παρατηρήθηκε το 2007.

Διάγραμμα 41 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ιρλανδία



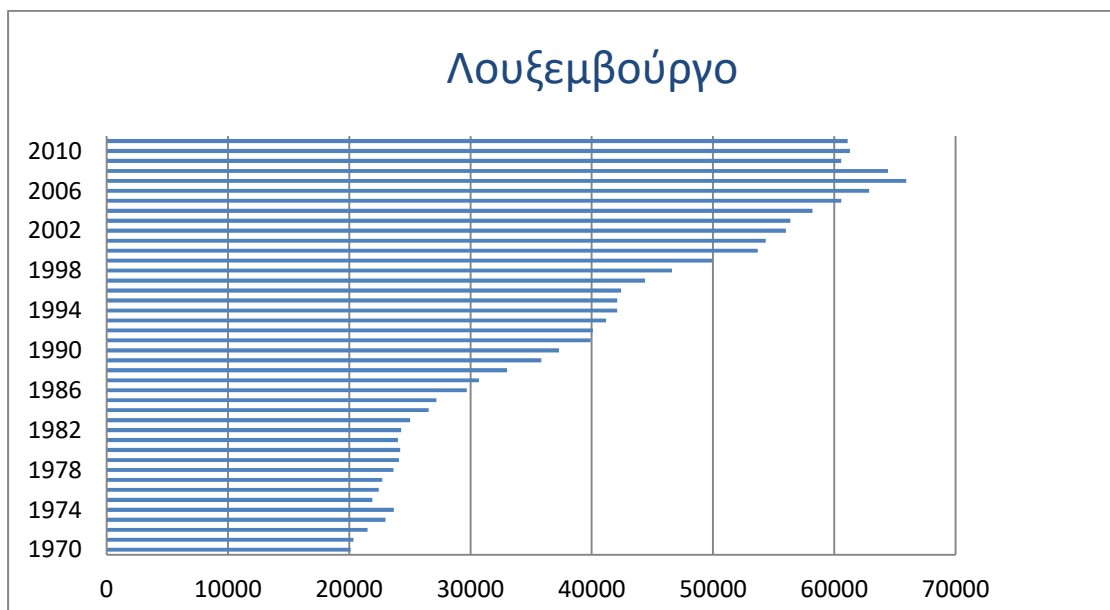
Στο διάγραμμα της Ιρλανδίας φαίνεται ότι υπάρχει απότομη ανοδική πορεία στο πέρασμα των χρόνων.. Πιο συγκεκριμένα, η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 8.211 (1970) και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 36.239 (2007). Τέλος, ο μέσος όρος είναι 19.207 και η διακύμανση είναι 92.525.896.

Διάγραμμα 42 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ιταλία



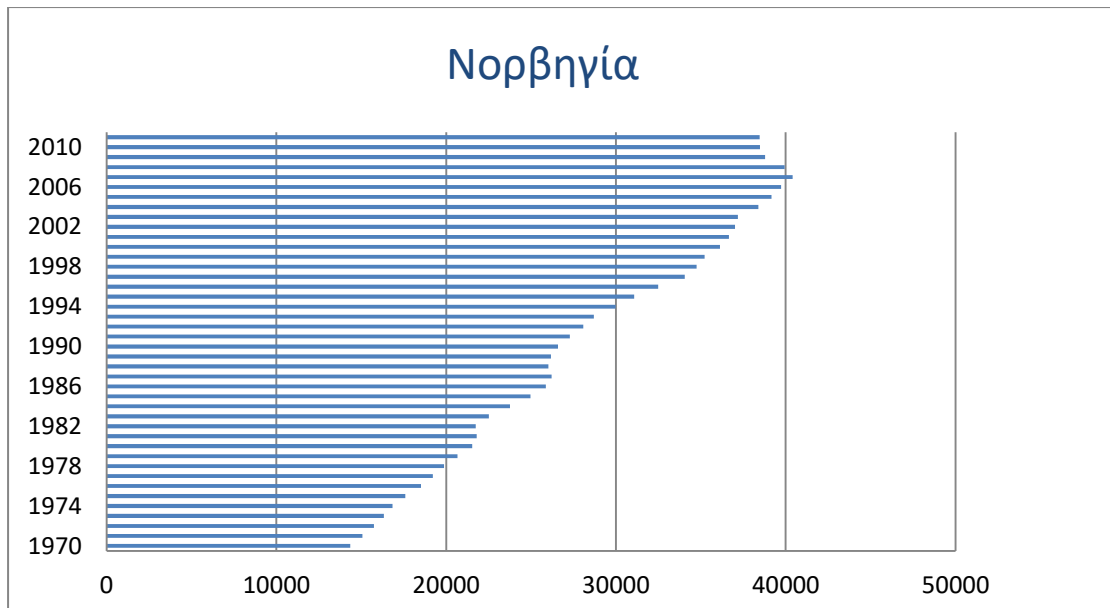
Στο διάγραμμα της Ιταλίας φαίνεται ότι υπάρχει απότομη ανοδική πορεία στο πέρασμα των χρόνων.. Πιο συγκεκριμένα, η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 12.811 (1970) και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 26.790 (2007). Τέλος, ο μέσος όρος είναι 20.916 και η διακύμανση είναι 19.843.759.

Διάγραμμα 43 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στο Λουξεμβούργο



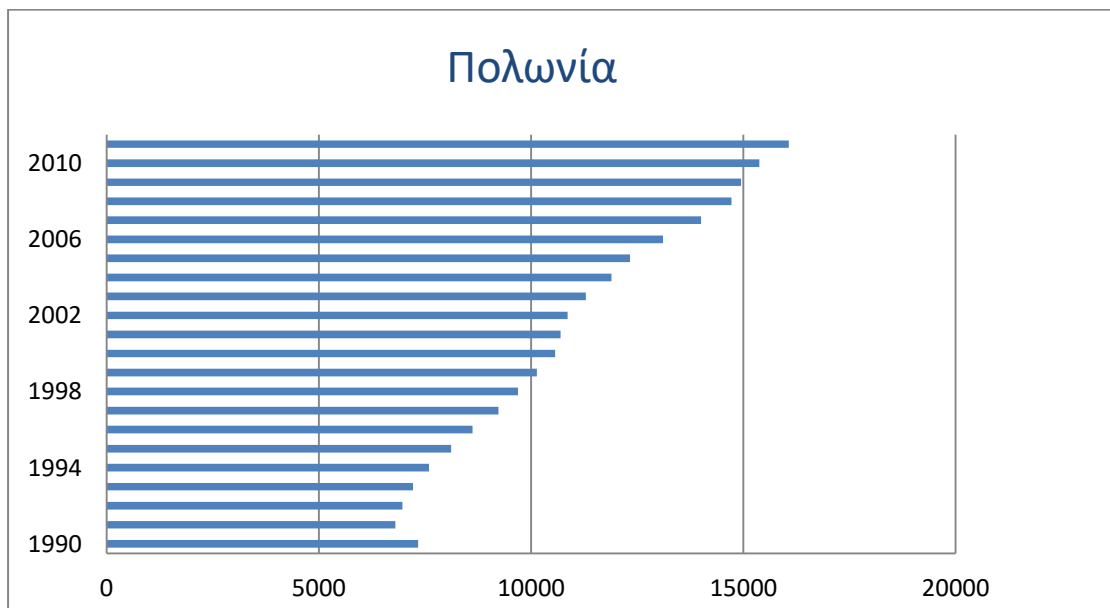
Στο διάγραμμα του Λουξεμβούργου φαίνεται ότι υπάρχει απότομη ανοδική πορεία στο πέρασμα των χρόνων.. Πιο συγκεκριμένα, η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 20.124 (1970) και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 65.943 (2007).

Διάγραμμα 44 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στη Νορβηγία



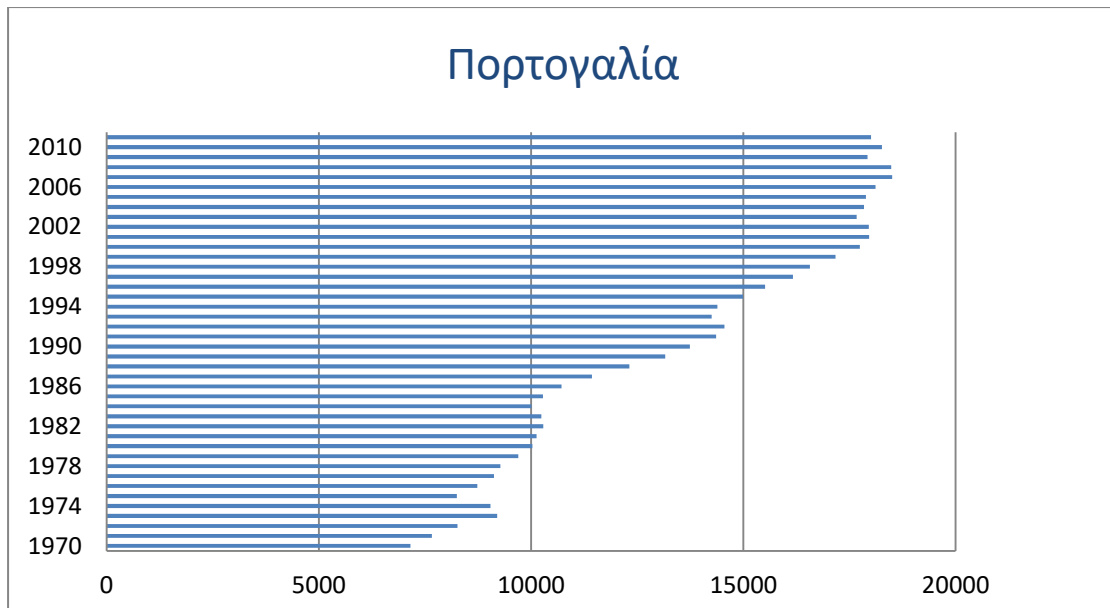
Στο διάγραμμα της Νορβηγίας φαίνεται ότι υπάρχει σταθερή ανοδική πορεία στο πέρασμα των χρόνων.. Πιο συγκεκριμένα, η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 14.349 (1970) και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 40.404 (2007).

Διάγραμμα 45 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Πολωνία



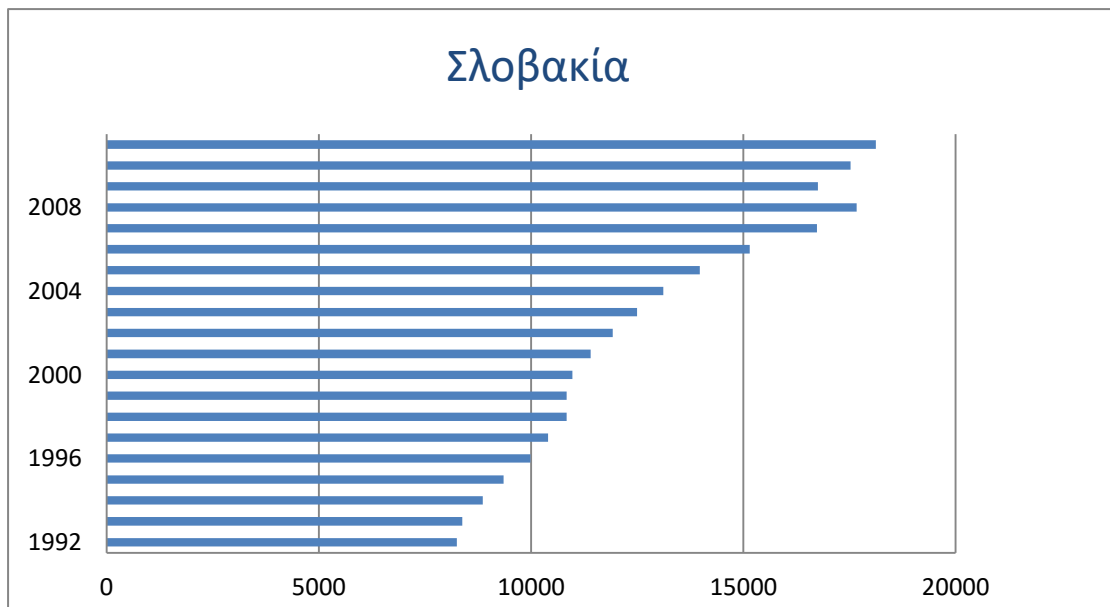
Από το διάγραμμα φαίνεται ότι η Πολωνία έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 6.806 (1991) και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 16.073 (2011). Ο μέσος όρος είναι 10.799 και η διακύμανση είναι 8.701.922.

Διάγραμμα 46 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Πορτογαλία



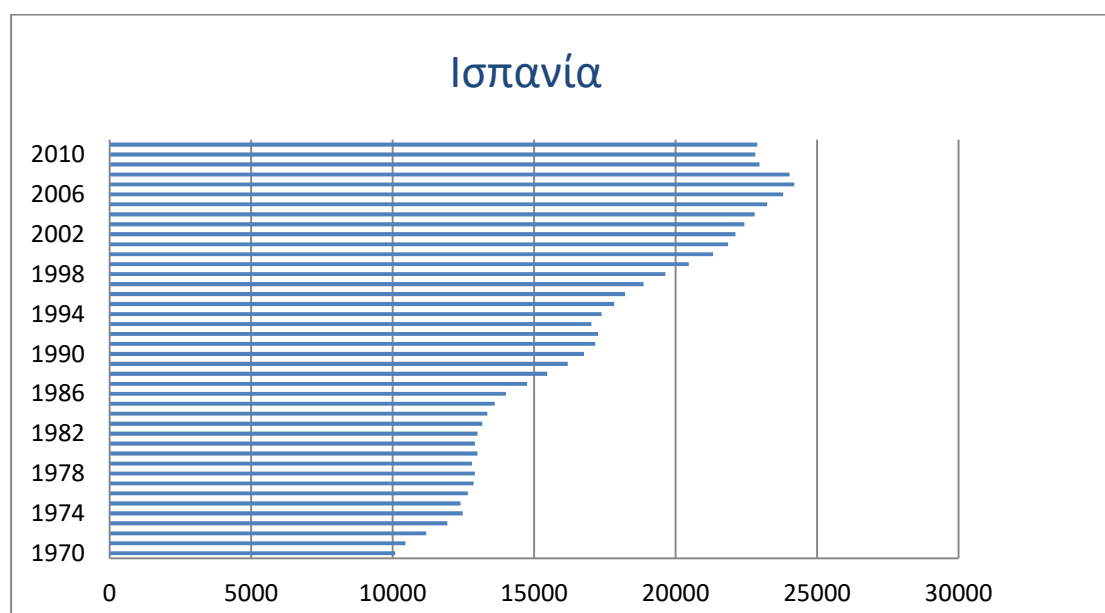
Από το διάγραμμα φαίνεται ότι η Πορτογαλία έχει ανοδική πορεία με μικρές μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων ενώ τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μικρή στασιμότητα. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 7.157 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 18.510 η οποία παρατηρήθηκε το 2007

Διάγραμμα 47 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στη Σλοβακία



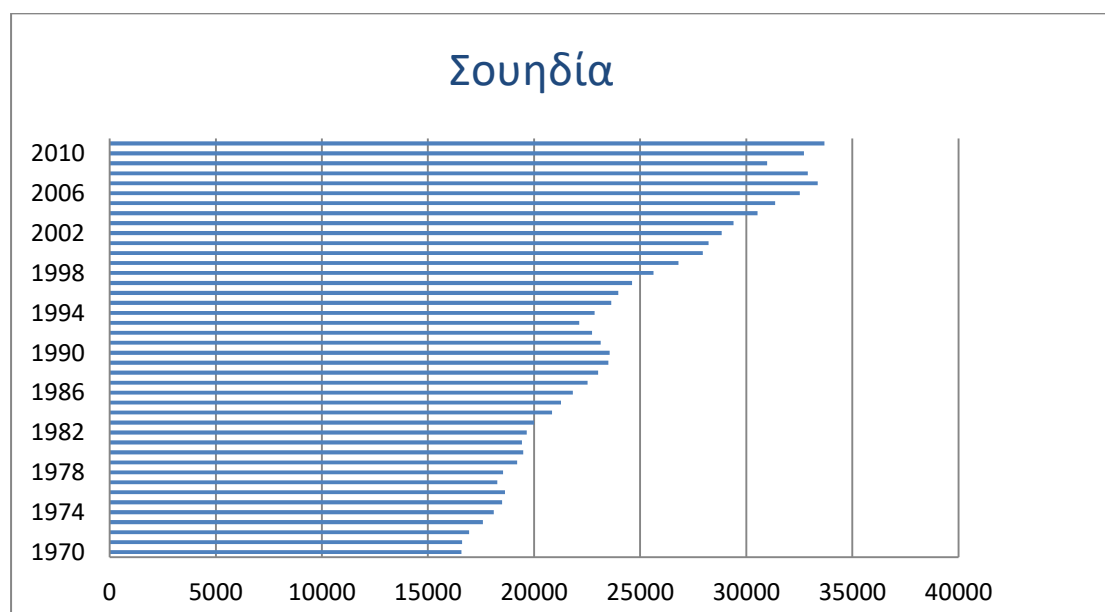
Στο διάγραμμα της Σλοβακίας φαίνεται ότι υπάρχει σταθερή ανοδική πορεία στο πέρασμα των χρόνων.. Πιο συγκεκριμένα, η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 8.253 και παρατηρήθηκε το 1992 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 18.126 η οποία παρατηρήθηκε το 2011.

Διάγραμμα 48 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ισπανία



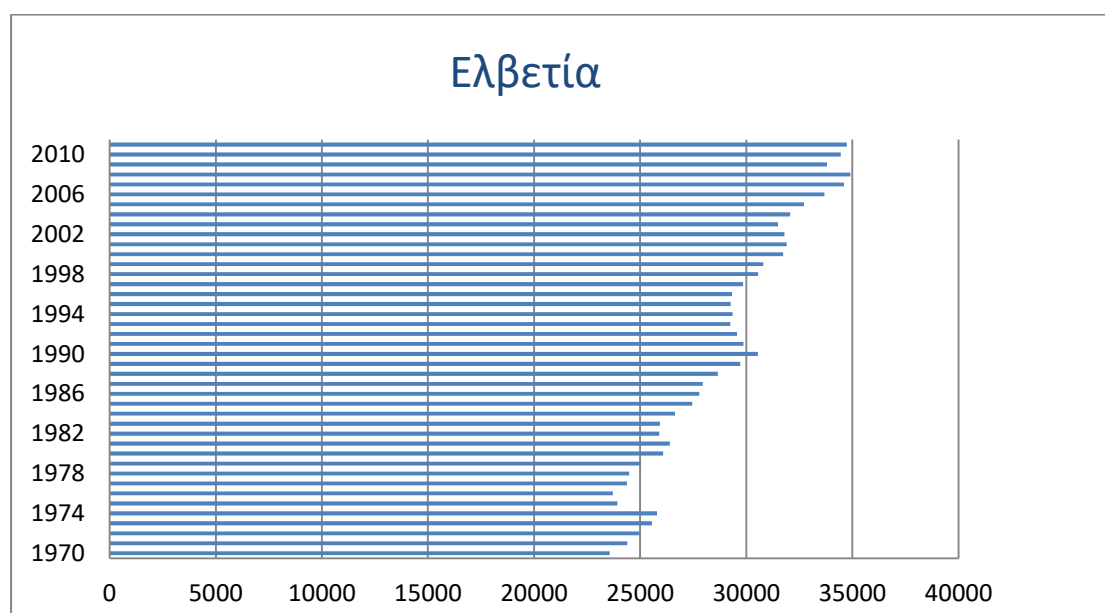
Στο διάγραμμα της Ισπανίας φαίνεται ότι υπάρχει σταθερή ανοδική πορεία στο πέρασμα των χρόνων.. Πιο συγκεκριμένα, η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 10.092 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 24.203 η οποία παρατηρήθηκε το 2007.

Διάγραμμα 49 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Σουηδία



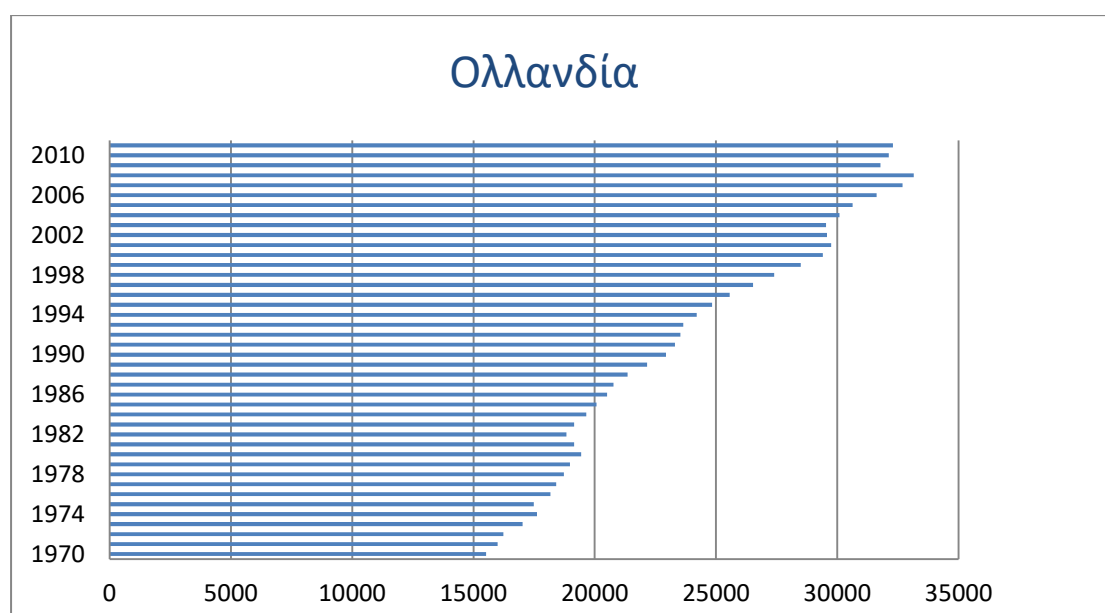
Στο διάγραμμα της Σουηδίας φαίνεται ότι υπάρχει σταθερή ανοδική πορεία στο πέρασμα των χρόνων.. Πιο συγκεκριμένα, η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 10.092 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 24.203 η οποία παρατηρήθηκε το 2007.

Διάγραμμα 50 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ελβετία



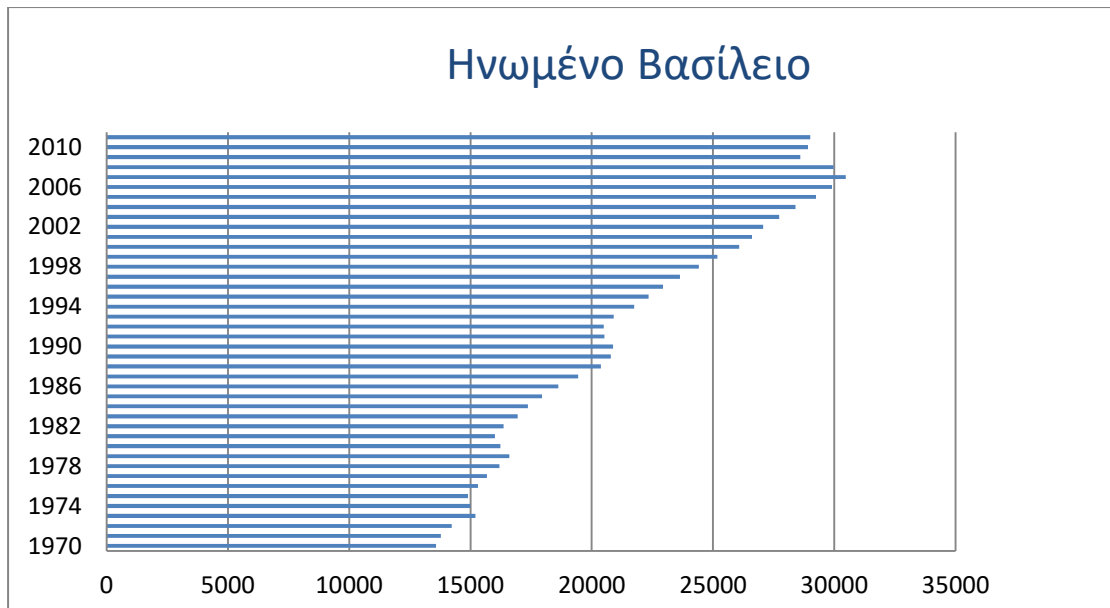
Στο διάγραμμα της Ελβετίας φαίνεται ότι υπάρχει σταθερή ανοδική πορεία στο πέρασμα των χρόνων.. Πιο συγκεκριμένα, η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 23.560 (1970) και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 34.905 (2008).

Διάγραμμα 51 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ολλανδία



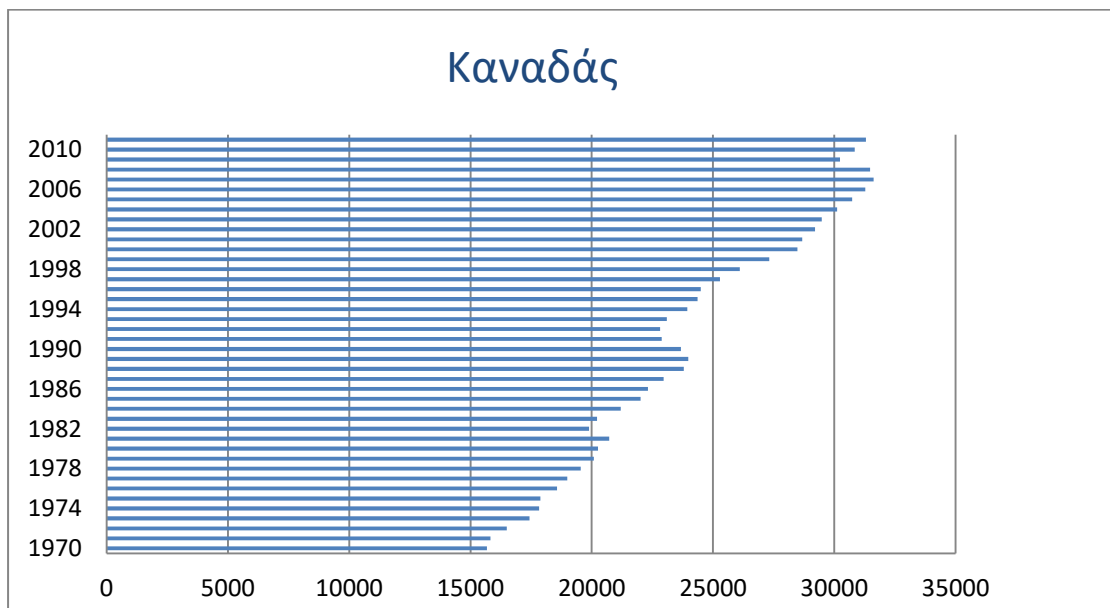
Στο διάγραμμα της Ολλανδίας φαίνεται ότι υπάρχει σταθερή ανοδική πορεία στο πέρασμα των χρόνων.. Πιο συγκεκριμένα, η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 15.515 (1970) και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 33.157 (2008).

Διάγραμμα 52 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στο Ηνωμένο Βασίλειο



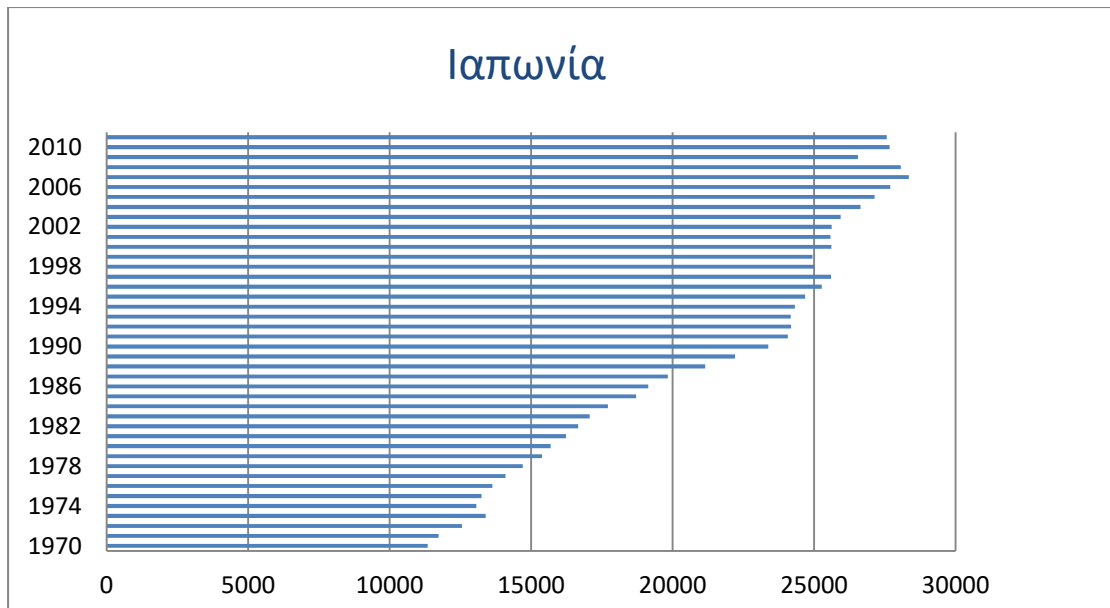
Στο διάγραμμα του Ηνωμένου Βασιλείου φαίνεται ότι υπάρχει σταθερή ανοδική πορεία στο πέρασμα των χρόνων.. Πιο συγκεκριμένα, η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 18.229 (1970) και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 38.713 (2007).

Διάγραμμα 53 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στον Καναδά



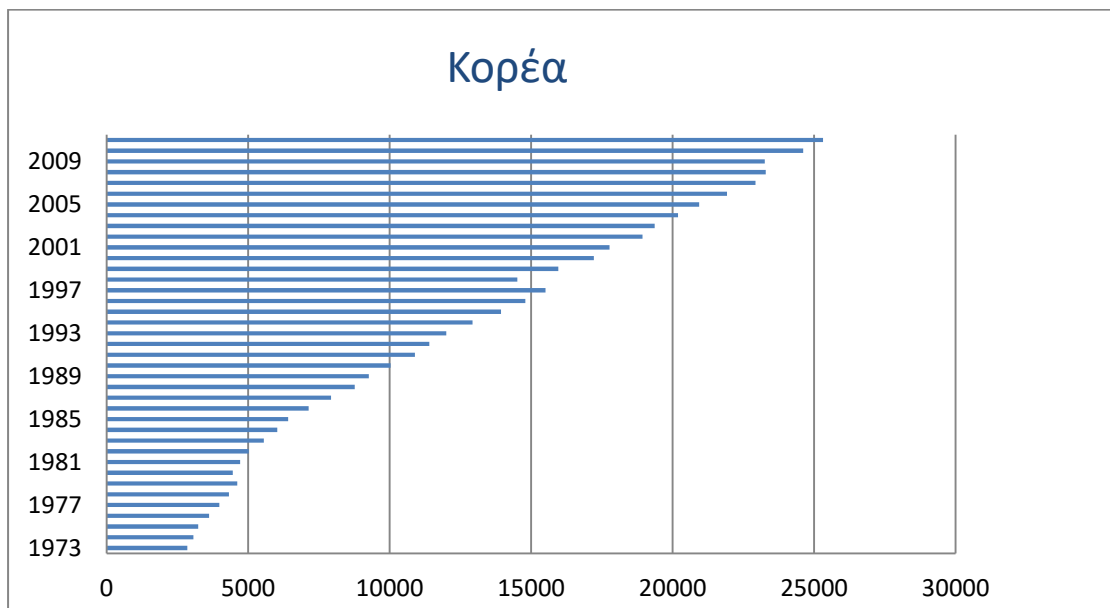
Στον Καναδά φαίνεται ότι υπάρχει σημαντική άυξηση στο ΑΕΠ. Πιο συγκεκριμένα. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 15.678 (1970) και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 31.629 (2007).

Διάγραμμα 54 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ιαπωνία



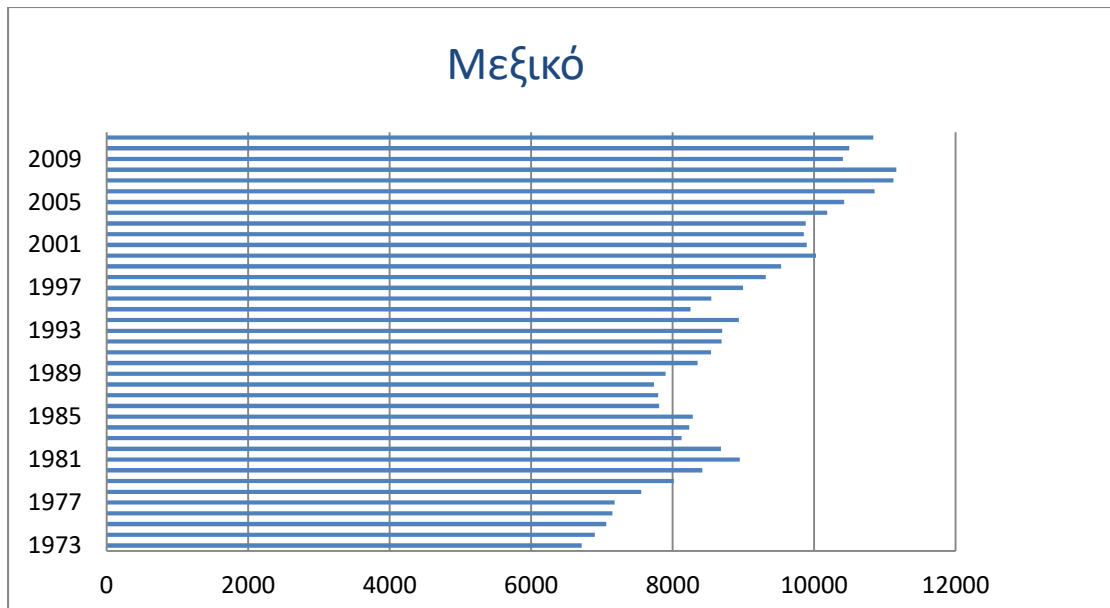
Στο διάγραμμα της Ιαπωνίας φαίνεται ότι υπάρχει σταθερή ανοδική πορεία στο πέρασμα των χρόνων.. Πιο συγκεκριμένα, η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 11.343 (1970) και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 28.347 (2007).

Διάγραμμα 55 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Κορέα



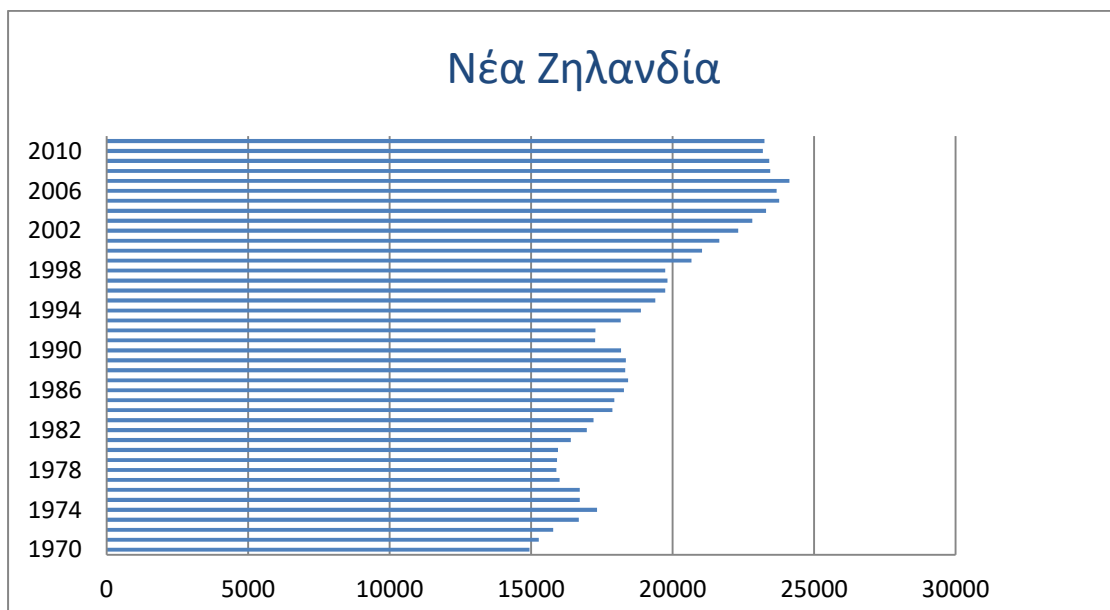
Στο διάγραμμα της Κορέας φαίνεται ότι υπάρχει απότομη ανοδική πορεία στο πέρασμα των χρόνων.. Πιο συγκεκριμένα, η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 2.854 (1973) και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 25.319 (2011).

Διάγραμμα 56 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στο Μεξικό



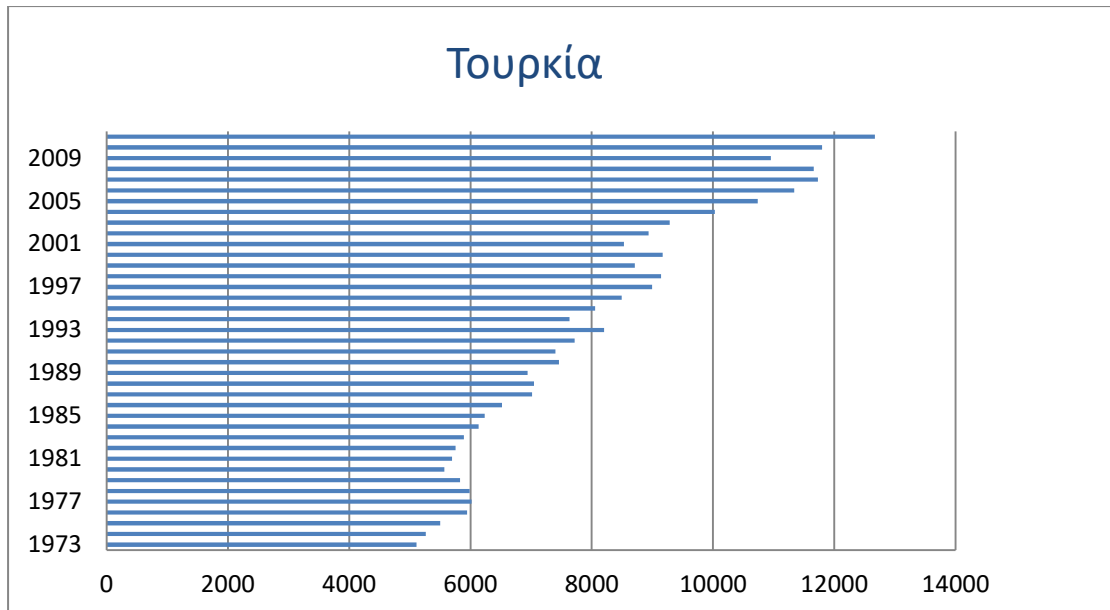
Στο διάγραμμα του Μεξικού φαίνεται ότι υπάρχει σταθερή ανοδική πορεία στο πέρασμα των χρόνων με απότομες μειώσεις. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 6.715 και παρατηρήθηκε το 1973 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 11.165 η οποία παρατηρήθηκε το 2008.

Διάγραμμα 57 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Νέα Ζηλανδία



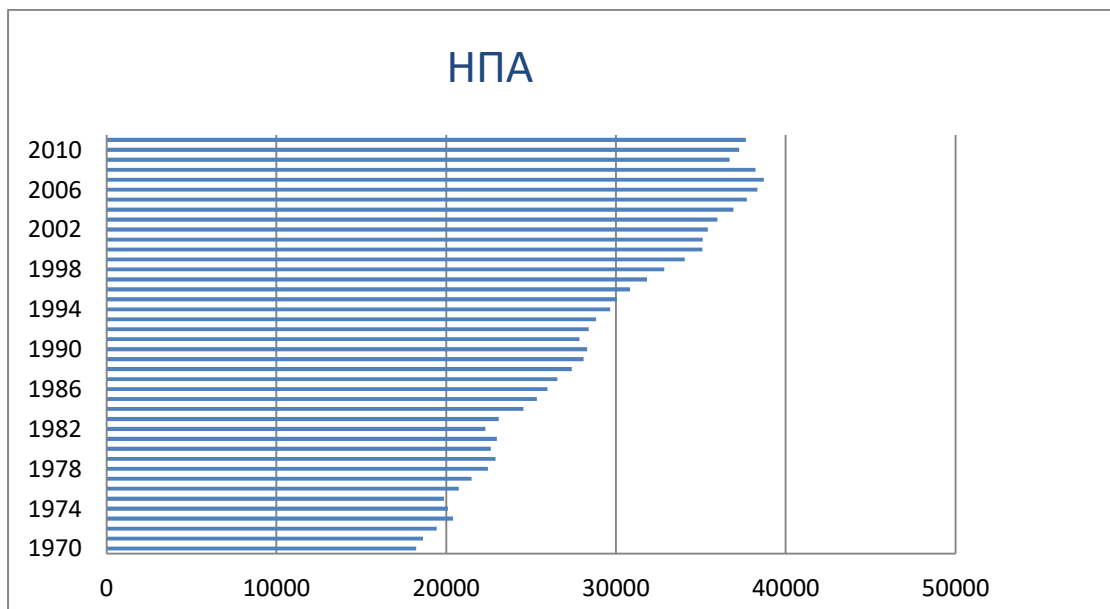
Στο διάγραμμα της Νέας Ζηλανδίας φαίνεται ότι υπάρχει σταθερή ανοδική πορεία στο πέρασμα των χρόνων με απότομες μειώσεις. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 14.945 (1970) και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 24.126 (2007). Επιπλέον παρατηρείται ότι μετά το 2007 υπάρχει μία στασιμότητα για τα επόμενα χρόνια.

Διάγραμμα 58 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Τουρκία



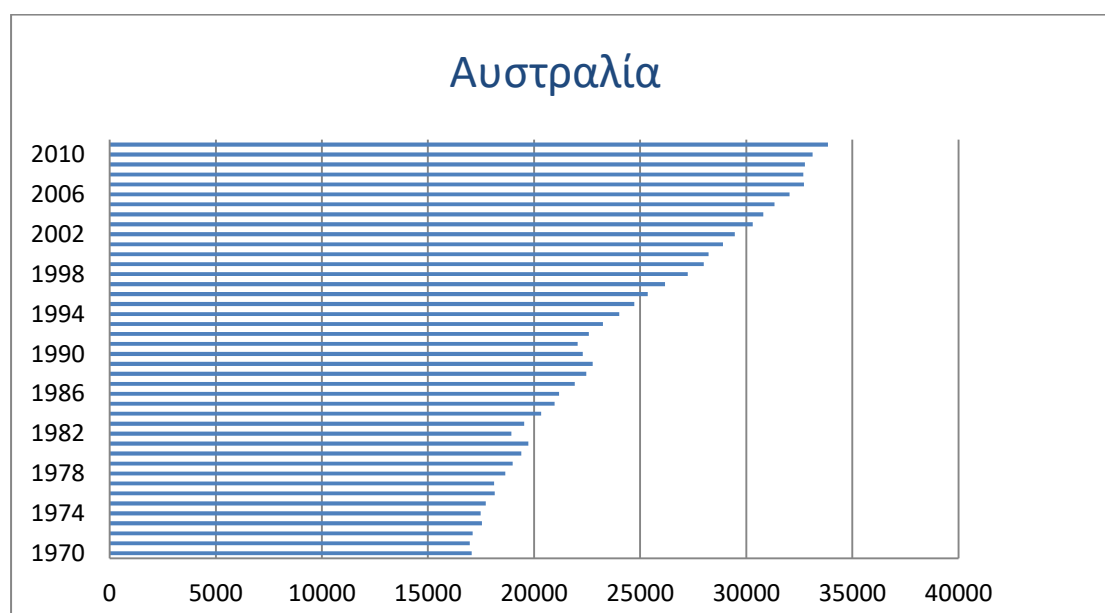
Στο διάγραμμα της Τουρκίας φαίνεται ότι υπάρχει απότομες αυξομειώσεις κατά τη διάρκεια των ετών. Επίσης η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 5.108 και παρατηρήθηκε το 1973 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 12.671 η οποία παρατηρήθηκε το 2011.

Διάγραμμα 59 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στις ΗΠΑ



Στο διάγραμμα των ΗΠΑ φαίνεται ότι σταδιακά αυξάνεται το ΑΕΠ ανά κάτοικο κατά τη διάρκεια των ετών. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 18.229 (1970) και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 38.713 (2007). Τέλος μετά το έτος 2007 παρατηρείται μία στασιμότητα για τα επόμενα έτη.

Διάγραμμα 60 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Αυστραλία



Στο διάγραμμα της Αυστραλίας φαίνεται ότι σταδιακά αυξάνεται το ΑΕΠ ανά κάτοικο κατά τη διάρκεια των ετών. Ο μέσος όρος των παρατηρήσεων είναι 23.972 κι η διακύμανση είναι 303.117. Τέλος η μικρότερη τιμή είναι 16.972 και η μεγαλύτερη τιμή είναι το 2011 με την τιμή της παρατήρησης να κυμαίνεται σε 33.848

4.4. Ανακεφαλαίωση

Όπως αναφέρθηκε και στην αρχή του κεφαλαίου, η ανάλυση βασίστηκε στον αριθμό των ιδιοκτητών των επιχειρήσεων και στο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο.

Μέσα από την ανάλυση είναι εμφανές ότι οι χώρες με την πάροδο του χρόνου επηρεάζονται. Όσον αφορά τη μεταβλητή για τους ιδιοκτήτες των επιχειρήσεων φαίνεται ότι με την πάροδο του χρόνου αυξάνονται οι μεταβλητές. Επίσης όσον αφορά τη μεταβλητή για το ΑΕΠ ανά κάτοικο, στις περισσότερες χώρες φαίνεται πως ενώ αυξάνεται από το έτος που ξεκινάει η ανάλυση (συνήθως 1970 – εξαρτάται τη χώρα) φτάνοντας στο έτος 2007 υπάρχει μείωση. Αυτό είναι ένα γεγονός που παρατηρείται σε όλες τις χώρες. Η αιτία που συνεισφέρει στην μείωση του ΑΕΠ από το 2007 και μετά είναι η οικονομική κρίση που ξέσπασε στην Ευρώπη.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5ο:

Μεθοδολογία

5.1. Εισαγωγή

Ύστερα από την ανάλυση των δεδομένων που πραγματοποιήθηκε στο προηγούμενο κεφάλαιο (Κεφάλαιο 4ο), θα ακολουθήσει η ανάλυση της μεθοδολογίας που θα ακολουθηθεί για να καταλήξει η παρούσα διπλωματική σε συμπεράσματα.

5.2. Μεθοδολογία εκτίμησης δεδομένων

Όπως αναφέρθηκε και σε προηγούμενο κεφάλαιο της παρούσας μελέτης, τα αποτελέσματα των εμπειρικών εκτιμήσεων βασίζονται σε μεθόδους Panel Data, δηλαδή συνδυασμού χρονολογικών σειρών (time-series data) και διαστρωματικών στοιχείων (cross-section data).

Οι (Hsiao; Hsiao, 1979b; Klevmarken, 1989; Solon, 1989) αναφέρουν συγκεντρωτικά τα οφέλη που προκύπτουν από τη χρήση των Panel Data. Τέτοια πλεονεκτήματα είναι τα ακόλουθα:

- Περιορίζουν το πρόβλημα της ετερογένειας
- Δίνουν περισσότερες πληροφορίες από τα συμπεράσματα που προκύπτουν, τα οποία είναι πιο αποτελεσματικά, περισσότερους βαθμούς ελευθερίας, καθώς και μειώνουν το πρόβλημα της πολυσυγγραμμικότητας.
- Είναι καλύτερα για τη μελέτη διαδοχικών και διαχρονικών προσαρμογών των δεδομένων που είναι διαθέσιμα.
- Επιτρέπουν τη χρήση πιο περίπλοκων υποδειγμάτων (μοντέλων).
- Εφαρμόζονται συνήθως σε ομάδες της μικροοικονομίας

Το πιο σημαντικό χαρακτηριστικό των μελετών που χρησιμοποιούν Panel Data είναι ότι οι μεταβολές, συνήθως, συμπεριλαμβάνονται αυτομάτως στο σχεδιασμό τους. Επομένως, οι αλλαγές μιας μεταβλητής σε ένα σύνολο μεταβλητών μετρούνται άμεσα.

Μια παλινδρόμηση σε Panel Data διαφέρει από εκείνες των χρονολογικών σειρών στη διπλή διάσταση των μεταβλητών της. Συγκεκριμένα,

$$Y_{it} = \alpha + X_{it} \cdot \beta + U_{it} \quad (1)$$

Όπου : $U_{it} = \mu_i + \nu_{it}$, ο διαταρακτικός όρος

$i = 1, 2 \dots N$, η διάσταση των διαστρωματικών στοιχείων (cross – section)

$t = 1, 2 \dots T$, η διάσταση των χρονολογικών σειρών (time series)

α = μία σταθερά,

β = ένα $K \times 1$ διάνυσμα

X_{it} = η i -οστή παρατήρηση από τις K ερμηνευτικές μεταβλητές

Στη γενική περίπτωση των pooled OLS models υποτίθεται ότι όλες οι παράμετροι είναι ίδιες για κάθε διαστρωματικό στοιχείο (Holtz-Eakin, et al., 1988). Ωστόσο ένα fixed effect υπόδειγμα το οποίο λαμβάνει υπόψη συγκεκριμένους παράγοντες κάθε στρώματος (χώρας) φαίνεται πως είναι καταλληλότερο για την εμπειρική διερεύνηση της παρούσας μελέτης.

Στη μελέτη αυτή θα εξετάσουμε την επίδραση μεταξύ έξι μεταβλητών που αφορούν την επιχειρηματικότητα στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Ειδικότερα θα μελετήσουμε τη σχέση μεταξύ ιδιοκτητών επιχειρήσεων με το ακαθάριστο εγχώριο προϊόν ανά κάτοικο, την πληθυσμιακή πυκνότητα, το κόστος εμπορίου, τις εξαγωγές που γίνονται από Η.Π.Α και Ε.Ε, τις διάφορες πατέντες και την Απασχόληση τόσο στον Βιομηχανικό τομέα όσο και στις διάφορες υπηρεσίες.

Το βασικό fixed effect model (FEM) δίνεται από την εξίσωση (2).

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{it} + U_{it} \quad (2)$$

Όπου,

$U_{it} = \mu_i + v_{it}$, ο διαταρακτικός όρος,

μ_i , το χρονικά αμετάβλητο fixed effect του στρώματος i

$i = 1, 2, \dots, N$, η διάσταση των διαστρωματικών στοιχείων (cross-section)

$t = 1, 2, \dots, T$, η διάσταση των χρονολογικών σειρών (time series)

β_0 , μία σταθερά

β_1 , ένα $K \times 1$ διάνυσμα και

X_{it} , η i -οστή παρατήρηση από τις K ερμηνευτικές μεταβλητές.

Η δημιουργία ενός pool με κάποια διαστρωματικά στοιχεία συνεπάγεται και κάποια πλεονεκτήματα. Πρώτον, δεν υφίσταται το πρόβλημα της στασιμότητας των χρονοσειρών. Η παρουσία ενός μεγάλου αριθμού διαστρωματικών στοιχείων (cross-section) είναι πιθανό να επιτρέπει στους συντελεστές υστέρησης να μεταβάλλονται στη διάρκεια του χρόνου. Επίσης, κατά την ασυμπτωτική θεωρία, όταν υπάρχει ένας μεγάλος αριθμός διαστρωματικών στοιχείων δεν απαιτείται το αυτοπαλίνδρομο διάνυσμα (autoregressive sector) να ικανοποιεί την υπόθεση της ύπαρξης μοναδιαίας ρίζας. Βέβαια, η παρουσία μιας αποκλίνουσας και εκρηκτικής διαδικασίας μπορεί να δυσκολέψει την ερμηνεία του υποδείγματος.

Στην παραπάνω περίπτωση του fixed effects model-FEM (2), το μ_i υποτίθεται ότι είναι μια σταθερή παράμετρος που μπορεί να εκτιμηθεί, ενώ το ν_{it} είναι μια διαδικασία $iid \sim (0, \sigma^2)$. Γενικά, ο διαταρακτικός όρος ν_{it} ικανοποιεί όλες τις κλασσικές υποθέσεις και το μ_i αντικατοπτρίζει τις επιδράσεις ενός συγκεκριμένου στρώματος i (χώρας) και περιλαμβάνει τα μη παρατηρήσιμα χαρακτηριστικά του, ενώ υποτίθεται ότι είναι χρονικά αμετάβλητος.

Εφόσον θεωρούμε το μ_i ως δεδομένο, μπορούμε να εφαρμόσουμε τη μέθοδο των ελαχίστων τετραγώνων με ψευδομεταβλητές, γνωστή και ως least square dummy variable (LSDV) methodology, για να εκτιμήσουμε το υπόδειγμα (2). Όμως, η μέθοδος αυτή συνεπάγεται μεγάλη απώλεια βαθμών ελευθερίας. Εκτιμώντας $N-1$ παραμέτρους και ένα μεγάλο αριθμό ψευδομεταβλητών, το πρόβλημα της πολυσυγγραμικότητας μεταξύ των παλινδρομήσεων μπορεί να χειροτερεύσει. Επιπλέον, οι fixed effects (FE) εκτιμητές δεν μπορούν να εκτιμήσουν την επίδραση κάθε μεταβλητής που είναι χρονικά αμετάβλητη (time-invariant variable).

Ωστόσο, αν το υπόδειγμα των fixed effects είναι αληθές, τότε ο LSDV εκτιμητής θα είναι άριστος, γραμμικός και αμερόληπτος (BLUE), με την προϋπόθεση όμως ότι ο διαταρακτικός όρος ν_{it} κατανέμεται κανονικά με μηδενικό μέσο και μήτρα διακύμανσης – συνδιακυμάνσεων $\sigma^2 [N(0, \sigma^2)]$. Επίσης, τα X_{it} είναι ανεξάρτητα τόσο από τα μ_{it} όσο και από τα ν_{it} για όλα τα i και t . Δηλαδή ισχύει ότι $E(U_{it}/X_{it})=0$. Αυτό είναι πολύ σημαντικό γιατί ο διαταρακτικός όρος περιλαμβάνει και τις αμετάβλητες επιδράσεις κάθε στρώματος, οι οποίες μπορεί να μην είναι παρατηρήσιμες και να συσχετίζονται με τις ερμηνευτικές μεταβλητές X_{it} . Στην περίπτωση αυτή ισχύει $E(U_{it}/X_{it}) \neq 0$ και ο εκτιμητής γενικευμένων ελαχίστων τετραγώνων (FGLS) γίνεται μεροληπτικός και ασυνεπής. Ωστόσο, η μέθοδος των ελαχίστων τετραγώνων εξαλείφει τις επιδράσεις των μ_i και αφήνει τον εκτιμητή ελαχίστων τετραγώνων συνεπή αλλά όχι αμερόληπτο. Επίσης, όταν το σωστό υπόδειγμα είναι ένα fixed effects model, τότε οι εκτιμητές των ελαχίστων τετραγώνων (OLS) είναι μεροληπτικοί και ανεπαρκείς. Το γεγονός αυτό οφείλεται στο ότι η μέθοδος των ελαχίστων τετραγώνων δεν λαμβάνει υπόψη τις επιδράσεις κάθε στρώματος χωριστά, όταν στην πράξη αυτές υφίστανται (Baltagi, et al., 2003).

Προκειμένου να ελεγχθεί αν το fixed effects model (FEM) είναι το σωστό υπόδειγμα, εξετάζουμε την από κοινού στατιστική σημαντικότητα των ψευδομεταβλητών ν_{it} . Δηλαδή, ελέγχουμε την υπόθεση:

$$H_0 : \mu_1 = \mu_2 = \dots = \mu_{N-1} = 0,$$

έναντι της εναλλακτικής

H_1 : τουλάχιστον ένα από τα μ_i είναι διαφορετικό του μηδενός.

Διεξάγοντας ένα F-test, το οποίο Chow Test με την ακόλουθη στατιστική ελέγχου:

$$F = \frac{RSE_R - RSE_U}{RSE_U} \frac{NT - N - k - 1}{N - 1} \sim F (N - 1, N(T - 1) - k)$$

όπου, RSE_R το άθροισμα των τετραγώνων των καταλοίπων των OLS
 RSE_U το άθροισμα των τετραγώνων των καταλοίπων των LSDV
 T το μέγεθος του δείγματος των χρονοσειρών
 N το μέγεθος του δείγματος των διαστρωματικών στοιχείων
 k ο αριθμός των παραμέτρων του υποδείγματος των OLS

Η εκτίμηση πολλών παραμέτρων που συνεπάγεται η χρήση του Fixed Effects Model και άρα η απώλεια πολλών βαθμών ελευθερίας, μπορεί να αποφευχθεί υποθέτοντας ότι ο όρος μ_i είναι τυχαίος (random). Σε αυτή την περίπτωση το προς εκτίμηση υπόδειγμα είναι:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{it} + U_{it} \quad (3)$$

όπου, $U_{it} = \mu_i + v_{it}$

Ουσιαστικά, παραμένει το ίδιο με το υπόδειγμα (2) αλλά πλέον ονομάζεται Random Effects Model (REM), καθώς ισχύει $\mu_{it} \sim iid(0, \sigma^2)$ και $v_{it} \sim iid(0, \sigma^2)$ και ότι τα μ_{it} και v_{it} είναι ανεξάρτητα. Το Random Effects Model είναι κατάλληλο στην περίπτωση που επιλέγονται τυχαία N στρώματα από έναν μεγάλο πληθυσμό. Κάτω από την υπόθεση του REM οι OLS εκτιμητές παραμένουν να είναι αμερόληπτοι και συνεπείς, αλλά όχι αποτελεσματικοί.

Έχοντας αναλύσει τα Fixed Effects και Random Effects υποδείγματα και τις υποθέσεις τους, τίθεται το ερώτημα για το ποιο είναι κατάλληλο και πρέπει να επιλέξουμε. Η απόφαση δεν είναι τόσο εύκολη όσο φαίνεται και για το λόγο αυτό έχει δημιουργηθεί μια διαμάχη μεταξύ των υποστηρικτών τους. Οι (Mundlak, 1961) και (Wallace, et al., 1961) τάσσονται υπέρ ενός Fixed Effects Model σε αντίθεση με τους (Balestra, et al., 1966) που προτείνουν τη χρήση του Random Effects Model. Εφαρμοσμένες μελέτες έχουν καταλήξει σε απόρριψη της χρήσης Random Effects υποδειγμάτων και σε αποδοχή μιας προσαρμοσμένης εκδοχής των Random Effects Models.

Ο Chamberlain (1984) έδειξε ότι τα Fixed Effects Models επιβάλλουν ελεγχόμενους περιορισμούς στις παραμέτρους και κάποιος μπορεί να διαπιστώσει την

εγκυρότητα αυτών των περιορισμών πριν καταλήξει στην επιλογή του συγκεκριμένου FE υποδείγματος. Αυτοί οι απροσδιόριστοι περιορισμοί ελέγχονται με τη χρήση tests τύπου Hausman. Επίσης, ο (Mundlak, 1978) υποστηρίζει ότι το Random Effects Model υποθέτει εξωγένεια για όλες τις μεταβλητές κάθε στρώματος που έχουν τυχαίες επιδράσεις σε αντίθεση με τα Fixed Effects Models που επιτρέπουν την ενδογένεια όλων των μεταβλητών. Συνεπώς, υπάρχει η επιλογή πλήρους ή καθόλου εξωγένειας μεταξύ των μεταβλητών και των ατομικών επιδράσεων (individual effects). Οι Hausman, et al. (1981) επιτρέπουν τη συσχέτιση μερικών μεταβλητών με τα individual effects.

Για να εξετάσουμε αν το μ_i είναι μια τυχαία ή όχι μεταβλητή, δηλαδή για να ελέγξουμε την υπόθεση της ύπαρξης fixed effects, χρησιμοποιείται ο ελεγχος των Breusch & Pagan (BP). Οι (Breusch, et al., 1980) ανέπτυξαν ένα Lagrange Multiplier (LM) test για τον έλεγχο της υπόθεσης $\sigma^2_u = 0$. Η λογαριθμική συνάρτηση πιθανοφάνειας κάτω από την υπόθεση της κανονικότητας του στοχαστικού όρου, δίνεται από την εξίσωση (4):

$$L(\delta, \theta) = \alpha - \frac{1}{2} \log |\Omega| - \frac{1}{2} U' \Omega^{-1} U \quad (4)$$

όπου $\theta = (\sigma^2_u, \sigma^2_v)$ και

$\Omega = \eta$ μήτρα διακύμανσης – συνδιακυμάνσεων.

Η στατιστική ελέγχου που χρησιμοποιείται είναι η ακόλουθη

$$LM = \frac{NT}{2(T-1)(1-RSS_u)}$$

Υπό τη μηδενική υπόθεση η LM κατανέμεται ασυμπτωτικά ως $\chi^2(1)$. Αυτό το LM test είναι πολύ εύκολο στον υπολογισμό του αφού το μόνο που απαιτείται είναι το άθροισμα των τετραγώνων των καταλοίπων (RSS_u) από την εξίσωση των ελαχίστων τετραγώνων (OLS). Αν η μηδενική υπόθεση απορριφθεί, τότε η χρήση ενός random effects model είναι προτιμότερη και έτσι υπονοείται ο εφικτός εκτιμητής γενικευμένων ελαχίστων τετραγώνων (feasible generalized least squares estimator - FGLS) είναι ίσως καταλληλότερος. Όμως, το υπόδειγμα RE έχει ένα μειονέκτημα καθώς υποθέτει ότι ο διαταρακτικός όρος σχετίζεται με κάθε διαστρωματικό στοιχείο της ίδιας εξίσωσης και είναι ασυσχέτιστος με τις άλλες παλινδρομήσεις και σε αυτή την περίπτωση ο εκτιμητής γενικευμένων ελαχίστων τετραγώνων (FGLS) είναι μεροληπτικός. Επίσης, για να καταλήξουμε ποιο υπόδειγμα είναι καταλληλότερο, ένα

REM ή ένα FEM, χρησιμοποιείται ο έλεγχος Hausman. Ο έλεγχος Hausman (1978) είναι ένας γενικός έλεγχος ότι δεν υπάρχει πρόβλημα λανθασμένης εξειδίκευσης, ή διαφορετικά ότι η εξειδίκευση του υποδείγματος είναι σωστή. Η εναλλακτική υπόθεση είναι ότι υπάρχει κάποιο συγκεκριμένο πρόβλημα που οφείλεται σε λανθασμένη εξειδίκευση. Για το συγκεκριμένο έλεγχο υποθέτουμε το ακόλουθο υπόδειγμα (6):

$$Y = \beta X + U \quad (6\alpha)$$

Και για την εφαρμογή του απαιτούνται δύο εκτιμητές του συντελεστή β , έστω και με τις εξής ιδιότητες:

1. Ο εκτιμητής είναι συνεπής (consistent) και αποτελεσματικός (efficient) όταν ισχύει η μηδέν υπόθεση (σωστή εξειδίκευση), αλλά δεν είναι συνεπής όταν ισχύει η εναλλακτική υπόθεση (λανθασμένη εξειδίκευση).
2. Ο εκτιμητής είναι συνεπής και με τις δύο υποθέσεις, μηδέν και εναλλακτική, αλλά δεν είναι αποτελεσματικός όταν ισχύει η μηδέν υπόθεση.

Με βάση τα παραπάνω, ο έλεγχος της μηδέν υποθέσεως έναντι της εναλλακτικής γίνεται με την ακόλουθη στατιστική:

$$m = \frac{\hat{g}^2}{S_g^2}, \quad (6\beta)$$

Όπου
$$\hat{g} = \bar{\beta} - \hat{\beta} \quad (6\gamma)$$

Και \hat{g}^2 είναι μια συνεπής εκτίμηση της διακυμάνσεως του g . Η διακύμανση του \hat{g}^2 εξάλλου, ισούται με τη διαφορά των διακυμάνσεων των εκτιμητών $\bar{\beta}$ και $\hat{\beta}$. Δηλαδή,

$$V(\hat{g}^2) = V(\bar{\beta}) - V(\hat{\beta}) \quad (6\delta)$$

Όταν η μηδέν υπόθεση είναι σωστή, η στατιστική m κατανέμεται ασυμπτωτικά ως $\chi^2(1)$. Ως συνήθως, η μηδέν υπόθεση απορρίπτεται για μεγάλες τιμές της στατιστικής m . Οι (Ahn, et al., 1996) ισχυρίζονται ότι ο έλεγχος Hausman μπορεί να γενικευτεί και να ελέγξει ότι κάθε X_{it} είναι ασυσχέτιστο με τα μ_i . Σε αυτή την περίπτωση κάποιος μπορεί να υπολογίσει την ακόλουθη στατιστική ελέγχου

$$LM = R^2 \times NT \quad (7)$$

όπου
 T το μέγεθος του δείγματος των χρονοσειρών
 N το μέγεθος του δείγματος των διαστρωματικών στοιχείων
 R² το άθροισμα των τετραγώνων των καταλοίπων από τη μέθοδο ελαχίστων τετραγώνων σε δύο στάδια (2SLS).

Αυτός ο LM έλεγχος είναι ίδιος με το Wald Test του (Arellano, 1993). Αν οι παράμετροι αυτοί δεν είναι στάσιμοι, τότε και οι δύο εκτιμητές τόσο από τα απλά ελάχιστα τετράγωνα ($\hat{\beta}_{1,OLS}$) όσο και από τα ελάχιστα τετράγωνα σε δύο στάδια ($\tilde{\beta}_{2,OLS}$) είναι συνεπείς παρόλο που οι μεταβλητές είναι εξωγενείς.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6ο:

Αποτελέσματα Έρευνας

6.1. Εισαγωγή

Στο κεφάλαιο αυτό θα αναλυθούν εμπειρικά οι μεταβλητές που χρησιμοποιήθηκαν σε προηγούμενο κεφάλαιο.

Για την εμπειρική αυτή ανάλυση θα χρησιμοποιηθεί η μέθοδος panel estimation, αφού κρίθηκε η καταλληλότερη, δεδομένης της ύπαρξης τόσο διαχρονικών, όσο και διαστρωματικών δεδομένων. Συγκεκριμένα χρησιμοποιούμε διαχρονικά δεδομένα (1972 – 2011) για τις 6 μεγαλύτερες χώρες του δείγματός μας (Γερμανία, Γαλλία, Ιταλία, Ισπανία, Σουηδία και Αγγλία).

Οι μέθοδοι ανάλυσης που χρησιμοποιήθηκαν, αφορούν τα panel data για την περίπτωση των χωρών του ΟΟΣΑ. Τα στοιχεία χαρακτηρίζονται από ανομοιογένεια, πράγμα λογικό από την στιγμή που στον ΟΟΣΑ συμμετέχουν διαρθρωτικά διαφορετικές χώρες, όπως οι ΗΠΑ ή το Μεξικό. Επίσης γίνεται χρήση ψευδομεταβλητών ώστε να αξιολογηθεί η επιχειρηματικότητα ανά χώρα, γι' αυτό άλλωστε η ανάλυση γίνεται ξεχωριστά ανά χώρα.

6.2. Αποτελέσματα Έρευνας

Πίνακας 6.1 Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Γερμανία

(εξαρτημένη μεταβλητή: αριθμός επιχειρηματιών)

Variable	B(tstat)	B(tstat)	B(tstat)
C	3,1163 (2,448)*	2,6792 (1,015)	6,5825 (2,244)*
ΑΕΠ Γερμανίας	2,820 (5,485)*	2,749 (4,045)*	5,464 (4,985)*
Πληθυσμιακή Πυκνότητα	-9,430 (-3,122)*	-8,024 (-1,291)	-1,650 (-2,491)*
Απασχόληση (βιομ.)		-3,2016 (-0,350)	-18,120 (-1,939)*
Απασχόληση (υπηρ.)		-2,665 (-0,281)	-1,4041 (-1,539)
Εξαγωγές			-2,901 (-0,737)
Πατέντες ΗΠΑ			-0,006 (-0,230)
Πατέντες Ε.Ε			-0,003 (-0,189)

Κόστος Εμπορίου			0,079 (0,082)
	R²=0,903 Adj. R²=0,891	R²=0,906 Adj. R²=0,881	R²=0,949 Adj. R²=0,912

(Επίπεδο σημαντικότητας tstat=90%, όπου * οι στατιστικά σημαντικές περιπτώσεις)

Μέσα από τον παραπάνω πίνακα φαίνεται ότι το ΑΕΠ της χώρας επηρεάζει σημαντικά ($\beta=2,820$, $t=5,485$) με αποτέλεσμα οι δύο αυτές μεταβλητές να εξηγούν το 0,89% της διακύμανσης της ανεξάρτητης μεταβλητής. Στην δεύτερη παλινδρόμηση το ΑΕΠ συνεχίζει να παίζει σημαντικό ρόλο ($\beta=2,749$, $t=4,054$) με το R2 να παραμένει στα ίδια περίπου επίπεδα με προηγούμενως ($R^2=0,88$). Στην τελευταία παλινδρόμηση που περιλαμβάνει όλες τις μεταβλητές φαίνεται ότι το ΑΕΠ έχει θετική επίδραση

Συνεχίζοντας παρατηρείται ότι η πληθυσμιακή πυκνότητα επηρεάζει αρνητικά καθώς έχει αρνητική επιροή από -8,024 έως -9,430 μονάδες. Στην παλινδρόμηση που περιλαμβάνει το σύνολο των παρατηρήσεων φαίνεται ότι συνεχίζει να έχει αρνητική επίδραση ($\beta=-1,650$, $t=-2,491$). Επίσης οι υπόλοιπες μεταβλητές που υπάρχουν στον Πίνακα 1 φαίνεται πως επηρεάζονται και αυτές αρνητικά. Τέλος όλες οι μεταβλητές της συνολικής παλινδρόμησης εξηγούν το 0,91 της διακύμανσης της εξαρτημένης μεταβλητής.

Πίνακας 6.2 Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Γαλλία

(εξαρτημένη μεταβλητή: αριθμός επιχειρηματιών)

Variable	B(tstat)	B(tstat)	B(tstat)
C	-25,554 (-1,074)	0,927 (0,045)	-104,863 (-1,798)
ΑΕΠ Γερμανίας	-0,006 (-0,003)	-0,988 (-1,054)	2,362 (1,468)
Πληθυσμιακή Πυκνότητα	5,659 (0,769)	-1,088 (-0,179)	23,662 (1,533)
Απασχόληση (βιομ.)		-2,810 (-0,586)	-29,707 (-2,724)*
Απασχόληση (υπηρ.)		-19,769 (3,944)*	-26,154 (-1,358)
Εξαγωγές			9,117 (1,862)
Πατέντες ΗΠΑ			0,1130 (2,040)*
Πατέντες Ε.Ε			-0,057 (-2,463)*
Κόστος Εμπορίου			3,651 (3,047)*

	R²=0,614 Adj. R²=0,569	R²=0,876 Adj. R²=0,842	R²=0,945 Adj. R²=0,906
--	---	---	---

(Επίπεδο σημαντικότητας tstat=90%, όπου * οι στατιστικά σημαντικές περιπτώσεις)

Στην περίπτωση της Γαλλίας βλέπουμε ότι εκτελώντας την παλινδρόμηση με 2 μεταβλητές, το ΑΕΠ της χώρας και την πληθυσμιακή της πυκνότητα, μόνο η 2η δείχνει να επηρεάζει τις άμεσες ξένες επενδύσεις σε πρώτη φάση. Πιθανή αύξηση της πληθυσμιακής πυκνότητας κατά 1 μονάδα επιφέρει άνοδο των επενδύσεων κατά 5,659 μονάδες όπως φαίνεται και στον πίνακα. Οι δύο αυτές μεταβλητές μαζί «εξηγούν» το 56,9% της διακύμανσης της εξαρτημένης μεταβλητής.

Στην δεύτερη παλινδρόμηση για 4 μεταβλητές φαίνεται ότι η πληθυσμιακή πυκνότητα από θετική επίδραση έχει πλέον αρνητική (-1,088) ενώ την μεγαλύτερη επίδραση παρουσιάζει η απασχόληση στις υπηρεσίες(19,769), η οποία είναι και στατιστικά σημαντική (t=3,944). Το ποσοστό διακύμανσης των επενδύσεων που δικαιολογούν αυτές οι 4 μεταβλητές αγγίζει περίπου το 85%. Στην τελευταία παλινδρόμηση με όλες τις μεταβλητές, παρατηρούμε ότι η ανεξάρτητη επηρεάζεται από αρκετούς παράγοντες με σημαντικότερους την απασχόληση στην βιομηχανία ($\beta=-29,707$, $t=-2,724$) και το κόστος εμπορίου ($\beta=3,651$, $t=3,047$). Το συνολικό ποσοστό της διακύμανσης που οφείλεται σε αυτές τις μεταβλητές φτάνει περίπου στο 91%.

Πίνακας 6.3 Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Ιταλία

(εξαρτημένη μεταβλητή: αριθμός επιχειρηματιών)

Variable	B(tstat)	B(tstat)	B(tstat)
C	15,291 (0,258)	52,080 (0,779)	56,743 (0,402)
ΑΕΠ Γερμανίας	1,753 (1,847)	8,186 (1,665)	-16,677 (-0,653)
Πληθυσμιακή Πυκνότητα	-5,064 (-0,408)	-17,254 (-1,176)	13,914 (0,859)
Απασχόληση (βιομ.)		-5,536 (-0,530)	-9,690 (-0,294)
Απασχόληση (υπηρ.)		-25,054 (1,204)	-19,638 (-2,292)*
Εξαγωγές			0,084 (1,731)
Πατέντες ΗΠΑ			0,012 (0,578)
Πατέντες Ε.Ε			-4,464 (-2,540)*
Κόστος Εμπορίου			3,651

			(3,047)*
	R²=0,531 Adj. R²=0,476	R²=0,601 Adj. R²=0,494	R²=0,762 Adj. R²=0,588

(Επίπεδο σημαντικότητας tstat=90%, όπου * οι στατιστικά σημαντικές περιπτώσεις)

Στην περίπτωση της Ιταλίας το ΑΕΠ δεν δείχνει να επηρεάζει σε στατιστικά σημαντικό επίπεδο τις επενδύσεις σε πρώτη φάση ενώ στην δεύτερη και την Τρίτη παλινδρόμηση αυξάνεται η επίδραση του. Η πληθυσμιακή πυκνότητα επηρεάζει και σε αυτή την περίπτωση αρνητικά. Στην πρώτη παλινδρόμηση η πληθυσμιακή πυκνότητα είναι -5,064 μονάδες (χωρίς ιδιαίτερη στατιστική σημασία: $t=-0,408$). Και οι δύο μεταβλητές της 1ης παλινδρόμησης εξηγούν μόνο το 47,6% της διακύμανσης της εξαρτημένης μεταβλητής, ποσοστό μη ικανοποιητικό. Στην δεύτερη παλινδρόμηση βλέπουμε ότι και πάλι οι υπό εξέταση μεταβλητές δεν επηρεάζουν σε μεγάλο βαθμό τις ξένες επενδύσεις, γεγονός που γίνεται αντιληπτό και από την τιμή του R^2 η οποία παραμένει σε χαμηλά επίπεδα (49,4%). Στην τρίτη προσπάθεια μας για καλύτερη επεξήγηση της διακύμανσης των επενδύσεων, βλέπουμε ότι το κόστος

του εμπορίου επηρεάζει σε σημαντικό βαθμό αρνητικά τις επενδύσεις ($\beta=-4,464$, $t=-2,540$) όπως επίσης και οι εξαγωγές ($\beta=-19,638$, $t=-2,292$). Οι δύο αυτές αποτελούν και τους σημαντικότερους παράγοντες, οι οποίοι συνολικά εξηγούν ένα μέτριο ποσοστό της διακύμανσης των άμεσων ξένων επενδύσεων, της τάξης του 59%.

Πίνακας 6.4 Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Ισπανία

(εξαρτημένη μεταβλητή: αριθμός επιχειρηματιών)

Variable	B(tstat)	B(tstat)	B(tstat)
C	32,019 (3,952)*	15,568 (1,755)	-31,107 (-0,700)
ΑΕΠ Γερμανίας	2,532 (6,332)*	-0,039 (-0,042)	-5,498 (-1,677)
Πληθυσμιακή Πυκνότητα	-10,781 (-4,552)*	-5,367 (-1,986)*	12,609 (0,917)
Απασχόληση (βιομ.)		11,380 (2,660)*	22,939 (1,762)
Απασχόληση (υπηρ.)		8,685 (2,975)*	18,523 (2,309)*
Εξαγωγές			-17,018 (-2,251)*
Πατέντες ΗΠΑ			0,129 (1,123)
Πατέντες Ε.Ε			-0,058 (-0,348)

Κόστος Εμπορίου			-4,794 (-2,830)
	R²=0,762 Adj. R²=0,734	R²=0,850 Adj. R²=0,810	R²=0,920 Adj. R²=0,862

(Επίπεδο σημαντικότητας tstat=90%, όπου * οι στατιστικά σημαντικές περιπτώσεις)

Στην παλινδρόμηση για την Ισπανία, βλέπουμε ότι στην πρώτη περίπτωση και το ΑΕΠ αλλά και η πληθυσμιακή πυκνότητα επηρεάζουν σε στατιστικά σημαντικό βαθμό την εξαρτημένη μεταβλητή της μελέτης μας, το ΑΕΠ θετικά ($\beta=2,532$) ενώ η πυκνότητα αρνητικά όπως και στις προηγούμενες περιπτώσεις ($\beta=-10,781$). Στην δεύτερη περίπτωση η επίδραση της πυκνότητας μειώνεται έτσι ώστε να επηρεάζει οριακά σε στατιστικά σημαντικό βαθμό ενώ το ΑΕΠ όχι πλέον, με τις θέσεις τους να παίρνουν η απασχόληση στην βιομηχανία και στις υπηρεσίες, ($\beta=11,380$, $t=-2,660$) και ($\beta=8,685$, $t=2,975$). Στην τελευταία παλινδρόμηση που περιλαμβάνει περισσότερες μεταβλητές, βλέπουμε ότι η πληθυσμιακή πυκνότητα πλέον επηρεάζει θετικά αλλάζοντας πρόσημο. Όπως και στην περίπτωση της Ιταλίας, παρουσιάζουν αρνητική επίδραση το κόστος του εμπορίου σε σημαντικό, μάλιστα, βαθμό ($\beta=-17,018$, $t=-2,251$) όπως επίσης και οι εξαγωγές ($\beta=-4,794$, $t=-2,830$). Το R² αυξάνεται σταδιακά από 73,4% σε 86,2%.

Πίνακας 6.5 Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Σουηδία

Variable	B(tstat)	B(tstat)	B(tstat)
C	-24,970 (-4,707)*	-55,488 (-3,458)*	-39,467 (-2,177)*
ΑΕΠ Γερμανίας	-0,168 (-0,298)	-0,962 (-0,830)	0,456 (0,293)
Πληθυσμιακή Πυκνότητα	8,663 (3,088)	10,657 (1,617)	1,748 (0,205)
Απασχόληση (βιομ.)		34,094 (1,415)	37,792 (1,375)
Απασχόληση (υπηρ.)		27,954 (1,095)	33,961 (1,247)
Εξαγωγές			1,385 (1,533)
Πατέντες ΗΠΑ			0,098 (1,564)
Πατέντες Ε.Ε			-0,244 (-0,943)
Κόστος Εμπορίου			0,016 (0,467)
	R²=0,662 Adj. R²=0,623	R²=0,739 Adj. R²=0,669	R²=0,817 Adj. R²=0,614

(Επίπεδο σημαντικότητας tstat=90%, όπου * οι στατιστικά σημαντικές περιπτώσεις)

Στην Σουηδία, η αύξηση της πληθυσμιακής πυκνότητας συνεπάγεται και αύξηση των επενδύσεων, σε σημαντικό επίπεδο, γεγονός που δεν το είχαμε παρατηρήσει στις προηγούμενες χώρες, τουλάχιστον στο αρχικό στάδιο της 1ης παλινδρόμησης. Το ΑΕΠ και η πυκνότητα εξηγούν το 62,3% της διακύμανσης της εξαρτημένης μεταβλητής. Συνεχίζοντας και εισάγοντας νέες μεταβλητές στην παλινδρόμηση που εκτελούμε, βλέπουμε ότι δεν υπάρχει κάποια αξιοσημείωτη μεταβλητή και ότι όλες οι μεταβλητές πλην του ΑΕΠ (οριακά) επηρεάζουν θετικά τις ξένες επενδύσεις. Στην τελευταία περίπτωση, καμία μεταβλητή δεν φαίνεται να επηρεάζει σημαντικά τις επενδύσεις. Το γεγονός αυτό αντανακλάται και στο R^2 το οποίο μειώνεται, παρόλη την είσοδο νέων μεταβλητών που θα περιμέναμε να εξηγούν καλύτερα την εξαρτημένη μεταβλητή μας. Έτσι το R^2 πέφτει στο 61,4% ποσοστό αρκετά μέτριο για το πλήθος των μεταβλητών που χρησιμοποιήθηκαν κατά την διάρκεια της ανάλυσης.

Πίνακας 6.6 Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Αγγλία

Variable	B(tstat)	B(tstat)	B(tstat)
C	10,214 (0,497)	12,615 (0,435)	-11,072 (-0,437)
ΑΕΠ Γερμανίας	0,918 (1,817)	1,107 (1,524)	1,334 (1,530)
Πληθυσμιακή Πυκνότητα	-2,888 (-0,659)	-2,972 (-0,554)	-1,141 (-0,256)
Απασχόληση (βιομ.)		-3,174 (-0,358)	9,563 (0,994)
Απασχόληση (υπηρ.)		-3,433 (-0,390)	8,165 (0,835)
Εξαγωγές			0,307 (0,071)
Πατέντες ΗΠΑ			0,103 (2,875)*
Πατέντες Ε.Ε			-0,065 (-2,429)*
Κόστος Εμπορίου			0,363 (0,268)
	R²=0,634 Adj. R²=0,591	R²=0,638 Adj. R²=0,542	R²=0,824 Adj. R²=0,697

(Επίπεδο σημαντικότητας tstat=90%, όπου * οι στατιστικά σημαντικές περιπτώσεις)

Ξεκινώντας με την πρώτη παλινδρόμηση στην Αγγλία, βλέπουμε ότι το ΑΕΠ επηρεάζει θετικά σε οριακό βαθμό τις επενδύσεις και η πληθυσμιακή πυκνότητα αρνητικά επίσης σε μικρό βαθμό. Και οι 2 μεταβλητές μαζί εξηγούν το 59% της διακύμανσης της εξαρτημένης μεταβλητής. Στην δεύτερη απόπειρα παλινδρόμησης, βλέπουμε ότι η απασχόληση στην βιομηχανία και στις υπηρεσίες επηρεάζει ελάχιστα

αρνητικά τις ξένες επενδύσεις και στο ίδιο μηδαμινό επίπεδο κινούνται και οι 2 μεταβλητές της πρώτης μας προσπάθειας χωρίς καμία αξιόλογη μεταβλητή. Έτσι, παρατηρούμε ότι και το R^2 μειώνεται στο 54,2%, παρότι αυξάνεται ο αριθμός των μεταβλητών. Στην τελευταία περίπτωση όμως, παρατηρούμε ότι οι πατέντες των ΗΠΑ και οι πατέντες της Ε.Ε. παίζουν στατιστικά σημαντικό ρόλο, θετικό και αρνητικό αντίστοιχα: ($\beta=0,103$, $t=2,875$) και ($\beta=-0,065$, $t=-2,429$). Έτσι η συνολική διακύμανση της εξαρτημένης μας μεταβλητής που εξηγείται από τις μεταβλητές που εξετάσαμε στην τελευταία περίπτωση φτάνει περίπου το 70%.

Πίνακας 6.7 Πολλαπλή παλινδρόμηση για τους μέσους όρους των χωρών

Variable	B(tstat)	B(tstat)	B(tstat)	B(tstat)	B(tstat)
C	-3,582 (-1,936)	-9,203 (-3,260)*	-4,387 (-0,779)	-4,366 (-0,749)	-8,008 (-1,155)
ΑΕΠ Γερμανίας	1,410 (5,866)*	1,140 (5,304)*	1,067 (4,583)*	1,058 (3,461)*	1,011 (3,262)*
Πληθυσμιακή Πυκνότητα	0,141 (0,365)	0,219 (0,665)	0,226 (0,617)	0,237 (0,539)	0,423 (0,882)
Απασχόληση (βιομ.)		4,743 (0,828)	0,829 (0,106)	0,818 (0,102)	1,602 (0,198)
Απασχόληση (υπηρ.)		8,921 (3,286)*	1,867 (0,250)	1,893 (0,245)	2,744 (0,353)
Εξαγωγές			0,262 (0,687)	0,117 (0,348)	0,271 (0,674)
Πατέντες ΗΠΑ			0,119 (0,367)	-0,105 (-0,046)	0,011 (0,030)
Πατέντες Ε.Ε				0,266 (0,662)	4,672 (0,866)
Κόστος Εμπορίου					1,927 (0,976)
	R²=0,662 Adj. R²=0,628	R²=0,791 Adj. R²=0,745	R²=0,805 Adj. R²=0,731	R²=0,805 Adj. R²=0,714	R²=0,817 Adj. R²=0,713

(Επίπεδο σημαντικότητας $t_{stat}=90\%$, όπου * οι στατιστικά σημαντικές περιπτώσεις)

Τέλος, έχουμε την πολλαπλή παλινδρόμηση για τους μέσους όρους των χωρών με τις παραπάνω μεταβλητές υπό εξέταση. Αρχικά, μόνο το ΑΕΠ δείχνει να επηρεάζει θετικά τις άμεσες ξένες επενδύσεις ($\beta=1,410$, $t=5,866$) ενώ η πληθυσμιακή πυκνότητα κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα. Στην δεύτερη περίπτωση, πάλι το ΑΕΠ συνεχίζει να έχει θετική συσχέτιση στο ίδιο επίπεδο με πριν, ενώ επιπλέον η απασχόληση στις υπηρεσίες δείχνει και αυτή να είναι θετικά συσχετιζόμενη με τις άμεσες ξένες επενδύσεις σε αρκετά μεγάλο βαθμό. Στην περίπτωση αυτή το R^2 έφτασε το 75% από 62% που ήταν στην 1η φάση. Στην επόμενη παλινδρόμηση, δεν βλέπουμε να

υπεισέρχονται νέες μεταβλητές που να επηρεάζουν και μάλιστα μόνο το ΑΕΠ δείχνει να επηρεάζει σε σημαντικό επίπεδο, σε σημείο όπου και η διακύμανση που εξηγείται από αυτές να μειώνεται στο 73,1%. Η εισαγωγή των εξαγωγών στην παλινδρόμηση δεν αλλάζει τα δρώμενα (μόνο το ΑΕΠ συνεχίζει να επηρεάζει θετικά σε στατιστικά σημαντικό βαθμό) και αυτό αντανακλάται στο R^2 που μειώνεται εκ νέου (71,4%). Τέλος στην τελευταία περίπτωση παρατηρείται το ίδιο (πτώση του R^2 στο 71,3%).

6.3. Ανακεφαλαίωση

Στο παρόν κεφάλαιο γίνεται η οικονομική ανάλυση για 30 χώρες που μελετήσαμε σύμφωνα με τα δεδομένα του ΟΟΣΑ για την περίοδο 1972-2011. Επιπλέον παρουσιάστηκαν οι 6 μεγαλύτερες χώρες του δείγματός μας (Γερμανία, Γαλλία, Ιταλία, Ισπανία, Σουηδία και Αγγλία). Επίσης παρουσιάστηκαν τα αποτελέσματα και για τις 6 χώρες ενώ στον τελευταίο πίνακα (Πίνακας 7) πραγματοποιήθηκε σύγκριση βάσει του μέσου όρου όλων των υπολοίπων χωρών.

Στην προσπάθεια να διαπιστώσουμε ποιες είναι οι μεταβλητές που επηρεάζουν την επιχειρηματικότητα τρέξαμε διαφορετικές περιπτώσεις παλινδρομήσεων προσθέτοντας κάθε φορά και διαφορετικές μεταβλητές. Από την συγκεκριμένη μεθοδολογία παρατηρούμε ότι όσο αυξάνουμε τις μεταβλητές μας στις παλινδρομήσεις έχουμε όλο και αυξανόμενο R^2 , έχοντας ως αποτέλεσμα ότι η ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας επηρεάζεται από πολλούς παράγοντες

Τέλος μέσα από την οικονομική ανάλυση προκύπτει ότι το ΑΕΠ είναι στατιστικά σημαντική μεταβλητή για όλες τις χώρες ενώ σε κάθε μία περίπτωση ξεχωριστά παρατηρείται ότι όλο και διαφορετικοί είναι οι παράγοντες που οδηγούν στην αύξηση της επιχειρηματικότητας και αυτό έχει ως συνέπεια την μείωση της ανεργίας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7ο:

Συμπεράσματα

Το ενδιαφέρον της παρούσας μελέτης εστιάζεται στα πλαίσια της έρευνας γύρω από τη χρηματοδότηση της επιχειρηματικότητας τόσο γύρω από τους διαθέσιμους τρόπους και τα μέσα που υπάρχουν για να χρηματοδοτηθεί μία επιχείρηση καθώς αναφέρονται και οι παράγοντες που την επηρεάζουν τόσο σε πρωτεύοντα όσο και σε δευτερεύοντα ρόλο.

Στην εργασία αυτή, έγινε επίσης προσπάθεια κριτικής ανασκόπησης και παρουσίασης της προϋπάρχουσας βιβλιογραφίας, γύρω από χρηματοδότηση. Μεγάλη βάση δόθηκε στους παράγοντες που επηρεάζουν την ανάπτυξή της.

Όπως διαπιστώθηκε μέσα από την έρευνα και σύμφωνα με τον OECD η οικονομική κρίση επηρέασε όλο και περισσότερες χώρες της Ε.Ε τόσο στον επιχειρηματικό όσο και στο χρηματοοικονομικό τομέα (OECD 2012a). Συγκεκριμένα μέσω της μελέτης του ΑΕΠ θα αναγνωρίσουμε την αναπτυξιακή πορεία της κάθε χώρας. Σύμφωνα με στοιχεία υπάρχει ποικιλομορφία στις τιμές του ΑΕΠ σε όλη την Ευρώπη για παράδειγμα στην Σουηδία και την Φινλαδία έχουμε σταθερό ρυθμό ανάπτυξης, στην Ιταλία και την Ισπανία χαμηλότερο ρυθμό ανάπτυξης, στην Πορτογαλία αρνητικό ρυθμό και υπάρχουν και άλλες χώρες με ισχυρό ΑΕΠ (OECD, 2013).

Η στάση των Ευρωπαίων απέναντι στην επιχειρηματικότητα και η συμμετοχή τους σ' αυτή παρουσιάζει μεγάλες αποκλίσεις στα κράτη μέλη της ΕΕ, οι οποίες γίνονται ακόμα μεγαλύτερες ανάμεσα στις διάφορες περιφέρειες. Κατά μέσο όρο, η Ευρωπαϊκή Ένωση δεν παρουσιάζει έλλειψη ιδιοκτητών επιχειρήσεων. Ωστόσο, υπάρχουν περιθώρια βελτίωσης της τάσης των Ευρωπαίων να αναπτύσσουν νέες επιχειρηματικές πρωτοβουλίες στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Σε σύγκριση με τις ΗΠΑ, υπάρχει λιγότερος επιχειρηματικός δυναμισμός στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Οι Ευρωπαίοι συμμετέχουν λιγότερο από τους Αμερικανούς σε νέες επιχειρηματικές πρωτοβουλίες και οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις δεν έχουν εξίσου γρήγορους ρυθμούς ανάπτυξης σε σχέση με τις επιχειρήσεις των ΗΠΑ.

Το υψηλό ποσοστό ανεργίας που εξακολουθεί να υπάρχει στην Ευρωπαϊκή Ένωση, και που αποτελεί οξύτερο πρόβλημα για ορισμένα κράτη μέλη, καθιστά απαραίτητη την καταβολή προσπαθειών για την καλύτερη αξιοποίηση των ευκαιριών

δημιουργίας θέσεων εργασίας που προσφέρει η επιχειρηματική δραστηριότητα. Εκτός από την ενθάρρυνση ανάληψης νέων επιχειρηματικών πρωτοβουλιών θα πρέπει να αξιοποιηθούν οι δυνατότητες ανάπτυξης των υφιστάμενων επιχειρήσεων της Ευρωπαϊκής Ένωση. Αποτελούν τον πυρήνα της οικονομίας της Ένωσης και διασφαλίζουν την ύπαρξη συνέχειας, τη δημιουργία θέσεων εργασίας και την παροχή αξιόλογης εμπειρίας. Το 30% από τα 20 εκατ. περίπου ΜΜΕ της Ευρώπης δηλώνουν ότι έχουν ως βασικό στόχο την ανάπτυξη²⁶.

Η χρηματοδότηση των κεφαλαίων έχει πληγεί σοβαρά από την οικονομική κρίση. Μια απότομη πτώση των επιχειρηματικών κεφαλαίων και μία αύξηση κεφαλαίου σημειώθηκε μεταξύ του 2008 και του 2009. Το 2010, τα ίδια κεφάλαια της χρηματοδότησης δεν είχαν ανακτηθεί στο ίδιο επίπεδο όσο ήταν το 2007, παρά τη συνολική θετική οικονομική τάση (OECD 2012a). Οι χώρες με τους υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης επιχειρηματικών κεφαλαίων για το 2011 είναι η Δανία (+80 %), η Ουγγαρία (+62 %), η Ολλανδία (+56 %) και ο Καναδάς (+30 %). Από την άλλη πλευρά μια ισχυρή μείωση παρατηρήθηκε στην Πορτογαλία (-80 %), Νέα Ζηλανδία (-61 %), Ελβετία (-37%), τη Σουηδία (-25%) και την Ιρλανδία (-11%). Επομένως συνειδητοποιούμε ότι το αβέβαιο οικονομικό κλίμα συνέχισε να λειτουργεί ως τροχοπέδη για τις επενδύσεις ιδίων κεφαλαίων και θα πρέπει να σημειωθεί ωστόσο ότι οι τάσεις των επενδυτικών επιχειρηματικών κεφαλαίων είναι δύσκολο να αναλυθούν, λόγω της ακραίας μεταβλητότητας των δεδομένων.

Εν κατακλείδι, προκειμένου να αναπτυχθεί εκ νέου η επιχειρηματικότητα θα πρέπει να υπάρχει μια σειρά αλλαγών στα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Αρχικά να υπάρχει πρόσβαση σε όλα τα είδη χρηματοδότησης όπως προαναφέραμε στο τρίτο κεφάλαιο, να υπάρχει υποστήριξη κατά τις κρίσιμες φάσεις του επιχειρηματικού κύκλου ζωής δεδομένου ότι περίπου το 50% των επιχειρήσεων αποτυγχάνουν κατά τα πρώτα πέντε χρόνια, τα κράτη μέλη θα πρέπει να διαθέσουν περισσότερους πόρους για να βοηθήσουν τις νέες επιχειρήσεις να ξεπεράσουν αυτή την κρίσιμη περίοδο, όπως την απαραίτητη κατάρτιση και την κατάλληλη καθοδήγηση. Επιπλέον θα πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη βαρύτητα στις γυναίκες και σε άλλες ομάδες που δεν εκπροσωπούνται επαρκώς. Οι εθνοτικές μειονότητες επιδεικνύουν υψηλά επίπεδα επιχειρηματικού πνεύματος και δυναμικού. Οι

²⁶ Τα 20 εκατομμύρια επιχειρήσεις αφορούν την ΕΕ, τον ΕΟΧ και την Ελβετία. Αναφ. Ευρωπαϊκό Παρατηρητήριο για τις ΜΜΕ / αριθ. 1 Κυριότερα σημεία της έρευνας 2001, Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2001.

διαθέσιμες υπηρεσίες στήριξης των επιχειρήσεων φαίνεται να ανταποκρίνονται ικανοποιητικά στις ιδιαίτερες ανάγκες τους. Για παράδειγμα υπάρχει αισθητά μικρότερος αριθμός γυναικών επιχειρηματιών στην Ευρώπη, αφού το ποσοστό των αυτοαπασχολούμενων γυναικών κυμαίνεται από 16% στην Ιρλανδία σε 40% στην Πορτογαλία²⁷.

Οι επιχειρηματίες αντιμετωπίζουν πολλά προβλήματα. Η συμμόρφωση με τους διοικητικούς κανονισμούς και το σχετικό κόστος εξακολουθεί να αποτελεί σημαντικό εμπόδιο. Η πρόσβαση σε εξειδικευμένο προσωπικό, ο βαθμός ευελιξίας της αγοράς εργασίας και η κατάλληλη χρηματοδότηση εξακολουθούν να αποτελούν παράγοντες που περιορίζουν τις επιδόσεις των επιχειρήσεων. ²⁸ Επιπλέον, οι επιχειρήσεις πρέπει να υποστηρίζονται ώστε να αξιοποιούν κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο τις ευκαιρίες που προσφέρει η εσωτερική αγορά και να καινοτομούν.

Προκειμένου να αναπτυχθεί η ανάπτυξη των επιχειρήσεων θα πρέπει να διορθωθεί το κανονιστικό περιβάλλον. Η γραφειοκρατία είναι ένα από τα σημαντικότερα πρόβλημα στη διοίκηση μιας επιχείρησης. Επιπλέον η λήψη κατάλληλων φορολογικών μέτρων μπορεί να συμβάλει στην προώθηση, ανάπτυξη και επιβίωση των επιχειρήσεων. Τέλος όπως έχει ήδη αναφραθεί η πρόσβαση στη χρηματοδότηση είναι απαραίτητη για την ανάπτυξη, αλλά πολλές ΜΜΕ αντιμετωπίζουν δυσκολίες επειδή η αγορά επιχειρηματικών κεφαλαίων δεν είναι αρκετά αναπτυγμένη και οι τράπεζες τείνουν να αποφεύγουν τη δανειοδότηση υψηλού κινδύνου.

²⁷ Annual Labour Force Statistics', Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2001

²⁸ Ευρωπαϊκό Παρατηρητήριο για τις ΜΜΕ / Αριθ. 1 Κυριότερα σημεία της έρευνας 2001', Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2001, 'European Business Survey', Grant Thornton, 2002; και 'Business Views on Red Tape', ΟΟΣΑ, 2002.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνική

Ιωαννίδης Στ.(2004). *Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα*, IOBE, Αθήνα.

Καραγιάννης Α.Δ. (1992). *Τί είναι η Επιχειρηματικότητα, Βήματα στην Ανάπτυξη* No 2, Σελ:183-184.

Καραγιάννης Α.Δ.(1996). *Επιχειρηματικότητα, Αβεβαιότητα και Ενδεχόμενη Έκπληξη*, Θεσσαλονίκη, Σελ.: 220-222.

Καραθανάση Α.Γ.(2002). *Χρηματοοικονομική Διοίκηση και Χρηματιστηριακές Αγορές*, εκδ.Μπένου.

Κ.Ε.Τ.Α - Κέντρο Επιχειρηματικής & Τεχνολογικής Ανάπτυξης Δυτικής Μακεδονίας (2007). *Οδηγός Χρηματοδότησης Επιχειρήσεων*

Κίοχος Θάνος Γ., Π., Παπανικολάου Π. (2002) *Χρηματοδότηση των Επιχειρήσεων*, Σύγχρονη Εκδοτική, Αθήνα

Μάζης Π. (1999). *Η Χρηματοδοτική Μίσθωση-Leasing*, Εκδ: Σάκκουλα , Αθήνα σελ:151. Μιχιώτης Σ. (2006). *Η Έννοια και η Σημασία της Επιχειρηματικότητας Σήμερα*, Εθνικό Ίδρυμα Νεότητας.

Μπουραντάς Δημ. (2002). *Μάνατζμεντ: Θεωρητικό υπόβαθρο - σύγχρονες πρακτικές*, Εκδόσεις Μπένου Ευγενία

Πετράκης , Π. (2004). *Επιχειρηματικότητα*, Εκδόσεις Πανεπιστημίου Αθηνών, Αθήνα.

Ξένη

Admati, A., Pfleiderer P. (1994). *Robust Financial Contracting and the Role of Venture Capitalists*, Journal of Finance 49,371-402.

Ahn S.C. , Low S. (1996). *A reformulation of the Hausman test for the regression models with pooled time – series and cross section data*, Journal of Econometrics, Vol.68, pp.5- 27

Akerlof, G. (1970). *The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism* , Quarterly Journal of Economics 84 , 488-500.

- Amit, R. , L. Glosten and E. Muller (1990). Entrepreneurial Ability, Venture Investment and Risk Sharing, *Management Science* 36 , 1232-1245.
- Amit, R., L. Glosten and E. Muller (1993). Challenges to Theory Development in Entrepreneurship Research, *Journal of Management Studies* 30,815-834.
- Amit, R., Brander ,J. , Zott , C. (1999). Venture-Capital Financing of Entrepreneurship: theory,empirical evidence and a research agenda, University of British Columbia Working Paper.
- Amit,R.,L.Glosten and E.Muller (1994). Venture Capital Regimes and Entrepreneurial Ability, University of British Columbia Working Paper.
- Arrow , K. (1973). *The limits of Organization*, Norton :New York.
- Balestra, P. and Nerlove, M. (1966). Pooling cross-section and time series data in the estimation of a dynamic model: The demand for natural gas. *Econometrica*, 34:585–612.
- Baltagi B.H and E. Bratberg and T. H. Holmås. (2003). A Panel Data Study of Physicians, Labor Supply: The Case of Norway, CESifo Working Paper Series 895, CESifo Group Munich.
- Banerjee, A. and E. Duflo. (2008). Do firms want to borrow more?Testing credit constraints using a directed lending program, Working Paper.
- Barry, C. (1994). New Directions in Research on Venture Capital Firms,*Financial Management* 23, 3-15.
- Barry, D.G. (2000). Some venture programs sharing gains with corporate workforce, *Corporate Venturing Report* 1, 22–23.
- Beck, T., A. Demirguc-Kunt, and R. Levine (2001). Legal theories of financial development, *Oxford Review of Economic Policy*, 17 (4), 483-501.
- Berkowitz, J. and M. White (2004). Bankruptcy and small firms' access to credit, *Rand Journal of Economics*, 35, 69-84.
- Black, B. and R. Gilson (1998). Venture capital and the structure of capital markets: Banks versus stock markets, *Journal of Financial Economics*, 47, 243-77.
- Brensch T.S and Pagan A.R (1980). The Lagrange multiplier test and its applications to model specifications in econometrics, *Review of Economic Studies*, Vol.47, pp. 239-253
- Brush G., (1992). Research on women business owners:Past trends a New perspective and future directions, *Entrepreneurship theory and Practice*, Vol 4 ,Number 17 pp5-30

Canales, R. and R. Nanda (2008). Bank structure and the terms of lending to small businesses, HBS Working Paper 08-101.

Catherine Clifford (19 May 2014). Crowdfunding Generates More Than \$60,000 an Hour (Infographic), Entrepreneur

Chamberlain, Gary, 1984. Panel data," Handbook of Econometrics, in: Z. Grilichesâ, Handbook of Econometrics, 1247-1318 Elsevier.

Chan , Y. (1983). On the Positive Role of Financial Intermediation in Allocations of Venture Capital in a Market with Imperfect Information , Journal of Finance 38 , 1543– 1561.

Clamp, C. and Alhamis,I. (2010). Social Entrepreneurship in the Mondragon Cooperative Corporation and the Challenges Replication, The Journal of Entrepreneurship, pg 168-169

Cliff, J. (1998). Does one size fits all? Exploring relationships between attitudes towards growth, gender and business size, Journal of Business Venturing , Number 13 pp 523-542

Cochrane, J. (2001). The risk and return of venture capital, Working Paper, University of Chicago.

Comin, D. and R. Nanda (2009). Finance and the diffusion of technologies, Working Paper.

Cornelli, F., Yosha, O. (2003). Stage financing and the role of convertible debt, Review of Economic Studies 70, 1– 32.

Cullen, J., Gordon, R., (2002). Taxes and entrepreneurial activity: theory and evidence for the U.S , Working Paper, National Bureau of Economic Research.

Cumming, D. (2002). United States venture capital financial contracting: foreign securities, Working Paper, University of Alberta.

Denis, D. (2004). Entrepreneurial finance: an overview of the issues and evidence, Journal of Corporate Finance 10, 301– 326.

Drucker P., (1990). Innovation and Entrepreneurship, A.Σ.E., Βιβλιοθήκη Management

Drucker, P. (1990). Επιχειρηματικότητα & Καινοτομία, Αγροτικές Συνεταιριστικές Εκδόσεις- A.Σ.E., Θεσσαλονίκη

Fama, E. (1985). What's different about banks? Journal of Monetary Economics 15, 29– 39.

- Fama, E., Jensen, M. (1983). Separation of ownership and control, *Journal of Law and Economics* 26, 301– 325.
- Fenn, G., Liang, N., Prowse, S. (1997). The private equity market: an overview, *Financial Markets, Institutions, and Instruments* 6 (4), 1 – 106.
- Fisman, R. and I. Love (2003). Trade credit, financial intermediary development and industry growth, *Journal of Finance*, 58, 353-74.
- Fried, V and R. Hisrich (1994). Toward a Model of Venture Capital Investment Decision Making, *Financial Management* 23 ,28-37.
- Gaddam. (2007). A conceptual analysis of factors influencing entrepreneurship behavior and actions. *ICFAI Journal of Management Research*, 6(11), 46–63.
- Gilson, R., Schizer, D. (2002). Understanding venture capital structure: a tax explanation for convertible preferred stock, Working Paper, Stanford University.
- Gompers, P. (1995). Optimal investment, monitoring, and the staging of venture capital, *Journal of Finance* 50, 1461–1489.
- Gompers, P. (1998). Ownership and control in entrepreneurial firms: an examination of convertible securities in venture capital investments, Working Paper, Harvard University.
- Gompers, P., Lerner, J. (1999). What drives venture capital fundraising?, Working Paper, National Bureau of Economic Research.
- Gompers, P., Lerner, J. (2000). The determinants of corporate venture capital success: organizational structure, incentives and complementarities. In: Morck,R.,*Concentrated Corporate Ownership*, University of Chicago Press, Chicago, IL, pp. 17–50.
- Gorman, M., Sahlman, W. (1989). What do venture capitalists do?, *Journal of Business Venturing* 4, 231– 248.
- Hall, B. (2002). The financing of research and development, Working Paper, National Bureau of Economic Research.
- Hausman J.A. and Taylor W.E. (1981). Panel data and unobservable individual effects. *Econometrica*, 49
- Hausman, J. (1978). Specification Tests in Econometrics, *Econometrica*, 46, 1251-1271.
- Hausman, J. A. and Wise, D. A. (1979). Attrition bias in experimental and panel data: the Gary income maintenance experiment. *Econometrica*, 47:455–473.

Hellman , T. (1994). Financial Structure and Control in Venture Capital, Stanford University Working Paper.

Hellman, T. (1998a). The allocation of control rights in venture capital contracts, *Rand Journal of Economics* 29,57– 76.

Hsiao C. *Analysis of Panel Data*, Cambridge: University Press

Hsiao C. (1979b). Causality tests in econometrics, *Journal of Economic Dynamics and Control*,Vol.4, pp.321 – 346
Hsu, D. (2002). Do entrepreneurs pay for affiliation?, Working Paper, MIT Sloan School of Management.

Jean-Baptiste Say, (1803). *A Treatise on Political Economy*, Lippincott, Grambo & Co.

Jensen, M. (1993). The modern industrial revolution, exit, and the failure of internal control systems, *Journal of Finance* 48, 831– 880.

Jones, C., Rhodes-Kropf, M. (2003). The price of diversifiable risk in venture capital and private equity, Working Paper, Columbia University.

Jean-Baptiste Say. (1803). *A Treatise on Political Economy*, Lippincott, Grambo & Co.

Kamien , M. (1994). Entrepreneurship: What is it ?, *Business Week: Executive briefing Service*.

Kaplan, S., Schoar, A. (2003). Private equity performance: returns, persistence, and capital flows, Working Paper, University of Chicago.

Kaplan, S., Stromberg, P. (2000). How do venture capitalists choose investments?, Working Paper, University of Chicago.

Kaplan, S., Stromberg, P. (2001a). Financial contracting meets the real world: an empirical analysis of venture capital contracts, *Review of Economic Studies* 2002, 1-35.

Kaplan, S., Stromberg, P. (2001b). Venture capitalists as principals: contracting, screening, and monitoring, *American Economic Review, Papers and Proceedings*.

Karagiannis A.D. (1990). The Entrepreneurial Fiction in Economic Literature: A Synoptic Review, pg:71

Katsikis, I and Kyrgidou, L. (2009). Entrepreneurship in teleology:the variety of the forms, *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*,pg: 209-231.

Kerr W.,Nanda R. (2009). *Financing Constraints and Entrepreneurship*, Harvard Business School.

- King, R. G., R. Levine (1993a). Finance and growth - Schumpeter might be right, *Quarterly Journal of Economics*, 108 (3), 717-37.
- Kilmann R.H. (1985). Five Steps for Closing Culture-Gaps, Gaining Control of the Corporate Culture, San Francisco: Jossey-Bass, 351-369.
- King, R. G., R. Levine (1993b), Finance, entrepreneurship, and growth - Theory and evidence, *Journal of Monetary Economics*, 32 (3), 513-42.
- Kirzner, I.M. (1973). *Competition and entrepreneurship*, Chicago, University of Chicago Press.
- Kirzner, I.M. (1979). *Perception, opportunity and profit*, Chicago, University of Chicago Press
- Klevmarke, A. (1986). Market and Nonmarket Service Production in Swedish Households, Working Paper Series 166, Research Institute of Industrial Economics.
- Kortum, S., Lerner, J. (2000). Assessing the contribution of venture capital to innovation, *Rand Journal of Economics* 31, 674– 692.
- LaPorta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, and R. Vishny (1997). Legal determinants of external finance, *Journal of Finance*, 52 (3), 1131-50.
- LaPorta, R., Lopez de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R., (1998). Law and finance, *Journal of Political Economy* 106, 1113– 1155.
- Lee, P., Wahal, S. (2002). Venture capital, certification, and IPOs, Working paper, Emory University.
- Lerner, J. (1995). Venture capitalists and the oversight of private firms, *Journal of Finance* 50, 301– 318.
- Lerner, J. (1998). Angel financing and public policy: an overview, *Journal of Banking and Finance* 22, 773–783.
- Lerner, J. (1999). The government as venture capitalist: the long-run impact of the SBIR program, *Journal of Business* 72, 285–318.
- Lerner, J. (2001). A note on corporate venture capital, Harvard Business School Case #9-202-036.
- Levine, R. (1997). Financial development and economic growth: Views and agenda, *Journal of Economic Literature*, 35 (2), 688-726.
- Ljungqvist, A., Richardson, M. (2003). The cash flow, return and risk characteristics of private equity, Working Paper, National Bureau of Economic Research.
- Maitland I. (2001). *Success Business Plans*, Anubis

- Milhaupt, C. (1997). The market for innovation in the United States and Japan: venture capital and the comparative governance debate, *Northwestern University Law* 91, 865– 898.
- Morrison, A. (2000). Entrepreneurship:What Triggers It?, *International Journal of Entrepreneurial Behavior*
- Moskowitz, T., Vissing-Jorgensen, A. (2002). The returns to entrepreneurial investment: a private equity premium puzzle?, *American Economic Review* 92, 745–778
- Mundlak, Y. (1961). Empirical Production Functions Free of Management Bias, *Journal of Farm Economics*, 43, 69-85.
- Mundlak, Y. (1978). On the Pooling of Time Series and Cross-Section Data, *Econometrica*, 46, 69-85.
- OECD (2012a). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2012: An OECD Scoreboard*, OECD Paris.
- OECD (2013). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2013: An OECD Scoreboard*, OECD Paris.
- Paravisini, D. (2008), Local bank financial constraints and firm access to external finance, *Journal of Finance*, 63 (5), 2161-93.
- Pauly ,M. (1974). Overinsurance and Public Provision of Insurance :the Roles of Moral Hazard and Adverse Selection ,*Quarterly Journal of Economics* 88 ,44-54.
- Poterba, J., (1989). Venture capital and capital gains taxation ,*Working Paper*, National Bureau of Economic Research.
- Quinn J.B. (1971). Next Big Industry: Environmental Improvement, *Harvard Business Review*.
- Reynolds P.,Bygrave E., Aytio L.,Cox W.,Hay M. (2004). *Global entrepreneurship monitor 2003:Executive Report*, London:Ewing/Marion Kauffman Foundation
- Rothschild ,M. and J. Stiglitz (1976). Equilibrium in Competitive Insurance Markets: an Essay on the Economics of Imperfect Information, '*Quarterly Journal of Economics* 90 , 629-649.
- Sahlman, W. (1990). The structure and governance of venture capital organizations,*Journal of Financial Economics* 27, 473– 521.
- Schmidt, K. (2001). Convertible securities and venture capital finance, *Working Paper*, Universitat Munchen.

Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism, and Democracy*, New York: Harper and Brothers.

Shailer, G. (1994). Capitalists and Entrepreneurs in Owner-managed Firms, *International Small Business Journal*, 12, 3.

Solon G.C (1989). The value of panel data in economic research, *Panel Studies*, New York: John Wiley, pp. 486 – 496

Siegel, R., Siegel, E., MacMillan, I. (1988). Corporate venture capitalists: autonomy, obstacles, and performance, *Journal of Business Venturing* 1, 275– 293.

Spence, M. (1973). Job Market Signalling, *Quarterly Journal of Economics* 87, 355-374.

Wallace T.D and Hussain A. (1961). The use of error components models in combining cross – section and time-series data, *Econometrica*, Vol.48, pp.55-72

Williamson, O. (1983). Organization form, residual claimants, and corporate control, *Journal of Law and Economics* 26, 351– 366.

Wong, A. (2002). Angel finance: the other venture capital, Working Paper, University of Chicago.

Wurgler, J. (2000). Financial markets and the allocation of capital, *Journal of Financial Economics* 58, 187– 214.