

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΤΜΗΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ



**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ
ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ**

**ΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ
ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΕ ΧΩΡΕΣ ΤΗΣ
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΈΝΩΣΗΣ**

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΓΙΑ ΤΑ ΕΤΗ 1980-2011

ΚΑΡΑΧΟΝΤΖΙΤΗ ΕΛΕΝΗ

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, Ιούλιος 2015

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
1980-2011

BY
KARACHONTZITI ELENI

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, July 2015

Θέλω να αφιερώσω την παρούσα διπλωματική εργασία στην οικογένειά μου και τους φίλους για την υλική και ηθική στήριξη, τη συμπαράσταση και τη συνεχή τους ενθάρρυνση σε όλη τη διάρκεια των σπουδών μου!

Ευχαριστίες

Η παρούσα διπλωματική εργασία με θέμα «Χρηματοδότηση και Ανάπτυξη της Επιχειρηματικότητας στην Ευρωπαϊκή Ένωση» πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο του Μεταπτυχιακού Προγράμματος με τίτλο Οικονομική και Επιχειρησιακή Στρατηγική του τμήματος Οικονομικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Πειραιά.

Στο σημείο αυτό αισθάνομαι την ανάγκη να εκφράσω τις ειλικρινείς και θερμές ευχαριστίες στον επιβλέπων καθηγητή μου κο Σωτήρη Καρκαλάκο για τη συνεχή καθοδήγηση, την αμέριστη υποστήριξη, τις ουσιώδεις συμβουλές, καθώς και την αδιάκοπη συμπαράσταση και ενθάρρυνση που μου παρείχε σε όλο αυτό το διάστημα.

Τέλος, θέλω να ευχαριστήσω την οικογένεια μου και τους φίλους μου, που με την καθημερινή τους συμπαράσταση, την υπομονή τους και την θετική τους σκέψη, συνέβαλαν στην εκπλήρωση του στόχου μου.

ΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΕ ΧΩΡΕΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΈΝΩΣΗΣ

Σημαντικοί Όροι: Επιχειρηματικότητα, Χρηματοδότηση, Ανάπτυξη, Ευρωπαϊκή Ένωση

Περίληψη

Σε μία εποχή κρίσης, όπως αυτή που διανύουμε, αποκτούν ιδιαίτερη σημασία οι διάφορες πολιτικές που γίνονται προκειμένου να ενισχυθεί η επιχειρηματικότητα όχι μόνο στον Ελλαδικό χώρο αλλά γενικότερα στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Οι πολιτικές αυτές δεν αποτελούν δαπάνες πόρων αλλά είναι κάποιες θεσμικές ρυθμίσεις προκειμένου να αναπτυχθεί ισάξια η επιχειρηματικότητα στις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Στην Ευρώπη οι 4 στους 10 αποτελούν δυνητικοί επιχειρηματίες διάφορα όμως εμπόδια τους αποτρέπουν από το να επιλέξουν την αυτοαπασχόληση πιο συγκεκριμένα ο φόβος της πτώχευσης, η εύρεση κεφαλαίων και ο κίνδυνος του μη τακτικού εισοδήματος. Ωστόσο, υπάρχει και μια μεγάλη μερίδα ανθρώπων θετικά διακείμενη στην ιδέα του να δημιουργήσει μια επιχείρηση, καθοδηγούμενη κυρίως από τις προοπτικές της προσωπικής ανεξαρτησίας, του καλύτερου εισοδήματος και της ελευθερίας επιλογής του τόπου και του χρόνου εργασίας.

Όπως είναι παγκοσμίως γνωστό, από το 2008 η Ευρώπη βιώνει τις επιπτώσεις της σοβαρότερης οικονομικής κρίσης που γνώρισε τα τελευταία 50 χρόνια: για πρώτη φορά στην ιστορία της Ευρώπης έχουν καταγραφεί περισσότεροι από 25 εκατ. άνεργοι ενώ στα περισσότερα κράτη μέλη, οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) δεν έχουν καταφέρει ακόμα να επανέλθουν στα επίπεδά τους πριν από την κρίση.

Σκοπός της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι η μελέτη των εννοιών της Χρηματοδότησης και της Ανάπτυξη όσο αφορά την επιχειρηματικότητα στην Ευρωπαϊκή Ένωση καθώς και η κατανόηση των διαφορετικών συνθηκών που ισχύουν στην κάθε χώρα. Επίσης, περιλαμβάνει την 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 και τέλος αναλύονται οι υπό μελέτη μεταβλητές για τις 30 χώρες για τα συγκεκριμένα 40 χρόνια που μελετάμε.

EMPIRICAL FACTORS RELATED TO THE DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN SELECTED COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION

Keywords: Entrepreneurship, Funding, Development, European Union

Abstract

It is beyond a doubt that due to the economic crisis the importance of various policies aimed to boosting entrepreneurship in Greece but in other European countries should not be underestimated. These policies are not only costs of resources but there are also series of institutional arrangements in order to develop equivalent entrepreneurship in European Union countries.

Almost 4 out 10 Europeans are potential entrepreneurs. Various obstacles prevent them from choosing self-employment such as the fear of bankruptcy, the free-flowing capital and the risk of non-regular income. However, there are people who consider starting their own business, guided by the prospects of personal independence, better income and freedom to choose their own place and working time.

As it is widely known that in last few years Europe is facing the most severe economic crisis. The issue of unemployment has become an enormous problem in almost all countries around the world. Europe, for instance, there are for the first time in the history more than 25 million unemployed. Despite this fact, small and medium enterprises (SMEs) have not yet managed to revert in the same levels before the crisis.

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.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1:

Βιβλιογραφική Ανασκόπηση της Επιχειρηματικής Χρηματοδότησης	1
1.1 Εισαγωγή	1
1.2 Η επιχειρηματικότητα στην Αρχαία Εποχή.....	1
1.3 Απόψεις για την έννοια της Επιχειρηματικότητας	2
1.4 Στροφή στην κατανόηση του όρου της Επιχειρηματικότητας	3
1.5 Επιχειρηματικότητα και Ηθικός Κίνδυνος	4
1.6 Επιχειρηματικότητα και Ασύμμετρη Πληροφόρηση	5
1.7 Εύρεση Επιχειρηματικών Κεφαλαίων.....	6
1.8 Χρηματοδότηση με την βοήθεια των Επενδυτών Άγγελων.....	7
1.9. Χρηματοδότηση με την βοήθεια των Venture Capitals	8
1.10 Χρηματιστηριακή Αγορά	11

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2:

Ο ρόλος της Επιχειρηματικότητας στην Οικονομική Ανάπτυξη	13
2.1 Εισαγωγή	13
2.2 Ορισμός της Επιχειρηματικότητας.....	14
2.3 Εφαρμογή της Επιχειρηματικότητας	16
2.4 Ο όρος «Επιχειρηματίας».....	17
2.4.1 Η έννοια του όρου	17
2.4.2. Χαρακτηριστικά των Επιχειρηματιών.....	18
2.5. Η επιχειρηματικότητα ως δραστηριότητα.....	19

2.5.1.Επιχειρηματικότητα στον συνδυασμό των συντελεστών της παραγωγής	20
2.5.2.Επιχειρηματικότητα και καινοτομίες	21
2.5.3. Επιχειρηματικότητα και διαχείριση κινδύνου.....	21
2.5.4 Επιχειρηματικότητα και αξιοποίηση ευκαιριών λόγω ατελειών της αγοράς	22
2.5.5 Συνθετική Θεωρία	23
2.6 Τα είδη της Επιχειρηματικότητας.....	23
2.7 Σύγχρονες τάσεις της επιχειρηματικότητας	26
2.8 Κίνητρα Επιχειρηματικότητας.....	28
2.9 Νεανική Επιχειρηματικότητα	30
2.10 Γυναικεία Επιχειρηματικότητα.....	31
2.11 Ανακεφαλαίωση	33

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

Χρηματοδότηση της Επιχειρηματικότητας.....	35
3.1 Εισαγωγή	35
3.2. Εκτίμηση του κόστους.....	36
3.3 Εξεύρεση κεφαλαίου	37
3.4 Μορφές Χρηματοδότησης.....	38
3.4.1 Εσωτερική πηγή Χρηματοδότησης.....	45
3.4.1.1 Ίδια Κεφάλαια:	40
3.4.2 Χρηματοδοτικά προϊόντα (τύπου δανείου)	43
3.4.3 Κρατικές και Ευρωπαϊκές Επιδοτήσεις.....	67
3.5 . Ανακεφαλαίωση	68

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

Ανάλυση Δεδομένων	70
4.1 Εισαγωγή.....	70
4.2 Business Owners – Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων	70

4.3 Share of services in total employment - Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση	87
4.4 Gross domestic product per capita - Ακαθάριστο εγχώριο προϊόν ανά κάτοικο.....	102
4.5 Gross domestic expenditure on R&D as a percentage of GDP- Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ	119
4.7 Ανακεφαλαίωση	136
 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5:	
Μεθοδολογία	138
5.1 Εισαγωγή	138
5.2 Μεθοδολογία	138
 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6:	
Αποτελέσματα της Έρευνας.....	145
6.1 Εισαγωγή	146
6.2 Αποτελέσματα Έρευνας	146
6.3 Ανακεφαλαίωση	154
 ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	156
 ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	160

Κατάλογος Πινάκων

6.1 Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Γαλλία	143
6.2 Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Γερμανία	145
6.3 Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Ιταλία	146
6.4 Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Ισπανία	147
6.5 Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Σουηδία	148
6.6 Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Αγγλία	149
6.7: Πολλαπλή παλινδρόμηση για τους μέσους όρους των χωρών	150

Κατάλογος Διαγραμμάτων

4.1 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Αυστραλία	70
4.2 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Αυστρία	70
4.3 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στο Βέλγιο	71
4.4 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στον Καναδά	72
4.5 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Τσεχία	72
4.6 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Δανία	73
4.7 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Φινλανδία	73
4.8 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Γαλλία	74
4.9 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Γερμανία	74
4.10 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Ελλάδα	75
4.11 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Ουγγαρία	75
4.12 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Ισλανδία	76
4.13 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Ιρλανδία	76
4.14 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Ιταλία	77
4.15 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Ιαπωνία	77
4.16 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Κορέα	78
4.17 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στο Λουξεμβούργο	78
4.18 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στο Μεξικό	79
4.19 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Νέα Ζηλανδία	79
4.20 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Νορβηγία	80
4.21 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Πολωνία	80
4.22 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Πορτογαλία	81
4.23 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Σλοβακία	81
4.24 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Ισπανία	82
4.25 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Σουηδία	82
4.26 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Ελβετία	83
4.27 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Ολλανδία	83
4.28 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Τουρκία	84
4.29 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στο Ηνωμένο Βασίλειο	84
4.30 Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στις Η.Π.Α	85

4.32 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Αυστραλία	86
4.33 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Αυστρία	86
4.34 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για το Βέλγιο	87
4.35 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για τον Καναδά	87
4.36 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Τσεχία	88
4.37 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Δανία	88
4.38 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Φινλανδία	89
4.39 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Γαλλία	89
4.40 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Γερμανία	90
4.41 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Ελλάδα	90
4.42 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Ουγγαρία	91
4.43 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Ισλανδία	91
4.44 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Ιρλανδία	92
4.45 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Ιταλία	92
4.46 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Ιαπωνία	93
4.47 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Κορέα	93
4.48 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για το Λουξεμβούργο	93
4.49 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για το Μεξικό	94
4.50 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Νέα Ζηλανδία	94
4.51 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Νορβηγία	95
4.52 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Πολωνία	95
4.53 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Πορτογαλία	96
4.54 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Σλοβακία	96
4.55 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Ισπανία	97
4.56 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Σουηδία	97
4.57 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Ελβετία	98
4.58 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Ολλανδία	98
4.59 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Τουρκία	99
4.60 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για το Ηνωμένο Βασίλειο	99
4.61 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για τις Η.Π.Α	100
4.62 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Αυστραλία	101
4.63 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Αυστρία	101

4.64 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στο Βέλγιο	102
4.65 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στον Καναδά	102
4.66 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Τσεχία	103
4.67 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Δανία	103
4.68 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Φινλανδία	104
4.69 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Γαλλία	104
4.70 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Γερμανία	105
4.71 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ελλάδα	106
4.72 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ουγγαρία	106
4.73 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ισλανδία	107
4.74 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ιρλανδία	107
4.75 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ιταλία	108
4.76 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ιαπωνία	108
4.77 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Κορέα	109
4.78 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στο Λουξεμβούργο	109
4.79 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στο Μεξικό	110
4.80 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Νέα Ζηλανδία	110
4.81 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Νορβηγία	111
4.82 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Πολωνία	111
4.83 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Πορτογαλία	112
4.84 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Σλοβακία	112
4.85 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ισπανία	113
4.86 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Σουηδία	113
4.87 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ελβετία	114
4.88 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ολλανδία	114
4.89 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Τουρκία	115
4.90 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στο Ηνωμένο Βασίλειο	115
4.91 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στις Η.Π.Α	116
4.92 Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο για όλες τις χώρες	116

4.93 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Αυστραλία	117
4.94 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Αυστρία	117
4.95 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για το Βέλγιο	118
4.96 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για τον Καναδά	118
4.97 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Τσεχία	119
4.98 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Δανία	119
4.99 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Φινλανδία	120
4.100 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Γαλλία	120
4.101 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Γερμανία	121
4.102 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Ελλάδα	121
4.103 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Ουγγαρία	122
4.104 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Ισλανδία	122
4.105 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Ιρλανδία	123
4.106 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Ιταλία	123
4.107 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Ιαπωνία	124
4.108 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Κορέα	124
4.109 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για το Λουξεμβούργο	125

4.110 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για το Μεξικό	125
4.111 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Νέα Ζηλανδία	125
4.112 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Νορβηγία	126
4.113 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Πολωνία	126
4.114 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Πορτογαλία	127
4.115 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Σλοβακία	127
4.116 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Ισπανία	128
4.117 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Σουηδία	128
4.118 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Ελβετία	129
4.119 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Ολλανδία	129
4.120 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Τουρκία	130
4.121 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για το Ηνωμένο Βασίλειο	130
4.122 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ για τις Η.Π.Α	131
4.123 Συνολική Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για E & A ως ποσοστό του ΑΕΠ	133

Κατάλογος Σχημάτων

2.1 Gaddam S. , 2007

28

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

Βιβλιογραφική Ανασκόπηση της Επιχειρηματικής Χρηματοδότησης

1.1 Εισαγωγή

Η έννοια την επιχειρηματικής χρηματοδότησης εντοπίζεται από την αρχαία εποχή και πιο συγκεκριμένα έχουν αναφερθεί σε αυτή ο Πλάτων και ο Αριστοτέλης. Οι ενασχόληση όμως για την επιχειρηματικότητα δεν σταμάτησε εκεί, πολλοί είναι εκείνοι που προσπάθησαν να εξηγήσουν την σημασία της.

Σκοπός του παρόντος κεφαλαίου είναι να αναφερθούν όλοι οι εκπρόσωποι της έννοιας της επιχειρηματικότητας και της επιχειρηματικής χρηματοδότησης καθώς και να εντοπίσουμε τις πτυχές της.

1.2 Η επιχειρηματικότητα στην Αρχαία Εποχή

Από την Αρχαία Ελλάδα και πιο συγκεκριμένα από την πλατωνική σχολή υπήρχε η έννοια της επιχειρηματικότητας και πιο συγκεκριμένα αναφέρθηκαν σε αυτή ο Πλάτων και ο Αριστοτέλης. Ακόμα και η εκκλησία κατά την διάρκεια του Ευρωπαϊκού Διαφωτισμού ασχολήθηκε με την έννοια της επιχειρηματικότητας αν και θεωρούσε τους επιχειρηματίες άπληστους και ανέντιμους. Στην συνέχεια ασχολήθηκε ο Θωμάς Ακινάτης (1220-1279) ο οποίος αναγνώρισε έξι τρόπους προκειμένου να δικαιολογήσει την ανάγκη κάποιου να εμπλακεί σε επιχειρηματικές συναλλαγές.

Ο Richard Cantillon ήταν ο πρώτος συγγραφέας οικονομικών θεωριών ο οποίος ενσωμάτωσε την έννοια της επιχειρηματικότητας στο έργο του. Ανέφερε ότι η έννοια του επιχειρηματία είναι ευρεία καθώς και ότι το εισόδημα από τη πώληση των προϊόντων δεν είναι σταθερό εφόσον η διεξαγωγή εμπορίου ενέχει κινδύνους.

Την δεκαετία του 1800 ο Jean Baptiste Say μέσω του βιβλίου του «Μια διατριβή στην Πολιτική Οικονομία» το οποίο αποτελεί μία δημοφιλή εκδοχή του έργου του Smith έδωσε ιδιαίτερη έμφαση στον επιχειρηματία ως άνθρωπο. Επισημάνε την ικανότητα του επιχειρηματία να οργανώνει και να διαχειρίζεται τους παραγωγικούς συντελεστές προκειμένου να επιφέρει το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα. Την ίδια

περίοδο υπήρχε και ο John Stuart Mill ο οποίος χρησιμοποίησε τον όρο «επιχειρηματία» στο βιβλίο του Αρχές Πολιτικής Οικονομίας (1848), αναφέροντας τον, ως ένα πρόσωπο που αναλαμβάνει τόσο τον κίνδυνο όσο και τη διαχείριση μιας επιχείρησης. Με τον τρόπο αυτό, ο Mill παρείχε μια σαφέστερη διάκριση από τον Cantillon μεταξύ του επιχειρηματία και των άλλων ιδιοκτητών των επιχειρήσεων οι οποίοι αναλαμβάνουν τον οικονομικό κίνδυνο, αλλά δεν συμμετέχουν ενεργά στην καθημερινή διάρκεια των εργασιών ή τη διαχείριση της επιχείρησης.

Παρότι ο Schumpeter είναι ευρύτερα γνωστός για την ενασχόληση του με την επιχειρηματικότητα, ο Marschall είναι εκείνος που εισήγαγε βασικά θέματα που επηρεάζουν σύγχρονες μελέτες. Ενδιαφερόταν κυρίως για τον ρόλο της επιχείρησης και εστίασε στην ανάπτυξη της. Υποστήριξε ότι τα απαιτούμενα κόστη για ένα εγχείρημα είναι ιδιαιτέρως ψηλά και πως οι οικονομίες κλίμακας και η εξειδίκευση της εργασίας παρέχουν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα στις επιχειρήσεις.

1.3 Απόψεις για την έννοια της Επιχειρηματικότητας

Τον 20^ο αιώνα, ο Joseph Schumpeter, ο Frank Knight και ο Israel Kirzner επηρεασμένοι από την Αυστριακή Σχολή βελτίωσαν περαιτέρω την ακαδημαϊκή κατανόηση της επιχειρηματικότητας. Ο Schumpeter σκιαγράφησε το πορτραίτο του επιχειρηματία, ως καινοτόμο, που εφαρμόζει την αλλαγή σε μια οικονομία με την εισαγωγή νέων προϊόντων ή νέων μεθόδων παραγωγής.

Κατά την Schumpeterian άποψη, ο επιχειρηματίας έχει καταστροφική δύναμη σε μια οικονομία. Επίσης τόνισε την ευεργετική διαδικασία της δημιουργικής καταστροφής, κατά την οποία η εισαγωγή των νέων προϊόντων οδηγεί στην απαξίωση ή την αποτυχία των άλλων. Ένα αντιπροσωπευτικό παράδειγμα της δημιουργικής καταστροφής είναι η εισαγωγή του compact disc και η αντίστοιχη εξαφάνιση του δίσκου βινυλίου.

Σε αντίθεση με την άποψη του Schumpeter, ο Kirzner θεωρεί την επιχειρηματικότητα ως μια διαδικασία ανακάλυψης κατά την οποία ο επιχειρηματίας ανακαλύπτει απαρατήρητες ευκαιρίες κέρδους. Πίστευε ότι η επιχειρηματική δραστηριότητα έχει κερδοσκοπικό χαρακτήρα και ο επιχειρηματίας θα πρέπει να ανακαλύπτει όλες τις ευκαιρίες που θα του δοθούν προκειμένου να έχει κέρδος. Ένα σχετικό παράδειγμα θα ήταν κάποιος σε μια πόλη με αρκετά πανεπιστήμια ο οποίος ανακαλύπτει ότι η πρόσφατη αύξηση των εγγραφών έχει δημιουργήσει μια ευκαιρία

για κέρδος στην ανακαίνιση κατοικιών και την μετατροπή τους σε ενοικιαζόμενα διαμερίσματα.

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 μεταβαλλόμενο περιβάλλον επομένως έχει τις ίδιες πιθανότητες επιτυχίας όσο και αποτυχίας.

1.4 Στροφή στην κατανόηση του όρου της Επιχειρηματικότητας

Κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1980 και του 1990, πολιτειακές και τοπικές κυβερνήσεις σε όλες την Ηνωμένες Πολιτείες εγκατέλειψαν την προηγούμενη εστίαση τους στην προσέλκυση μεγάλων παραγωγικών επιχειρήσεων και άρχισαν να εστιάζουν στην προώθηση της επιχειρηματικότητας. Την ίδια περίοδο, παρατηρήθηκε μια δραματική αύξηση στην εμπειρική έρευνα για την επιχειρηματικότητα (Dennis, 2004). Μερικές από αυτές τις μελέτες διερεύνησαν την επίδραση των δημογραφικών και κοινωνικοοικονομικών παραγόντων σχετικά με την επιλογή του κατάλληλου προσώπου που επιλέγουν να γίνει επιχειρηματίας ενώ άλλες διερευνούν την επίδραση των φόρων στην επιχειρηματική δραστηριότητα. Οι επιστήμονες μετρούν γενικά την επιχειρηματικότητα, χρησιμοποιώντας τον αριθμό των αυτοαπασχολούμενων αν και η ανεπάρκεια σε αυτό το μέτρο είναι ότι μερικοί άνθρωποι γίνονται αυτοαπασχολούμενοι εν μέρη για να αποφευχθεί, ή ακόμη και να αποφύγουν το φόρο εισοδήματος. Ορισμένες μελέτες διαπιστώνουν, για παράδειγμα, ότι τα υψηλότερα ποσοστά φόρου εισοδήματος συνδέονται με υψηλότερα ποσοστά αυτοαπασχόλησης.

Ορισμένες εμπειρικές μελέτες έχουν προσπαθήσει να καθορίσουν τη συμβολή της επιχειρηματικής δραστηριότητας στη συνολική οικονομική ανάπτυξη. Η πλειοψηφία μελετών χρησιμοποιούν τα διεθνή δεδομένα, εκμεταλλευόμενοι το δείκτη της επιχειρηματικής δραστηριότητας για κάθε χώρα. Αυτές οι μελέτες καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι οι διαφορές στα ποσοστά της οικονομικής ανάπτυξης των χωρών μπορεί να εξηγηθεί από τις διαφορετικές τιμές της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Παρόμοια ισχυρά αποτελέσματα έχουν βρεθεί σε επίπεδο κράτους αλλά και σε τοπικό. Έχουν γίνει διάφορες μελέτες σχετικά με την επιχειρηματική χρηματοδότηση και αναφέρονται κυρίως σε τέσσερις κύριους τομείς έρευνας: (i) στις εναλλακτικές πηγές κεφαλαίων, (ii) στα οικονομικά θέματα ανάθεσης, (iii) στην δημόσια πολιτική, και (iv) στη δυναμική των ιδιωτικών αποδόσεων των μετοχών (Dennis, 2004).

Πολλοί οικονομολόγοι υποστηρίζουν ότι η χρηματοδότηση των επιχειρηματικών κεφαλαίων δεν βοηθάει οπωσδήποτε την επιχειρηματικότητα (Dennis, 2004). Το κεφάλαιο έχει μεγαλύτερη κινητικότητα από την εργασία, και η χρηματοδότηση απορρέει αβίαστα σε εκείνους τους τομείς όπου δημιουργούνται επικερδείς ιδέες. Αυτό σημαίνει ότι η προώθηση των ατομικών επιχειρήσεων είναι πιο σημαντική για την πολιτική οικονομική ανάπτυξη από ό,τι είναι η προσέλκυση επιχειρηματικών κεφαλαίων στα αρχικά στάδια. Ενώ η χρηματοδότηση μπορεί να αυξήσει τις πιθανότητες επιβίωσης των νέων επιχειρήσεων έχει ως μειονέκτημα να μην δημιουργεί νέες ιδέες.

Στην παραδοσιακή αναπτυξιακή οικονομία (King και Levine, 1993), υπήρχαν δύο σχολές σκέψης με τελείως διαφορετικές απόψεις σχετικά με την πιθανή σημασία της χρηματοδότησης. Οι οικονομολόγοι όπως ο Goldsmith (1969), ο McKinnon (1973), και ο Shaw (1973) έδειχναν ότι οι χρηματοοικονομικές αγορές παίζουν βασικό ρόλο στην οικονομική δραστηριότητα. Σύμφωνα με την άποψη τους, οι διαφορές στη ποσότητα και στη ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχονται από τα χρηματοπιστωτικά ιδρύματα μπορούν να εξηγήσουν εν μέρει γιατί οι χώρες αυξήθηκαν με διαφορετικούς ρυθμούς. Άλλοι οικονομολόγοι αποδέχτηκαν την άποψη του Ρόμπινσον (1952) ότι η χρηματοδότηση ήταν ουσιαστικά το υποχείριο της βιομηχανία, η οποία ανταποκρίνεται παθητικά στους παράγοντες που δημιουργούν διαφορές στην ανάπτυξη μεταξύ των χωρών. Εν μέρει, αυτός ο σκεπτικισμός προέρχεται από τον μηχανισμό του νεοκλασικού μοντέλου ανάπτυξης κατά τον οποίο πολλοί πίστευαν ότι τα χρηματοπιστωτικά συστήματα είχαν μόνο μικρές επιπτώσεις στο ρυθμό των επενδύσεων σε φυσικό κεφάλαιο.

1.5 Επιχειρηματικότητα και Ηθικός Κίνδυνος

Οι Pauly (1974) και Arrow (1973) ασχολήθηκαν με το πρόβλημα του ηθικού κινδύνου, απέδειξαν ότι ο ηθικός κίνδυνος προκαλεί αποτυχία στην αγορά, διότι προκαλεί αποτυχίες στην αποδοτικότητα του Pareto. Με την έννοια του ηθικού κινδύνου εννοούμε όταν το ένα μέρος σε μια συναλλαγή κάνει μία πράξη που δεν έχει τηρηθεί από το άλλο μέρος, και η δράση αυτή επηρεάζει τις αποδόσεις και των δύο μερών όπως όταν ένας πελάτης προσλαμβάνει ένα δικηγόρο, ή όταν ο πωλητής του σπιτιού προσλαμβάνει έναν αντιπρόσωπο πωλήσεων.

1.6 Επιχειρηματικότητα και Ασύμμετρη Πληροφόρηση

Ο ρόλος της ασύμμετρης πληροφόρησης στην οικονομική ανάθεση των επιχειρηματικών κεφαλαίων είναι ευρέως γνωστή (Amit et. al 1999). Με την ασύμμετρη πληροφόρηση πρωτοασχολήθηκε ο Akerlof (1970) ο οποίος έδειξε ότι η έλλειψη πληροφοριών είναι αναποτελεσματική, διότι δεν θα πραγματοποιηθούν αποτελεσματικές συναλλαγές. Σχετικό παράδειγμα είναι η αγορά ασφαλίσεων, όπου οι αγοραστές της ασφάλισης γνωρίζουν τον κίνδυνο τους καλύτερα από ό,τι οι ασφαλιστικές εταιρείες τους ενώ στην αγορά εργασίας οι εργαζόμενοι γνωρίζουν καλύτερα τις ικανότητες τους από ό,τι οι εργοδότες τους. Στην συνέχεια, ο Spence (1973) επεσήμανε ότι μία φυσική αντίδραση της αγοράς στις δυσμενείς ποιοτικές επιλογές είναι η εγγύηση του προϊόντος. Από την άλλη πλευρά οι Rothschild και Stiglitz (1976), τόνισαν το ρόλο του ελέγχου στην αντιμετώπιση των επιπτώσεων της δυσμενής επιλογής. Ο έλεγχος γίνεται όταν το ανενημέρωτο μέρος προσφέρει μια σύμβαση ή μια σειρά συμβάσεων οι οποίες έχουν σαν αποτέλεσμα την επιλογή των ενήμερων μερών για παράδειγμα όταν ένας εργοδότης προσλαμβάνει έναν με πτυχία και μειώνει το κίνδυνό του από το να προσλάβει κάποιον με μειωμένη ικανότητα για μάθηση με αποτέλεσμα τη συγκέντρωση των διαφορετικών ποιοτικών κατηγοριών.

Ο Sahlman (1990), για παράδειγμα, διατύπωσε ότι οι αναθέτουσες πρακτικές στην επιχείρηση αντανάκλα την αβεβαιότητα για τις εξοφλήσεις και την ασύμμετρη πληροφόρηση μεταξύ των κεφαλαιούχων και των επιχειρηματιών. Οι Amit, Glosten και Muller (1993) δήλωσαν ότι οι κεφαλαιούχοι (VCs) θεωρούνται ως ενδιάμεσοι χρηματοπιστωτικοί οργανισμοί και χαρακτήρισαν ποια είναι τα σχετικά προβλήματα ενημέρωσης προσδιορίζοντας μια σειρά από ερευνητικά ερωτήματα. Επιπλέον ο Barry (1994) τόνισε τη σημασία των πληροφοριών που μόνο ο επιχειρηματίας έχει σχετικά με τις ικανότητες του πριν από την αναθέτηση των κεφαλαίων. Επίσης οι υπερβολικά αισιόδοξοι και βέβαιοι επιχειρηματίες μπορεί να δημιουργήσουν μια τάση προς υψηλού κινδύνου χρηματοδότηση των επιχειρήσεων, όπως τόνισε ο Kamien (1994). Υπάρχει ένας μικρός αλλά αυξανόμενος αριθμός μοντέλων που ασχολούνται με τα επιχειρηματικά κεφάλαια στο πλαίσιο της ασύμμετρης πληροφόρησης. Ο Chan (1983) τόνισε το θετικό ρόλο των επιχειρηματικών κεφαλαίων στην άμβλυση του προβλήματος για την δυσμενή επιλογή επιχειρηματικών κεφαλαίων στην αγορά. Έδειξε ότι η δυσμενής επιλογή προέρχεται από την απουσία ενημερωμένων επενδυτών και αυτό οφείλεται στο ότι προσφέρονται

στους επενδυτές μόνο οι κατώτερες πληροφορίες. Ωστόσο, μόνο η παρουσία των ενημερωμένων επενδυτών μπορεί να αντιμετωπίσει το πρόβλημα αυτό (Amit et. al, 1999).

1.7 Εύρεση Επιχειρηματικών Κεφαλαίων

Με την προσπάθεια να υπάρχει μία σύμβαση που επιτρέπει την σταδιακή χρηματοδότηση, ασχολήθηκαν οι Admati και Pfleiderer (1994). Βρήκαν ότι οι επενδυτές θα πρέπει να προτιμούν μία σύμβαση με σταθερό ποσοστό η οποία θα προβλέπει αν οι venture capitals (VCs) κατέχουν ένα ορισμένο ποσοστό των τελικών πληρωμών, καθώς και να χρηματοδοτούν με το ίδιο ποσοστό τις μελλοντικές επενδύσεις εάν φυσικά η συνέχιση του έργου είναι επιθυμητή. Το αποτέλεσμα αυτό εξηγεί γιατί τα μεταγενέστερα στάδια δεν χρηματοδοτούνται πλήρως από τους επενδυτές και αποδίδει επίσης θετικό ρόλο στους επενδυτές ως ενδιάμεσους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς μεταξύ του επιχειρηματία και των ξένων επενδυτών. Βασισμένος σε αυτήν την θεωρία ο Hellman (1994) κατασκεύασε ένα μοντέλο που δείχνει την επένδυση σε διάφορα στάδια. Εξήγησε ορισμένα θεσμικά χαρακτηριστικά και ισχυρίστηκε ότι διακρίνει τα επιχειρηματικά κεφάλαια από τις πιο παραδοσιακές μεθόδους χρηματοδότησης .

Δύο πολύτιμα έγγραφα που αναφέρονται στην βιομηχανία επιχειρηματικών κεφαλαίων είναι των Tyebjee και Bruno (1984) και των Fried και Hisrich (1994), οι οποίοι περιγράφουν κάποιες δραστηριότητες που γίνονται από τους επενδυτές προκειμένου να εξαλείψουν τα προβλήματα που προκύπτουν από την ασύμμετρη πληροφόρηση. Επίσης οι Tyebjee και Bruno, ανέφεραν ότι η χρηματοδότηση επιχειρηματικού κεφαλαίου περιλαμβάνει τα ακόλουθα στάδια: 1. Εκκίνηση 2. Έλεγχο 3. Αξιολόγηση 4. Διάρθρωση και 5. Δημοσίευση επενδυτικών δραστηριοτήτων.

Τον ρόλο της επιχειρηματικότητας που συμβάλει στη διασύνδεση της οικονομικής ανάπτυξης της αγοράς μιας χώρας με την μεταγενέστερη οικονομική της ανάπτυξη τονίζει από το King και Levine (1993a,b) και Levine (1997). Το έργο τους έφερε στο προσκήνιο το ρόλο της χρηματοδότησης στη δημιουργική καταστροφή του Schumpeter, σύμφωνα με την οποία οι επιχειρηματίες με νέες ιδέες και τεχνολογίες εκτοπίζουν τις ήδη εγκατεστημένες με παλιές τεχνολογίες και αυτό οδηγεί σε συνεχή αύξηση της παραγωγικότητας και της

οικονομικής ανάπτυξης. Αυτό έρχεται σε αντίθεση με την άποψη που διατυπώνεται από τον Joan Robinson και από άλλους οι οποίοι υποστηρίζουν ότι η ανάπτυξη των οικονομικών τομέων και των ιδρυμάτων ακολουθεί απλώς την οικονομική ανάπτυξη.

Ο πιο σημαντικός παράγοντας που επηρεάζει την ικανότητα των νέων εταιρειών για την άντληση επαρκών κεφαλαίων για τα έργα τους είναι το βάθος των τοπικών κεφαλαιαγορών. Αυτό το βάθος είναι ένα φυσικό σημείο εκκίνησης για τη μέτρηση της οικονομικής ανάπτυξης της αγοράς και για τη χρηματοδότηση νέων έργων έντασης κεφαλαίου. Για παράδειγμα, οι Rajan και Zingales (1998) δείχνουν ότι οι βιομηχανικοί κλάδοι έχουν μεγαλύτερη ανάγκη για εξωτερική χρηματοδότηση και αναπτύσσονται ταχύτερα στις χώρες με τις βαθύτερες κεφαλαιαγορές. Επίσης, οι Fisman και Love (2003) βρίσκουν ότι οι νεοσύστατες επιχειρήσεις αγωνίζονται για την υπέρβαση των αδυναμιών της αγοράς, ακόμη και όταν οι εδραιωμένες επιχειρήσεις είναι σε θέση να χρησιμοποιήσουν τις εμπορικές πιστώσεις ως υποκατάστατο για την επίσημη χρηματοδότηση. Οι Comin και Nanda (2009) διαπιστώνουν ότι οι δυσκολίες που αντιμετωπίζουν οι νεοσύστατες επιχειρήσεις στην άντληση κεφαλαίων θα μπορούσε να επηρεάσει δυσμενώς την εμπορική εκμετάλλευση των νέων τεχνολογιών.

1.8 Χρηματοδότηση με την βοήθεια των Επενδυτών Αγγέλων

Αρκετοί είναι και εκείνοι που έχουν ασχοληθεί με τον δεύτερο τρόπο χρηματοδότησης δηλαδή με τους επενδυτές «angel» οι οποίοι είναι άτομα υψηλής οικονομικής αξίας που επενδύουν τα προσωπικά τους κεφάλαιά σε ένα μικρό σύνολο εταιρειών. Σύμφωνα με Fenn et al.(1997) επενδύουν συνήθως το κεφαλαίο εκκίνησης, δηλαδή ,το κεφάλαιο που απαιτείται από τις επιχειρήσεις σε ένα πολύ πρώιμο στάδιο της ανάπτυξής τους. Αυτές οι επενδύσεις τείνουν να είναι σχετικά μικρές και ρευστές σε σύγκριση με τις επενδύσεις επιχειρηματικών κεφαλαίων. Οι επενδύσεις αυτές είναι ιδιωτικές συναλλαγές που δεν υπόκεινται σε οποιαδήποτε δημοσιοποίηση.

Ο Wong (2002) προσπαθεί να αντιμετωπίσει τα προβλήματα με τη διενέργεια μιας εκτεταμένης έρευνα σε ιδιωτικές επιχειρήσεις. Το δείγμα της έρευνάς του αποτελείται από 215 γύρους χρηματοδότησης, που πραγματοποιούνται από τους επενδυτές αγγέλους σε 143 επιχειρήσεις μεταξύ 1994 και 2001. Τα στοιχεία του αποκαλύπτουν

ότι το μέσο μέγεθος των επενδύσεων αγγέλων είναι μικρότερο από το μισό του μέσου μεγέθους των επενδύσεων που αναφέρθηκαν οι Kaplan και Stromberg σε εταιρείες με συγκρίσιμο στάδιο της ζωής .

Τέλος, ο Wong αναφέρει ότι οι επενδυτές άγγελοι έχουν την τάση να επενδύουν σε εταιρείες που βρίσκονται σε κοντινή γεωγραφική απόσταση. Δεδομένου του πρώιμου σταδίου των εταιρειών που χρηματοδοτούνται, είναι πιθανό οι εταιρείες να απαιτούν στήριξη. Σύμφωνα με αυτή την λογική, ο Wong (2002), βρίσκει ελάχιστα αποδεικτικά στοιχεία ότι οι άγγελοι παρέχουν υπηρεσίες υποστήριξης που προβλέπεται από τους VCs. Το αποτέλεσμα πάρθηκε από μία έρευνα που έκανε και τα αποτελέσματα αυτά μας δείχνουν ότι μόνο το 24 % των ερωτηθέντων έχουν βοηθήσει στον εντοπισμό και την πρόσληψη μιας ομάδα διαχείρισης. Το ποσοστό αυτό είναι μικρότερο από το μισό που αναφέρθηκε για τους VCs από τους Kaplan και Stromberg (2000) .

1.9. Χρηματοδότηση με την βοήθεια των Venture Capitals

Αρκετές μελέτες αναφέρουν (Dennis, 2004), ότι οι επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων συχνά παρέχουν σημαντικές υπηρεσίες σε εταιρείες του χαρτοφυλακίου τους, εκτός από την παροχή των κεφαλαίων. Πάνω σε αυτή τη προσέγγιση, ο Schmidt (2001) παρατήρησε ότι, αν η επιτυχία του επιχειρήματος εξαρτάται από τις προσπάθειες του VC, αυτό έχει ως αποτέλεσμα να δημιουργήσει ένα διπλό πρόβλημα του ηθικού κινδύνου. Δεν είναι όμως κατανοητό κατά πόσο μπορεί το μοντέλο του Schmidt να εξηγήσει τη συχνή χρήση του συνδυασμού των προνομιούχων και των κοινών μετοχών με των συμμετεχόντων προνομιούχων μετοχών .

Μια εναλλακτική προσέγγιση είναι η μοντελοποίηση της αλληλεπίδρασης μεταξύ της επιλογής του τύπου του αξιογράφου με των άλλων χαρακτηριστικών της σύμβασης της χρηματοδότησης. Οι Cornelli και Yosha (2003) υποστηρίζουν ότι, όταν το επιχειρηματικό κεφάλαιο διατηρεί το δικαίωμα να εγκαταλείψει ένα έργο, ο επιχειρηματίας έχει το κίνητρο για τη διαχείριση των αποδοχών, προκειμένου να διασφαλιστεί η μετέπειτα χρηματοδότηση. Με το μετατρέψιμο αξιόγραφο, αυτός ο χειρισμός κερδών αυξάνει την πιθανότητα ότι το επιχειρηματικό κεφάλαιο θα μετατραπεί σε μετοχικό κεφάλαιο, μειώνοντας έτσι το κίνητρο του επιχειρηματία να συμμετέχει σε βραχυπρόθεσμη διαχείριση κερδών .

Το μοντέλο του Hellmann (2002), αναφέρει ότι η μετατροπή του χρεογράφου

είναι η βέλτιστη λύση για το δίλημμα μεταξύ της ανάγκης να διαθέσει τα δικαιώματα της ταμειακής ροής του VC και της ανάγκης για αποτελεσματικές αποφάσεις εξόδου. Εξηγεί όχι μόνο τη διαδεδομένη χρήση των μετατρέψιμων αξιογράφων αλλά των άλλων χαρακτηριστικών των συμβάσεων του επιχειρηματικού κεφαλαίου.

Επιπλέον, μία προσέγγιση που εξηγεί την χρήση των μετατρέψιμων προνομιούχων μετοχών είναι η προσφορά των Gilson και Schizer (2002). Οι Gilson και Schizer υποστηρίζουν ότι οι επιχειρήσεις που εκδίδουν τις μετατρέψιμες προνομιούχες μετοχές είναι σε θέση να προσφέρουν ευνοϊκότερη φορολογική μεταχείριση για την παροχή κινήτρων αποζημίωσης που καταβάλλεται στον επιχειρηματία και στους άλλους εργαζομένους. Αυτό θα επιτευχθεί με την αναβολή της φορολόγησης μέχρι την πώληση του κινήτρου αποζημίωσης, εποχή κατά την οποία θα υπάρχει ένας φορολογικός συντελεστής της προτίμησής μας. Επίσης οι Gilson και Schizer (2002) υποστηρίζουν ότι η ευνοϊκή φορολογική μεταχείριση της εν λόγω αποζημίωσης είναι πιθανό να είναι πρώτης τάξης σημασία στην επιλογή του τύπου του αξιογράφου.

Ένα άλλο θέμα που εξέτασαν είναι η γενίκευση της βελτιστοποίησης των μετατρέψιμων προνομιούχων τίτλων στην χρηματοδότηση των επιχειρηματικών κεφαλαίων. Ο Cumming (2002) χρησιμοποίησε ένα νέο σύνολο δεδομένων των χρηματοδοτήσεων από Καναδούς επενδυτές επιχειρηματικού κεφαλαίου και αναφέρει ότι η προτίμηση για μετατρέψιμους προνομιούχους τίτλους δεν έχει επεκταθεί στον Καναδά. Αντίθετα, οι επενδυτές στον Καναδά χρησιμοποιούν μια ποικιλία των μορφών χρηματοδότησης, όπως κοινές μετοχές, τίτλους μετατρέψιμου χρέους, και διάφορους συνδυασμούς χρηματοδότησης. Η ένταση της χρήσης των διαφόρων μορφών χρηματοδότησης έχει αλλάξει με την πάροδο του χρόνου, αλλά μεταξύ 1991 και 1998 οι μετατρέψιμοι προνομιούχοι τίτλοι ήταν η κυρίαρχη μορφή χρηματοδότησης στον Καναδά. Οι διαπιστώσεις του Cumming υποδηλώνουν ότι χρειάζεται περαιτέρω έρευνα σχετικά με την επιλογή του τύπου του αξιογράφου στις διάφορες θεσμικές ρυθμίσεις.

Ο Gompers (1995) ασχολήθηκε με την ανάλυση της διοργάνωσης της χρηματοδότησης του κεφαλαίου σε ένα δείγμα 794 χρηματοδοτούμενων επιχειρηματικών επιχειρήσεων. Αναφέρει ότι οι επενδυτές μπορούν να αρνηθούν την μελλοντική χρηματοδότηση σε εταιρείες όταν μαθαίνουν αρνητικές πληροφορίες για τις μελλοντικές αποδόσεις. Επιπλέον, παρέχει αποδεικτικά στοιχεία ότι οι εταιρείες πρώιμης φάσης λαμβάνουν λιγότερα χρήματα ανά γύρο χρηματοδότησης, ενώ η αύξηση των περιουσιακών στοιχείων αυξάνει τη διάρκεια του γύρου

χρηματοδότησης. Τα ευρήματα αυτά δείχνουν την σημαντικότητα τους ως έναν μηχανισμό ελέγχου στα πρώτα στάδια του επιχειρήματος.

Οι επενδυτές κεφαλαίου έχουν την δυνατότητα να εγκαταλείψουν ένα εγχείρημα τους όταν βλέπουν ότι δεν πάει καλά σταματώντας τον επόμενο γύρο χρηματοδότησης τους αλλά επιδιώκουν να διατηρήσουν τη δυνατότητα να επενδύσουν περισσότερο αν το εγχείρημα τους αποδεικνύεται ότι είναι επιτυχής. Για να επιτευχθεί αυτό, ο Sahlman (1990) αναφέρει ότι οι επενδυτές επιχειρηματικού κεφαλαίου συνήθως επιμένουν να έχουν τα δικαιώματα άρνησης, ή τα δικαιώματα προτίμησης, τα οποία δίνουν το δικαίωμα για την συνέχιση της χρηματοδότης σε επόμενους γύρους του επιχειρηματικού κεφαλαίου.

Σύμφωνα με τα διοικητικά δικαιώματα όπως τονίζουν οι Fama και Jensen (1983), τα εταιρικά διοικητικά συμβούλια έχουν την ευθύνη για την πρόσληψη και την απόλυση ανώτερων στελεχών και την επικύρωση σημαντικών εταιρικών αποφάσεων. Προκειμένου να διατηρήσουν το δικαίωμα να συμμετέχουν ενεργά στη διαχείριση και στον έλεγχο της εταιρείας, οι κεφαλαιούχοι συνήθως επιμένουν στην εκπροσώπηση τους στο διοικητικό συμβούλιο ως προϋπόθεση για τη χρηματοδότησή τους της εταιρείας. Στην πραγματικότητα, στην έρευνα των Kaplan και Stromberg (2001a,b), η επιχείρηση επιχειρηματικού κεφαλαίου ελέγχει την πλειοψηφία των εδρών σύμφωνα με το 25 % του δείγματος. Υπάρχουν ενδείξεις για κενό χρηματοδότησης για την έρευνα και ανάπτυξη (R&D) των δαπανών σύμφωνα με τον Hall (2002). Δηλαδή, φαίνεται να υπάρχει καθαρή μείωση των επενδύσεων στον τομέα της E&A.

Το 2000 οι Kortum και Lerner ασχολήθηκαν με την εξέλιξη της επιχειρηματικής χρηματοδότησης των αγορών αναφέροντας την θετική συσχέτιση μεταξύ των δραστηριοτήτων του επιχειρηματικού κεφαλαίου και της κατοχυρωμένη με διπλώματα ευρεσιτεχνίας εφεύρεσης. Οι Kortum και Lerner χρησιμοποιούν το γεγονός ότι ο νόμος 1979 ERISA οδήγησε σε μια εξωγενή αύξηση στη συγκέντρωση κεφαλαίων επιχειρηματικού κεφαλαίου. Τα ευρήματά αυτής της έρευνας δείχνουν ότι οι αυξήσεις στη χρηματοδότηση του επιχειρήματος οδήγησε σε σημαντική αύξηση των τιμών των διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας (Denis, 2004). Με βάση αυτά, καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι τα επιχειρηματικά κεφάλαια έχουν σημαντική επίδραση στην καινοτομία.

Η φορολογική πολιτική μπορεί να επηρεάσει τα ταμεία επιχειρηματικών κεφαλαίων, είτε επηρεάζοντας την παροχή κεφαλαίων είτε επηρεάζοντας τα κίνητρα των ατόμων να γίνουν επιχειρηματίες. Η έρευνα του Poterba (1989) αναλύει τη σχέση

μεταξύ της φορολογίας κεφαλαιούχων κερδών και της δραστηριότητας των επιχειρηματικών κεφαλαίων. Υποστηρίζει ότι η παροχή των κεφαλαίων είναι απίθανο να επηρεαστεί σημαντικά από τη μείωση των φόρων, διότι περισσότερο από το ήμισυ των επενδυτικών επιχειρηματικών κεφαλαίων είναι αφορολόγητα (Denis, 2004).

Ωστόσο, ο ίδιος δείχνει ότι η χαμηλότερη φορολογία κεφαλαιούχων κερδών, μπορεί να αυξήσει τη ζήτηση για επιχειρηματικά κεφάλαια μέσω της αύξηση του κινήτρου να ακολουθήσουν τα επιχειρηματικά εγχειρήματα και άλλα άτομα. Σύμφωνα με την ανάλυση του Poterba, οι Gompers και Lerner (1999) βρίσκουν ότι τα χαμηλότερα φορολογικά κέρδη κεφαλαίου ακολουθούνται από μεγαλύτερα ποσά συγκέντρωσης επιχειρηματικού κεφαλαίου.

1.10 Χρηματιστηριακή Αγορά

Το 1998 οι Black και Gilson ασχολήθηκαν με την εξέλιξη του χρηματιστηρίου, υποστηρίζοντας ότι η αγορά επιχειρηματική χρηματοδότησης στο εσωτερικό μιας χώρας συνδέεται στενά με την αγορά μετοχών στην εν λόγω χώρα. Στηρίχθηκαν στο γεγονός ότι οι δημόσιες εγγραφές είναι σημαντικές τόσο για τους επιχειρηματίες όσο και για τους επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων. Οι συμβάσεις χρηματοδότησης μεταξύ των επιχειρηματιών και των επενδυτών επιχειρηματικών κεφαλαίων, επιτρέπουν στον επιχειρηματία να επανακτήσει έλεγχο από τους επενδυτές στην περίπτωση μιας αρχικής δημόσιας προσφοράς. Για τους λόγους αυτούς, οι Black and Gilson υποστηρίζουν ότι οι αγορές επιχειρηματικών κεφαλαίων μπορεί να ανθίσουν μόνο αν υπάρχει μια ενεργή αγορά μετοχών. Χαρακτηριστικά παραδείγματα αυτής της θεωρίας είναι οι χώρες με καλά ανεπτυγμένες χρηματιστηριακές αγορές, όπως οι Ηνωμένες Πολιτείες, η Μεγάλη Βρετανία, οι οποίες τείνουν να έχουν δεσμεύσεις επιχειρηματικού κεφαλαίου που είναι υψηλότερες ως το ποσοστό του ΑΕΠ από ό, τι οι χώρες με λιγότερο σταθερές χρηματιστηριακές αγορές, όπως η Ιαπωνία και η Γερμανία.

1.11 Ανακεφαλαίωση

Όπως παρατηρήσαμε πολλοί ήταν εκείνοι που ασχολήθηκαν με την έννοια της επιχειρηματικότητας όλα αυτά τα χρόνια. Προσπάθησαν να καθορίσουν ποια είναι τα είδη και τα μέρη που την καθορίζουν ως έννοια καθώς και πως μπορεί να χρηματοδοτηθεί μία επιχειρηματική ενέργεια. Μέσα από την Βιβλιογραφική

Ανασκόπηση διαπιστώθηκαν και οι διάφοροι παράγοντες που τους παρότρυναν να επιμείνουν στην μελέτη της επιχειρηματικότητας ως έννοια καθώς και στους τρόπους χρηματοδότησης της.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Ο ρόλος της Επιχειρηματικότητας στην Οικονομική Ανάπτυξη

2.1 Εισαγωγή

Τα τελευταία χρόνια όλο και περισσότερο αυξάνεται το ενδιαφέρον για το ρόλο της επιχειρηματικότητας στην οικονομική ανάπτυξη. Το γεγονός αυτό έχει ως αποτέλεσμα να λάβει πρωταρχική θέση η μελέτη αυτής της μορφής ανθρώπινης δράσης σε θεωρητικό και εμπειρικό επίπεδο οικονομικών.

Ο ρόλος της Επιχειρηματικότητας στην Οικονομική Ανάπτυξη περιλαμβάνει την αλλαγή στη δομή της επιχείρησης και της κοινωνίας. Αυτή η αλλαγή συνοδεύεται από την ανάπτυξη και την αυξανόμενη παραγωγή, η οποία επιτρέπει να διαιρεθεί περισσότερος πλούτος σε διάφορους συμμετέχοντες.

Η σημασία της επιχειρηματικότητας για την επίτευξη της οικονομικής ανάπτυξης στις σύγχρονες οικονομίες είναι παγκοσμίως γνωστή, τόσο στις ανεπτυγμένες όσο και στις αναπτυσσόμενες χώρες. Για την καλύτερη κατανόηση της σημασίας της, αναφέρουμε τα βασικά πλεονεκτήματά της:

- Προάγει το σχηματισμό κεφαλαίου και δημιουργεί τον πλούτο για την χώρα.
- Αποτελεί την ελπίδα και τα όνειρα εκατομμυρίων ατόμων σε όλο τον κόσμο.
- Μειώνει την ανεργία και τη φτώχεια και αποτελεί το μονοπάτι προς την ευημερία.
- Αποτελεί την διαδικασία για την αναζήτηση ευκαιριών στην αγορά καθώς και την οργάνωση των απαιτούμενων πόρων για την αξιοποίηση των ευκαιριών αυτών με σκοπό το μακροπρόθεσμο κέρδος.
- Αποτελεί τη διαδικασία του σχεδιασμού, της οργάνωσης, των ευκαιριών καθώς και της ανάληψης ευθυνών.

- Χαρακτηρίζεται ως πιθανώς κίνδυνος για την επιχείρησης και μπορεί να διακριθεί ως μια ανεξάρτητη δυνατότητα ανάληψης κινδύνου, με την προοπτική δημιουργίας εξαιρετικών κερδών στην αγορά.
- Πρόκειται για μια δημιουργική και καινοτόμο ικανότητα που προσαρμόζεται στο ανάλογο επιχειρηματικό περιβάλλον.

Για την κατανόηση της έννοια θα συνεχίσουμε με την επεξήγηση του όρου στις υπόλοιπες ενότητες.

2.2 Ορισμός της Επιχειρηματικότητας

Η επιχειρηματικότητα είναι ένα από τα βασικότερα «κλειδιά» για το δυναμισμό της οικονομίας καθώς και για τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και νέων επαγγελμάτων. Ενισχύει τον ανταγωνισμό στην αγορά με πιθανά και παράλληλα οφέλη για τους καταναλωτές και υποστηρίζει ενεργά τις καινοτομίες στην τεχνολογία και στον οργανισμό. Η έννοια της Επιχειρηματικότητας καθιερώθηκε το 17ο αιώνα και από τότε εξελίσσεται συνεχώς. Το τελευταίο διάστημα όλο και περισσότερο έρχεται στο προσκήνιο ως μια δραστηριότητα ικανή και αναγκαία για να οδηγήσει στην ανάπτυξη μία χώρα.

Η επιχειρηματικότητα αποτελεί μια έννοια πολυσήμαντη, πολυσυζητημένη, και αμφιλεγόμενη. Όλοι αναγνωρίζουν ότι με τον όρο επιχειρηματικότητα εννοούμε την δημιουργία επιχειρήσεων, θέσεων εργασίας, πλούτου και κατά επέκταση ανάπτυξης. Το φαινόμενο της επιχειρηματικότητας είναι επίσης και πολυδιάστατο αν αναλογιστεί κανείς ότι ο κάθε επιχειρηματίας ενεργεί διαφορετικά από τους υπόλοιπους για την εκμετάλλευση των ευκαιριών.

Ως επιχειρηματικότητα ορίζεται κατά το GEM¹ “Κάθε προσπάθεια για δημιουργία μιας νέας επιχείρησης ή νέας δραστηριότητας, όπως το ελεύθερο επάγγελμα, η δημιουργία ενός νέου επιχειρηματικού οργανισμού ή η επέκταση ήδη υπάρχουσας επιχείρησης, που γίνεται από έναν ιδιώτη, από ομάδες ιδιωτών ή από επιχειρήσεις που ήδη λειτουργούν.” Με άλλα λόγια η επιχειρηματικότητα, αποτελεί διαδικασία η οποία ουσιαστικά αντανακλά την προσπάθεια για παραγωγή και πώληση προϊόντων

¹ Το GEM (Global Entrepreneurship Monitor) είναι το μοναδικό πρόγραμμα που μετρά την επιχειρηματικότητα σε διαχρονική βάση παγκοσμίως από τις αρχές του 1999. Η Ελλάδα έλαβε μέρος στις μετρήσεις του από το 2003 μέσω του IOBE, μεταξύ 53 ακόμα χωρών. Το IOBE αποτελεί Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών με έτος ίδρυσης το 1975.

και υπηρεσιών. Σύμφωνα με το GEM, ο βασικός δείκτης μέτρησης της «επιχειρηματικότητας των αρχικών σταδίων» προσμετρά την εκκίνηση νέων επιχειρηματικών εγχειρημάτων σε μια χώρα εστιάζοντας στους επίδοξους και στους νέους επιχειρηματίες.

Οι Stevenson και Jarillo, (1990) υποστηρίζουν ότι η επιχειρηματικότητα είναι η διαδικασία υλοποίησης επιχειρηματικών ευκαιριών υπό συνθήκες περιορισμένης διαθεσιμότητας πόρων παρατηρώντας, αναλύοντας, ανακαλύπτοντας κάτι καινούριο (Πετράκης & Μπουρλετίδης, 2004) και μειώνοντας την αβεβαιότητα (Busenitz & Burney, 1997).

Επίσης, ο Venkataraman (1997) αναφέρει ότι επιχειρηματικότητα είναι η ανάλυση της διαδικασίας ανακάλυψης, αξιολόγησης και αξιοποίησης των ευκαιριών. Οι περισσότεροι ερευνητές συμφωνούν ότι η επιχειρηματικότητα περιλαμβάνει επίσης και τη διαδικασία ανακάλυψης και αξιοποίησης των επιχειρηματικών ευκαιριών, την ανάπτυξη της καινοτομίας, την εξεύρεση τρόπων μείωσης της αβεβαιότητας για την επίτευξη κέρδους, το επιχειρηματικό πλεονέκτημα, τα προσωπικά χαρακτηριστικά του επιχειρηματία, την κοινωνία και επιχειρηματικότητα, το επιχειρηματικό καθώς και το οικονομικό περιβάλλον (Πετράκης, 2004).

Ένας απλός ορισμός της επιχειρηματικότητας είναι το ξεκίνημα μιας επιχείρησης. Γι' αυτό και στην διεθνή γλώσσα, η επιχειρηματικότητα δηλαδή το ξεκίνημα μιας επιχείρησης ορίζεται ως start up. Επομένως δεν ασκείται με έναν και μοναδικό τρόπο, αλλά αποτελεί κατά κύριο λόγο ένα είδος νοοτροπία. 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. Η δημιουργικότητα ή η καινοτομία που διαθέτει τον βοηθούν να εισέλθει σε μία υπάρχουσα αγορά ή να βελτιώσει την ανταγωνιστική θέση του σ' αυτήν, να αλλάξει ή ακόμη και να δημιουργήσει μια νέα αγορά. Για να αποβεί επιτυχής μία επιχειρηματική ιδέα απαιτείται ικανότητα συνδυασμού της δημιουργικότητας ή της καινοτομίας με τη κατάλληλη διαχείριση και ικανότητα προσαρμογής μιας επιχείρησης προκειμένου να βελτιστοποιηθεί η ανάπτυξή της, καθ' όλες της φάσεις του κύκλου ζωής της. Πρόκειται για μια διαδικασία που ξεπερνά κατά πολύ την καθημερινή διαχείριση, άπτεται των στόχων και της στρατηγικής μίας επιχείρησης.

2.3 Εφαρμογή της Επιχειρηματικότητας

Σύμφωνα με την Πράσινη Βίβλο, η επιχειρηματικότητα εφαρμόζεται στους αυτοαπασχολούμενους και στις επιχειρήσεις οποιουδήποτε μεγέθους σε όλες τις φάσεις του κύκλου ζωής μιας επιχείρησης, από τη φάση της εκκίνησης έως την ανάπτυξη, τη μεταβίβαση, την παύση λειτουργίας ή την επανέναρξη λειτουργίας.

Η επιχειρηματικότητα αφορά τόσο τα εξολοκλήρου άτομα όσο αφορά τις επιλογές και τις ενέργειες στις οποίες προβαίνουν όσο και οποιονδήποτε τομέα και είδος επιχείρησης που θέλουν να συνάψουν. Επίσης, αφορά τις επιχειρήσεις όλων των κλάδων, (τεχνολογικών ή παραδοσιακών) ανεξαρτήτως μεγέθους (μικρές ή μεγάλες) και ανεξαρτήτως ιδιοκτησιακού καθεστώτος δηλαδή οικογενειακές, εισηγμένες στο χρηματιστήριο, κοινωνικής οικονομίας (συνεταιρισμοί, ταμεία αλληλασφάλισης, ενώσεις και ιδρύματα) ή μη κερδοσκοπικοί οργανισμοί.

Για την καλύτερη κατανόηση της επιχειρηματικότητας κάνουμε κάποιους επιπλέον διαχωρισμούς.

- Αρχικά την διαχωρίζουμε ανάμεσα σε επιχειρηματικότητα ανάγκης και ευκαιρίας, όπου στην πρώτη περίπτωση το άτομο επιλέγει την έναρξη της δραστηριότητας υπό συνθήκες πίεσης και αναζήτησης εισοδήματος ενώ στην δεύτερη περίπτωση το άτομο πραγματοποιεί μία ιδέα του ή εκμεταλλεύεται μία καινοτομία που ανακάλυψε.
- Επίσης την διαχωρίζουμε σε νέα και καθιερωμένα, με την πρώτη να αφορά σε επίδοξους ή επιχειρηματίες που είναι σε δράση 3 έως 42 μήνες το μέγιστο και την δεύτερη με επιχειρηματίες που δρουν πάνω από 42 μήνες τουλάχιστον.

Το είδος της επιχειρηματικότητας που αναπτύσσουν, δηλαδή είτε επιχειρηματικότητα ανάγκης είτε ευκαιρίας, διαχωρίζει τους ίδιους τους επιχειρηματίες διακρίνοντας τους σε εκείνους των αρχικών σταδίων και τους καθιερωμένους.

2.4 Ο όρος «Επιχειρηματίας»

2.4.1 Η έννοια του όρου

Ο όρος «επιχειρηματίας» χρησιμοποιείται ευρύτατα, με διαφορετικό περιεχόμενο ανάλογα με το πλαίσιο. Ο ρόλος του επιχειρηματία έχει κατά καιρούς προσδιοριστεί με κριτήρια οικονομικά, κοινωνικά, αλλά και ψυχολογικά. Ο επιχειρηματίας μπορεί να είναι ο ιδρυτής και ο ιδιοκτήτης μιας επιχείρησης, άρα αυτός που συγκεντρώνει, επενδύει και συντονίζει τους διαθέσιμους πόρους.

Ο όρος «επιχειρηματίας» προέρχεται από το γαλλικό ρήμα επιχειρώ (entreprendre), που σημαίνει "να κάνουμε κάτι" ή "να αναλάβουμε κάτι" για υλοποίηση. Το κίνητρο των επιχειρηματιών είναι το κέρδος επομένως η απόκτηση του διέρχεται μέσα από την οργάνωση της παραγωγής. Ο επιχειρηματίας, προσπαθεί να δημιουργήσει κάτι καινούριο, χωρίς βεβαιότητα για το τελικό αποτέλεσμα της προσπάθειάς του. Κατά την διάρκεια αυτής της διαδικασίας ο επιχειρηματίας εκτελεί πολύ χρήσιμες και αναντικατάστατες λειτουργίες για τον ίδιο του τον εαυτό αλλά και για την επιχείρηση όπως είναι ο συνδυασμός των συντελεστών παραγωγής, ο συντονισμός των εργασιών, να παίρνει τις κρίσιμες αποφάσεις, να καινοτομεί, να αναλαμβάνει κινδύνους που δεν μπορούν να υπολογιστούν και να προβλέπει και να αξιοποιεί τις ευκαιρίες κέρδους που δημιουργούνται στην αγορά (Μιχιώτης, 2006). 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. Ο ρόλος των επιχειρηματιών είναι να ανανεώνουν και να ανατρέπουν τις συνθήκες παραγωγής, αναζητώντας νέες ανακαλύψεις, νέα πρωτοφανή τεχνολογία παραγωγής νέων προϊόντων ή των ήδη υπαρχόντων, με νέο τρόπο παραγωγής.

Αντιθέτως, ο κατά Kirzner επιχειρηματίας είναι κάποιος ο οποίος βρίσκεται σε επιφυλακή για να εντοπίσει επικερδείς ευκαιρίες συναλλαγής. Έχει την ικανότητα να εντοπίζει τους προμηθευτές και τους πελάτες και να δρα ως διαμεσολαβητής. Όταν το προϊόν ή η υπηρεσία έχουν ήδη προσφερθεί και η ευκαιρία φαντάζει αυτονόητη,

χρειάζεται κάποιος με πρόσθετη γνώση για να την αναγνωρίσει και να την εκμεταλλευτεί. Ο ρόλος της πληροφόρησης στην αγορά είναι σημαντικός για τον κατά Kirzner επιχειρηματία.

Κατά τον Knight, επιχειρηματίας είναι κάποιος που αναλαμβάνει κινδύνους και ανταμείβεται, δηλαδή απολαμβάνει την απόδοση (κέρδος) για την αβεβαιότητα που επωμίζεται. Επιπλέον ο Casson αναγνωρίζει ότι ο επιχειρηματίας διαθέτει διαφορετικές ικανότητες από άλλα άτομα, γεγονός που τον καθιστά ικανό να προβαίνει σε κρίσεις και να συντονίζει τους περιορισμένους πόρους.

Ο Shailer (1994), θεωρεί ότι: «ο όρος «επιχειρηματίας» χρησιμοποιείται πλέον ευρύτατα, με μεγάλη ποικιλία νοημάτων ανά εποχή, ανάλογα με τα συμφέροντα όσων τον χρησιμοποιούν και ότι οι ιδιοκτήτες/μάντζερ δεν ανταποκρίνονται απαραίτητα σε κάποιον από τους δημοφιλείς σήμερα ορισμούς του επιχειρηματία». Επίσης ο Ray (1993), θεωρεί ότι η αναζήτηση του πρωτότυπου «επιχειρηματία» έχει τεθεί σε λάθος βάση και πιστεύει ότι: «Δεν υπάρχει κάποιο εμπειρικό εύρημα ή εννοιολογική βάση για να πούμε πολλά σχετικά με τους επιχειρηματίες και την ανάληψη κινδύνων». Θεωρεί ότι πρέπει να επικεντρωθούμε στην ανάπτυξη των ικανοτήτων και στο πως οι μάντζερ θα τις αποκτήσουν.

2.4.2. Χαρακτηριστικά των Επιχειρηματιών

Γενικά η λειτουργία των επιχειρηματιών είναι να αναθεωρούν ή και να προκαλούν ένα είδος διαφοροποίησης στη διαδικασία παραγωγής με την εκμετάλλευση ή την επινόηση μιας τεχνικής δυνατότητας για την παραγωγή ενός νέου αγαθού ή ενός παλαιότερου αλλά με νέες μεθόδους παραγωγής. Για να πραγματοποιηθεί αυτό απαιτεί κάποιες ικανότητες οι οποίες συναντώνται σε ένα εξαιρετικά μικρό ποσοστό του πληθυσμού (J.Schumpeter, 1947). Στα κοινά χαρακτηριστικά των επιχειρηματιών περιλαμβάνονται η δημιουργικότητα του χαρακτήρα τους, η επιθυμία τους για ανεξαρτησία και αυτοπραγμάτωση, η αποφασιστικότητά τους για σκληρή και πειθαρχημένη εργασία και η ετοιμότητά τους για την ανάληψη ρίσκου.

Η κυρίαρχη άποψη των ειδικών σήμερα είναι ότι οι επιχειρηματίες γίνονται μέσα από τις εμπειρίες της ζωής τους και μάλιστα σε κάθε στιγμή αυτής. Τονίζουν ότι από την μία πλευρά το ταλέντο και η προδιάθεση είναι έμφυτη, αλλά από την άλλη χρειάζεται να υπάρχουν οι απαραίτητες συνθήκες για την ανάπτυξη της

επιχειρηματικότητας. Στην αρχή της προσπάθειάς τους οι επιχειρηματίες έχουν το όραμα να ιδρύσουν μια επιχείρηση, που θα τους ανήκει και θα την διευθύνουν. Πρόκειται λοιπόν για ένα τρίπτυχο δημιουργίας – ιδιοκτησίας – διοίκησης, που προϋποθέτει ιδιαίτερα χαρακτηριστικά, γνώσεις και δεξιότητες (Μιχιώτης, 2006). Ως εκ τούτου ένας επιχειρηματίας για να αναπτυχθεί και να πετύχει το στόχο του θα πρέπει να έχει:

- i. την κατάλληλη πληροφόρηση,
- ii. τις κατάλληλες ικανότητες (φυσικές ικανότητες, εκπαίδευση, δεξιότητες, εμπειρία, κ.α.),
- iii. το κίνητρο (προσωπικές αξίες, βαθμό σημαντικότητας, στάσεις κ.α.),
- iv. τους απαραίτητους πόρους (οικονομικοί κ.α.)

Επιπλέον οι επιχειρηματίες πρέπει να συνδυάζουν τέσσερα βασικά στοιχεία όταν βρίσκονται στην διαδικασία της λήψης αποφάσεων και την επιλογή ανάμεσα σε εναλλακτικές λύσεις:

- Την ικανότητα να είναι δεκτικοί σε καθετί καινούργιο,
- Τη δυνατότητα να συνθέτουν τις υπάρχουσες γνώσεις και τις νέες ιδέες, προκειμένου να ανταποκριθούν στις επερχόμενες συλλογικές ανάγκες,
- Τη καλλιέργεια της διαίσθησής τους που θα τους επιτρέψει να σταθμίζουν τα δεδομένα πέρα από τις όποιες αναλύσεις,
- Τη πρακτικότητά τους που θα τους εφοδιάζει με τα απαραίτητα εργαλεία και μέσα για την εφαρμογή των στόχων τους

Στα κοινά χαρακτηριστικά των επιχειρηματιών περιλαμβάνονται η δημιουργικότητα του χαρακτήρα τους, η επιθυμία τους για ανεξαρτησία και αυτοπραγμάτωση, η αποφασιστικότητά τους για σκληρή και πειθαρχημένη εργασία και η ετοιμότητά τους για την ανάληψη ρίσκου.

2.5 Η επιχειρηματικότητα ως δραστηριότητα

Περιγράφοντας την επιχειρηματικότητα μέσω των δραστηριοτήτων του επιχειρηματία που την υλοποιεί θα λέγαμε ότι η έννοια αυτή:

- Σημαίνει τον άριστο τρόπο οργάνωσης και συνδυασμού των συντελεστών της παραγωγής που έχει στην διάθεσή του για τη δημιουργία αγαθών και υπηρεσιών.
- Εμπεριέχει το στοιχείο της εισαγωγής και εφαρμογής καινοτομιών καθώς και της δημιουργικής μίμησης κάθε πρωτοποριακής επιχειρηματικής προσπάθειας.
- Εμπεριέχει το στοιχείο του κινδύνου και της αβεβαιότητας
- Εκφράζει την ικανότητα κάποιου να διαβλέπει, να αναγνωρίζει και να αξιοποιεί τις ευκαιρίες κέρδους που δημιουργούνται στην αγορά, η οποία συνήθως λειτουργεί με ατέλειες.
- Ασκείται , συνδυάζοντας όλες τις παραπάνω δραστηριότητες.

Πιο αναλυτικά έχουμε τα εξής (Καραγιάννης, 1996) :

2.5.1.Επιχειρηματικότητα στον συνδυασμό των συντελεστών της παραγωγής

Η επιχειρηματικότητα είναι μια σύνθετη έννοια η οποία βασίζεται στην διαδικασία ανακάλυψης νέων τρόπων για τον κατάλληλο συνδυασμό των διαθέσιμων πόρων καθώς και στην μετατροπή μίας ατομικής ή ομαδικής πρωτοβουλίας έτσι ώστε να προκύψει το αντίστοιχο όφελος. Ο L. Walras επικέντρωσε τη λειτουργία του επιχειρηματία στο συντονισμό των συντελεστών παραγωγής με τον αποτελεσματικότερο τρόπο, σύμφωνα με τις υπάρχουσες τεχνολογικές δυνατότητες προκειμένου να μπορέσει να πετύχει τα μέγιστα οικονομικά οφέλη.

Ο επιχειρηματίας είναι κάποιος που οργανώνει, διαχειρίζεται, και αναλαμβάνει τους κινδύνους μιας επιχείρησης. Σύμφωνα με την προσέγγιση αυτή, η επιχειρηματικότητα μπορεί να δράσει ως παράγοντας που θα μειώσει την «άγνωστη αναποτελεσματικότητα» δηλαδή τη διαφορά μεταξύ του θεωρητικά ανώτατου ύψους της αποτελεσματικότητας μιας οικονομίας και του ύψους που στην πραγματικότητα επιτυγχάνεται. Σύμφωνα με μια νεότερη προσέγγιση, επιχειρηματίας είναι «το άτομο που εξειδικεύεται στη λήψη αποφάσεων για τον συνδυασμό των σπάνιων παραγωγικών πόρων». Αυτή η λειτουργία του επιχειρηματία μπορεί να ασκηθεί από άτομα που έχουν επάρκεια πληροφοριών και ιδιαίτερες ικανότητες στη λήψη αποφάσεων για τον αποτελεσματικό συνδυασμό και την κατανομή των πόρων.

2.5.2. Επιχειρηματικότητα και καινοτομίες

Λόγω της συνεχής τεχνολογικής προόδου και της ανάπτυξης των τεχνών και της επιστήμης δημιουργήθηκε ένα ισχυρό πνεύμα καινοτομίας για τους επιχειρηματίες. Σύμφωνα με τον Drucker η επιχειρηματική καινοτομία είναι η «αναζήτηση και εκμετάλλευση νέων ευκαιριών προς ικανοποίηση ανθρώπινων επιθυμιών και αναγκών». Επίσης σύμφωνα με την «θεωρία του καινοτόμου επιχειρηματία» του Schumpeter, όπου ο επιχειρηματίας με την καινοτομική του δράση προκαλεί συνεχώς τη «δημιουργική καταστροφή» και επιπροσθέτως με τη μιμητική του δράση αποκαθιστά συνεχώς την ισορροπία. Η εκμετάλλευση των ευκαιριών κέρδους από τον επιχειρηματία επιτυγχάνεται όταν δραστηριοποιείται στις εξής καινοτομικές ενέργειες:

- Στην εισαγωγή ενός νέου ή καλύτερου ποιοτικά αγαθού,
- Στη χρησιμοποίηση μίας νέας ή βελτιωμένης μεθόδου παραγωγής ,
- Στη δημιουργία μίας νέας αγοράς,
- Στη χρησιμοποίηση νέων βελτιωμένων μορφών οργάνωσης της επιχείρησης.

Επομένως με αυτές τις καινοτομικές ενέργειες επιτυγχάνεται το μέγιστο δυνατό κέρδος που επιθυμεί ο επιχειρηματίας.

2.5.3. Επιχειρηματικότητα και διαχείριση κινδύνου

Σύμφωνα με την θεωρία του F. Knight η πραγματική δράση του επιχειρηματία είναι να αναλάβει όλους τους κινδύνους που προκύπτουν μέσα από την οικονομική ζωή. Επομένως μαθαίνει να έχει τη διάθεση να πειραματιστεί και να βρει τους κατάλληλους τρόπους να ελαχιστοποιήσει τους κινδύνους στις οικονομικές του δραστηριότητες. Οι κίνδυνοι που αντιμετωπίζει ένας επιχειρηματίας μπορούν να διακριθούν ανάλογα την φύση τους επομένως η αβεβαιότητα μπορεί να προέρχεται από τη μεταβολή των κοινωνικοοικονομικών μεταβλητών (π.χ. μεταβολή στη ζήτηση των προϊόντων, διεθνείς συγκυρίες, ξαφνική αλλαγή κρατικής οικονομικής πολιτικής κ.λπ.) και την ατελή γνώση (πληροφόρηση) που έχουν οι επιχειρηματίες για τις τρέχουσες και τις μελλοντικές συνθήκες.

Ο επιχειρηματίας αντιμετωπίζει τους παραπάνω κινδύνους που δεν μπορούν να προβλεφθούν ούτε να υπολογισθούν και που κανείς άλλος δεν αναλαμβάνει, με σκοπό να εισπράξει μια αμοιβή (το κέρδος του) ακαθόριστου ύψους. Συνήθως όμως οι επιχειρηματίες επειδή δεν είναι παίχτες τυχερών παιχνιδιών, προσπαθούν να αντιμετωπίσουν μέτριους κινδύνους προκειμένου να τους περιορίσουν .

2.5.4 Επιχειρηματικότητα και αξιοποίηση ευκαιριών λόγω ατελειών της αγοράς

Η επιχειρηματικότητα αφορά την ικανότητα του επιχειρηματία να αντιλαμβάνεται τις ευκαιρίες κέρδους και να δρα με βάση αυτές (Karagiannis, 1992). Την δεκαετία του 1970, ο I.Kizzner ανέπτυξε μία θεωρία για την επιχειρηματικότητα που την παρουσίασε ως την «συνεχής προσπάθεια του επιχειρηματία να αναγνωρίσει και να αξιοποιήσει κάθε ευκαιρία κέρδους που παρουσιάζεται στην αγορά». Ο επιχειρηματίας για να ενεργήσει με τον τρόπο αυτό θα πρέπει να διαθέτει γνώσεις και πληροφορίες για την αγορά που δε διαθέτουν οι υπόλοιποι. Έτσι, όταν ο επιχειρηματίας ανακαλύπτει ορισμένες αγορές φθηνότερων εισροών, γνωρίζει αγορές στις οποίες μπορεί να πουλά σε υψηλότερη τιμή το προϊόν του και τότε θα δραστηριοποιηθεί και θα εκμεταλλευθεί αυτή την ευκαιρία κέρδους που του παρουσιάζεται.

Οι ευκαιρίες αυτού του τύπου είναι συνήθως μικρής χρονικής διάρκειας, αφού η μη ύπαρξη κάποιας αποκλειστικότητας θα έχει ως συνέπεια τη δημιουργία ίδιας ή παρόμοιας επιχείρησης από άλλους επιχειρηματίες με αποτέλεσμα την αύξηση του ανταγωνισμού και τη μείωση των κερδών. Η παραπάνω διαδικασία ωφελεί και τους καταναλωτές εφόσον θα έχουν στη διάθεσή τους προϊόντα ή υπηρεσίες που δεν ήξεραν ότι υπάρχουν και τα οποία τους ικανοποιούν κάποια ανάγκη και για το ίδιο προϊόν θα πληρώνουν χαμηλότερη τιμή αφού ανακαλύφθηκε μια πηγή που παράγει και προσφέρει φθηνότερα.

Η ύπαρξη αυτής της επιχειρηματικότητας δικαιολογείται όταν δεν υπάρχει πλήρης γνώση και επάρκεια πληροφοριών για το τί συμβαίνει ακριβώς στους παραγωγικούς συντελεστές και στις διάφορες αγορές των αγαθών. Θα πρέπει να αναφερθεί ότι παρά την πληθώρα των πληροφοριών μέσω εφημερίδων, διαδικτύου και από άλλες μορφές, πάντα υπάρχει ένας βαθμός άγνοιας ή μερικής πληροφόρησης.

2.5.5 Συνθετική Θεωρία

Η θεωρία αυτής της επιχειρηματικότητας συνθέτει όλες τις παραπάνω θεωρίες και μας επισημαίνει το γεγονός ότι ο επιχειρηματίας δεν θα έχει μονοδιάστατο ρόλο μέσα στην επιχείρησή του. Επομένως, θα μπορεί να επιλέξει με ποιον τρόπο θα δραστηριοποιηθεί και να διαλέξει διαφορετικούς τρόπους κατά την ίδρυση και την πορεία ανάπτυξης της επιχείρησης του.

2.6 Τα είδη της Επιχειρηματικότητας

Έχουν αναπτυχθεί διάφορες μορφές επιχειρηματικότητας και αυτό εξαρτάται από τις πολλαπλές διαστάσεις που έχει λάβει ο επιχειρηματικός τομέας αλλά και από την σύγχυση που υπάρχει αναφορικά με τις μορφές που θα έχει η επιχειρηματικότητα (Katsikis et.al., 2009). Οι λόγοι διαχωρισμού της επιχειρηματικότητας προκύπτουν από τους λόγους ευκολίας της θεωρητικής ανάλυσης ή ερμηνείας αυτού του φαινομένου.

- Οι θεωρητικοί παρουσιάζουν τη διάσταση των απόψεων τους σχετικά με τον διαχωρισμό των ειδών της επιχειρηματικότητας και προέκυψαν δύο είδη. Η επιχειρηματικότητα που προκύπτει από τα στελέχη υφιστάμενης επιχείρησης και ονομάζεται ενδοεπιχειρηματικότητα (intrapreneurship) και η επιχειρηματικότητα που αφορά τη δημιουργία και ανάπτυξη νέας επιχείρησης (start up) από μεμονωμένο άτομο που ονομάζεται επιχειρηματίας (Πετράκης, 2004) και είναι το άτομο που δημιουργεί καινούρια αξία (καινοτομία ή επιχείρηση) (Bruyat και Juliet, 2000).
- Σύμφωνα με τους Clamp and Alhamis (2010) η επιχειρηματικότητα διακρίνεται σε δύο είδη: την παραδοσιακή επιχειρηματικότητα και την κοινωνική επιχειρηματικότητα (social entrepreneurship). Από την μία πλευρά, ο παραδοσιακός επιχειρηματίας αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους για την ανάπτυξη της επιχειρηματικής του δραστηριότητας για το δικό του όφελος και από την άλλη πλευρά οι κοινωνικοί επιχειρηματίες αντιλαμβάνονται την σημαντικότητα των διαθέσιμων πόρων της επιχείρησης και προσπαθούν να ικανοποιήσουν ταυτόχρονα τις προσδοκίες των επενδυτών και του κοινωνικού συνόλου προκειμένου να επιφέρουν την ισορροπία μέσω της

βελτίωσης της ποιότητας ζωής και την δημιουργία θέσεων εργασίας. Εκτός από τις δύο αυτές διακρίσεις μπορεί να προστεθεί και μία τρίτη αυτή της συνεργατικής επιχειρηματικότητας (cooperative entrepreneurship).

- Μια συναφή μορφή της κοινωνικής επιχειρηματικότητας που είναι εστιασμένη στην προστασία του περιβάλλοντος είναι η πράσινη επιχειρηματικότητα (green entrepreneurship ή ecoentrepreneurship) (Isaak 1998, Schaper 2005). Η πράσινη επιχειρηματικότητα εμπνέεται από τις αρχές της αειφόρου ανάπτυξης και συμβαδίζει με το οικολογικό κίνημα της εποχής μας. Είναι δε γεγονός ότι σήμερα γίνεται αρκετή συζήτηση για την υιοθέτηση της “πράσινης λογικής” από τις διάφορες υπάρχουσες εταιρείες (green management). Σε διάφορες προσεγγίσεις του επιχειρηματία αναφέρεται συχνά ότι σε καταστάσεις αλλαγής “οι επιχειρηματίες βλέπουν ευκαιρίες εκεί που οι άλλοι βλέπουν προβλήματα.
- Επιπλέον, ο Thurrow αναγνωρίζει ως διακριτά είδη επιχειρηματικότητας την τεχνολογική, γεωγραφική και 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 της παραγωγικής δραστηριότητας στις χώρες της Ασίας. 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 η εταιρεία καφέδων Starbucks η οποία στηριζόμενη σε ένα τελείως διαφορετικό τρόπο προώθησης και marketing των προϊόντων της, έπεισε τους καταναλωτές να αγοράσουν μεγαλύτερη ποσότητα καφέ από ότι αγόραζαν παλαιότερα.
- Μια άλλη μορφή επιχειρηματικότητας άμεσα συνδεδεμένη με την καινοτομία αναφέρεται ως ακαδημαϊκή επιχειρηματικότητα (academic entrepreneurship) και αφορά τα πανεπιστήμια ή άλλα ακαδημαϊκά ιδρύματα (Louis et al. 1989, O’Shea et al. 2004, Shane 2004). Με τον όρο αυτό εννοείται η επιχειρηματική δραστηριοποίηση των πανεπιστημίων προκειμένου

να εμπορευματοποιήσουν τα αποτελέσματα της έρευνας την οποία εκπονούν με τη μορφή καινοτόμων προϊόντων στην αγορά. Για το σκοπό αυτό, τα ακαδημαϊκά ιδρύματα ιδρύουν μικρές “δορυφορικές” εταιρείες καινοτομίας (spin-offs) οι οποίες μεταφέρουν τεχνολογία από την ακαδημαϊκή κοινότητα στη βιομηχανία. Υπάρχουν επίσης, πολλά πανεπιστήμια που υποστηρίζουν την έναρξη μικρών εταιρειών από τους φοιτητές τους και αποφοίτους τους μέσω των λεγόμενων θερμοκοιτίδων επιχειρηματικότητας (business incubators) τις οποίες διαθέτουν (Hackett & Dilts 2004).

- Επίσης έχουμε τον διαχωρισμό σε αμιγής και σε μικτή επιχειρηματικότητα. Όπου στην αμιγή επιχειρηματικότητα οι βασικές λειτουργίες της επιχειρηματικότητας πραγματοποιούνται χωρίς ο επιχειρηματίας να διαθέτει άλλα παραγωγικά μέσα (πχ. μηχανήματα), αλλά μόνο από την προσωπική του συμβολή. Από την άλλη πλευρά η μικτή επιχειρηματικότητα ασκείται όταν ο επιχειρηματίας δραστηριοποιείται αναλαμβάνοντας και ρόλους που εύκολα μπορούν να υλοποιηθούν από άλλα άτομα ή φορείς της οικονομίας (διοικητικά στελέχη, τραπεζικό σύστημα κ.λπ.). Διακρίνεται σε επιχειρηματικότητα εργαζομένων και σε επιχειρηματικότητα κεφαλαιούχων.
- Επιπρόσθετα, στην βιβλιογραφία της επιχειρηματικότητας αναφέρεται ορισμένες φορές η επιχειρηματικότητα του δημόσιου τομέα. Η έννοια αυτή δεν είναι καθιερωμένη ακαδημαϊκά και γενικά αμφισβητείται. Η δημόσια επιχειρηματικότητα (public entrepreneurship) μπορεί να συζητηθεί μόνο σε ορισμένες περιπτώσεις και υπό προϋποθέσεις (Zerbinati & Souitaris 2004). Ένα στέλεχος του δημοσίου τομέα μπορεί να θεωρηθεί ότι λειτουργεί επιχειρηματικά όταν τείνει να οργανώσει τους διαθέσιμους πόρους προς μια μορφή υψηλότερης παραγωγικότητας, σύμφωνα δηλαδή με τη θεώρηση του Say στις αρχές του 19ου αιώνα. Η παραγωγικότητα αυτή αφορά αυστηρά σε κοινωνικά αγαθά και αξίες όμοια με την κοινωνική επιχειρηματικότητα. Κατά συνέπεια η δημόσια επιχειρηματικότητα θα πρέπει να υιοθετεί καινοτομία προκειμένου να εξυπηρετήσει καλύτερα τους όποιους ενδιαφερόμενους της (Boyett 1997). Ο Drucker (1985) επισημαίνει ότι: “οι δημόσιοι φορείς πρέπει να λειτουργούν επιχειρηματικά όπως οι εταιρείες, ίσως και περισσότερο”. Ο κυρίαρχος λόγος για καινοτομία είναι να αντιμετωπίζουν αποτελεσματικά οι φορείς αυτοί τις γρήγορες κοινωνικές αλλαγές.

2.7 Σύγχρονες τάσεις της επιχειρηματικότητας

Για ολόκληρες δεκαετίες, τα κυρίαρχα νεοκλασικά θεωρητικά σχήματα ταύτιζαν την επιχειρηματικότητα με την διαχείριση και την άριστη κατανομή των πόρων προκειμένου να έχουμε μεγιστοποίηση του κέρδους μίας επιχείρησης. Στα κυρίαρχα αυτά νεοκλασικά θεωρητικά σχήματα και πιο συγκεκριμένα στα υποδείγματα της γενικής ισορροπίας απουσίαζε οποιαδήποτε έννοια που θα έδινε σημασία στην ανάληψη πρωτοβουλιών του επιχειρηματία και θα τόνιζε την «ενεργητική» διάσταση των αποφάσεων και των ενεργειών του για τη διαμόρφωση και την εξέλιξη του οικονομικού περιβάλλοντος.

Κατά την νεοκλασική ανάλυση, θεωρούσαν τον επιχειρηματία ως τον παθητικό υπολογιστή ο οποίος αντιδρά μηχανικά στις αλλαγές που του επιβάλλονταν από τις τυχαίες εξωγενείς εξελίξεις και δεν ασκούσε ούτε προσπαθούσε να ασκήσει οποιαδήποτε επιρροή. Αρκετές όμως ήταν και οι προσπάθειες που υπήρξαν από σημαντικούς θεωρητικούς όπως των Fr. Knight, J. Schumpeter και άλλων, οι οποίοι εναντιώθηκαν στον παραπάνω κανόνα και προσπάθησαν να εντάξουν την έννοια της επιχειρηματικότητας στις θεωρίες τους για την λειτουργία της οικονομίας.

Οι πρόσφατες εξελίξεις που προκλήθηκαν από την παγκοσμιοποίηση και την τεχνολογική επανάσταση, κυρίως στους τομείς της πληροφορικής 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:

- Τη συνεχή αναζήτηση νέων πεδίων δράσης, που προσδίδει στον επιχειρηματία, κεντρικό ρόλο στην αναπτυξιακή διαδικασία.
- Την ανάληψη του επιχειρηματικού κινδύνου που μόνο ο επιχειρηματίας μπορεί να αναλάβει.
- Τη μετατόπιση του κέντρου βάρους στην δημιουργικότητα και την καινοτομία από την διαχείριση και τον έλεγχο.
- Τη διαμόρφωση και υλοποίηση των στόχων σε συγκεκριμένο χρονικό ορίζοντα και με σύγχρονες μεθόδους.

- Την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων σε διεθνές επίπεδο και την ικανότητά τους να κατακτούν ή να δημιουργούν νέες αγορές.
- Την παρακολούθηση του περιβάλλοντος, την αντιμετώπιση απειλών και των περιορισμών και την αξιοποίηση των ευκαιριών που υπάρχουν σ' αυτό.
- Παροχή της απαραίτητη γνώση στον επιχειρηματία προκειμένου να του δώσει τα εφόδια για τη δυνατότητα κατανόησης, υιοθέτησης και αξιοποίησης νέων ιδεών, καινοτομιών και σύγχρονων τεχνολογικών μεθόδων που αλλάζουν ριζικά δραστηριότητες, διαμορφώνουν νέα προϊόντα κ.ά.

Στο νέο οικονομικό περιβάλλον η επιχειρηματικότητα θα αναπτύσσεται συλλογικά, τόσο στις νέο-ιδρυόμενες μικρές επιχειρήσεις όσο και στις μεγάλες. Για να πραγματοποιηθεί αυτό θα πρέπει να αναπτυχθούν ισχυροί δεσμοί μεταξύ επιχειρήσεων, πανεπιστημίων, ερευνητικών ιδρυμάτων και χρηματοπιστωτικών οργανισμών. Απο εδώ και στο εξής οι επιχειρήσεις πρέπει να ορίζονται ως συλλογικές επιχειρηματικές δραστηριότητες ή επιχειρηματικά δίκτυα τα οποία σταδιακά θα εξαπλώνονται και θα αντικαθιστούν τις παραδοσιακές εταιρείες.

Όσο αφορά τις ήδη σε υπολειμματικότητα μικρές επιχειρήσεις ή μικρές νέο-ιδρυόμενες επιχειρήσεις, η συλλογική επιχειρηματικότητα παίρνει τη μορφή στρατηγικών συνεργασιών και συμμαχιών μεταξύ των μεμονωμένων επιχειρηματιών (ανάπτυξη δικτύων επιχειρηματικής συνεργασίας clusters), των εταιριών κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών (εταιριών venture capital), και των κέντρων επώασης νέων επιχειρήσεων, των ερευνητικών ιδρυμάτων, των οργανισμών εκπαίδευσης και των κέντρων καινοτομίας. Επομένως για μια επιτυχή ανάπτυξη και για το ξεκίνημα μιας νέας επιχειρηματικής προσπάθειας δεν θα αποτελεί θέμα μόνο ατομικής διαχείρισης αλλά ένα συλλογικό ζήτημα. Έτσι:

- Τα ερευνητικά ιδρυτά 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, γενικές πληροφορίες σε ζητήματα που αφορούν την αγορά, χώρους με κατάλληλη υποδομή και

- Οι επενδύσεις ιδίων κεφαλαίων ασχολούνται με τις εγκαταστημένες επιχειρήσεις.

2.8 Κίνητρα Επιχειρηματικότητας

Η επιχειρηματικότητα αποτελεί έναν σύνθετο κλάδο. Οι ερευνητές που έχουν εντοπίσει και μελετήσει τους παράγοντες που την επηρεάζουν έχουν καταλήξει σε έξι βασικές κατηγορίες παραγόντων επίδρασης (Επιτροπή Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, 2003):

- τους οικονομικούς παράγοντες (economic factors),
- τους ψυχολογικούς (psychological factors),
- τους κοινωνιολογικούς (social factors),
- τους περιβαλλοντικούς παράγοντες (environmental factors),
- τους δημογραφικούς παράγοντες (demographic factors) και
- τους παράγοντες κουλτούρας ή πολιτισμικούς παράγοντες (cultural factors).

Εικόνα 2.1 Gaddam S. , 2007



Κοινωνιολογικοί παράγοντες είναι οι καταναλωτικές συνήθειες των ανθρώπων, ο τρόπος που ζουν, που διασκεδάζουν, ο τόπος στον οποίο διαμένουν (πόλη ή χωριό) (Gaddam, 2007), αλλά και οι ειδικότερες συνθήκες της ζωής τους, όπως το επάγγελμα, τα πιθανά προβλήματα βιοπορισμού, η ανεργία, η ασθένεια κ.α (Μπουραντάς, 2002) .

Στους **περιβαλλοντικούς** παράγοντες περιλαμβάνεται η γενική κατάσταση των επιχειρήσεων του τόπου ή της χώρας, οι οικονομικές συνθήκες της δεδομένης περιόδου, οι πολιτικές αναταραχές κ.ο.κ.

Στους **δημογραφικούς** παράγοντες ανήκουν το μέγεθος και η διάρθρωση του πληθυσμού, η ηλικία και το φύλο των ανθρώπων ή τα εισοδήματά τους.

Η επιχειρηματικότητα αφορά κατά κύριο λόγο την **κουλτούρα (νοοτροπία ή παιδεία)**. Η κουλτούρα μπορεί να οριστεί ως οι κοινές φιλοσοφίες, ιδεολογίες, αξίες, παραδοχές, στάσεις και κανόνες που συνδέουν μεταξύ τους τα μέλη μιας κοινότητας (Kilmann, 1985).

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.

Τέλος, **οι ψυχολογικοί** παράγοντες έχουν να κάνουν με θέματα ψυχολογίας των συντελεστών της επιχείρησης, όπως η δομή της προσωπικότητας των ατόμων, η επιμονή τους για την επιτυχία, η αντοχή στην ακύρωση, η διάθεσή τους για ανάληψη κινδύνου ή όχι κ.α.

2.9 Νεανική Επιχειρηματικότητα

Οι νέοι είναι αυτοί που πλήττονται συνήθως γρηγορότερα από την οικονομική κατάσταση που βρίσκεται μία χώρα. Τα υψηλά ποσοστά ανεργίας και οι δύσκολες συνθήκες που επικρατούν για εύρεση εργασίας, οδηγούν όλο και περισσότερους νέους να δημιουργήσουν την δική τους επιχείρηση. Τόσο στην Ευρωπαϊκή Ένωση όσο και στην Ελλάδα υπάρχουν κατάλληλα προγράμματα τα οποία βοηθούν στο ξεκίνημα των νέων επιχειρηματιών. Η εκπαίδευση παίζει σημαντικό ρόλο στην μετέπειτα πορεία των νέων. Οι νέοι θα πρέπει να ενημερώνονται μέσω της εκπαίδευσης ότι η επιχειρηματικότητα αποτελεί μια από τις σημαντικότερες στρατηγικές για τη μείωση της ανεργίας. Η Γενική Γραμματεία των Ηνωμένων Εθνών και πιο συγκεκριμένα η ομάδα εργασίας για την επιχειρηματικότητα, ορίζει ότι «το εκπαιδευτικό σύστημα πρέπει να αναγνωρίσει την ανάγκη για την ανάπτυξη των δεξιοτήτων και στάσεων που συνθέτουν μια επιχειρηματική νοοτροπία όπως πλευρικής σκέψης, αμφισβήτηση, την ανεξαρτησία και την αυτοδυναμία. Αυτή η εκπαίδευση πρέπει να συνεχιστεί μέσω της επαγγελματικής κατάρτισης, η επώαση των επιχειρήσεων και τη φάση εκκίνησης για νέους επιχειρηματίες».

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 επιχείρηση του. Επίσης ο επιχειρηματίας που ενδιαφέρεται για την επειρησή 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.

Όμως στην σημερινή εποχή υπάρχουν αρκετοί παράγοντες που απωθούν τους νέους να δημιουργήσουν κάτι ολοκληρωτικά δικό τους και αυτό οφείλεται στους εξής λόγους (Immink et all, 2004):

- Οι περισσότεροι νέοι θεωρούν ότι θα πρέπει να δημιουργήσουν κάτι καινοτόμο για να μπορέσει να ανταπεξέλθει στην αγορά. Η άποψη τους αυτή απορρίπτεται γιατί σύμφωνα με μία έρευνα που έγινε στις ΗΠΑ διαπιστώθηκε ότι οι 500 ταχύτερα αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις ανήκουν σε επιχειρηματίες που δεν ακολουθούν κάποια καινοτόμα δραστηριότητα αλλά έχουν κοινή δραστηριότητα με τους υπόλοιπους και κατάφεραν να είναι επιτυχημένες λόγω ότι ακολουθούσαν καλύτερες και ταχύτερες διαδικασίες.
- Ίσως, ο κυριότερος φόβος των νέων επιχειρηματιών είναι ο ενδεχόμενος κίνδυνος. Ο ρόλος όμως του επιχειρηματία δεν είναι να ρισκάρει τόσο ώστε να έχει προβλήματα στην ίδια του την προσωπική ζωή αλλά να διοχετεύσει το ρίσκο του γύρω του δηλαδή στους εργαζόμενους, προμηθευτές, πελάτες και χρηματοδότες.
- Οι γνώσεις και οι ικανότητες παίζουν σημαντικό ρόλο , όπως και η εμπειρία που διαθέτει σε επαγγελματικό αντικείμενο. Όταν όμως ένα άνθρωπος παραμένει υπάλληλος σε μία επιχείρηση δεν θα μπορέσει να έχει τα εφόδια και να πάρει το ρίσκο να κάνει κάτι εξ' ολοκλήρου δικό του.
- Το επιχειρηματικό σχέδιο αποτελεί το βασικότερο στοιχείο για την δημιουργία μιας επιχείρησης, επομένως η έλλειψη ενός καλού σχεδίου αποτελεί τροχοπέδη για την εκκίνηση μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας. Το επιχειρηματικό σχέδιο φαίνεται απο το αποτέλεσμα που θα έχει με το πέρασμα του χρόνου και μόνο τότε μπορεί να κριθεί καλό ή κακό. Επομένως η έναρξη μιας επιχείρησης απαιτεί τόλμη και αυτοσχεδιασμό γιατί ο στρατηγικό σχεδιασμός μιας επιχείρησης γίνεται μετά την εκκίνηση της δραστηριότητας της.

2.10 Γυναικεία Επιχειρηματικότητα

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 εταιρειών 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 βεληνεκούς.
- 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%.

2.11 Ανακεφαλαίωση

Στο συγκεκριμένο κεφάλαιο αναλύσαμε την έννοια της επιχειρηματικότητας και του επιχειρηματία, τα είδη, τα κίνητρα, τα οφέλη, τις σύγχρονες τάσεις της καθώς και πως μπορεί να εφαρμοστεί. Επιπλέον δόθηκε έμφαση στην γυναικεία και νεανική επιχειρηματικότητα και διαπιστώθηκε ότι τα τελευταία χρόνια όλο και περισσότερες γυναίκες στρέφονται σε αυτό το είδος ενασχόλησης λόγω του υψηλού ποσοστού ανεργίας που τις πλήττει συγκριτικά με τους άντρες. Αυτοί που πλήττονται

περισσότερο από την κρίση είναι οι νέοι επομένως θα πρέπει να ενημερωθούν και να τολμήσουν να κάνουν το επόμενο βήμα. Εν κατακλείδι, ο ρόλος και η σημασία της επιχειρηματικότητας για την επίτευξη της οικονομικής ανάπτυξης είναι παγκοσμίως γνωστά καθώς βοηθάει στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας και νέων επαγγελμάτων. Οι τρόποι χρηματοδότησης των επιχειρηματικών εγχειρημάτων θα αναπτυχθούν στο επόμενο κεφάλαιο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

Χρηματοδότηση της Επιχειρηματικότητας

3.1 Εισαγωγή

Η χρηματοδότηση μιας επιχείρησης, ιδιαίτερα νεοσύστατης, αποτελεί μια από τις κύριες παραμέτρους για την μετέπειτα επιτυχημένη λειτουργία της. Ο επιχειρηματίας και η επιχείρηση έχουν στη διάθεση τους πληθώρα εναλλακτικών πηγών χρηματοδότησης. Τα τελευταία χρόνια, η απελευθέρωση των αγορών και η τεράστια ανάπτυξη της τεχνολογίας είχε ως αποτέλεσμα την ανάπτυξη ενός μεγάλου αριθμού χρηματοδοτικών εργαλείων και χρηματοοικονομικών λύσεων. Ο νέος επιχειρηματίας πρέπει να μελετήσει αρκετά όλες τις ενδεχόμενες επιλογές, λόγω ότι οι συνθήκες και ο ανταγωνισμός που επικρατούν, μπορούν να μεταβάλλουν αυτές τις επιλογές, που

αφορούν την εύρεση της ιδανικότερης λύσης, σε συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Οι τρόποι και οι πηγές χρηματοδότησης που υπάρχουν καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα, το οποίο θα ήταν δύσκολο να αναπτυχθεί εξ'ολοκλήρου στην παρούσα εργασία. Έτσι, αναφέρονται οι 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 μιας νέας επιχείρησης και γενικά η σωστή διαχείριση των οικονομικών αποτελεί σημαντικό παράγοντα για την επιτυχία μιας επιχείρησης. Η διαχείριση των οικονομικών αποτελεί το κλειδί για τη βιωσιμότητα του όλου εγχειρήματος. Η διαχείριση περιλαμβάνει πολλά στάδια όπως είναι: η σωστή εκτίμηση του κόστους έναρξης της επιχείρησης σε βραχυπρόθεσμο όσο και σε μακροπρόθεσμο επίπεδο, η αναζήτηση οικονομικών λύσεων και διευκολύνσεων για την εξεύρεση κεφαλαίου, η σύνταξη αναφορών με σκοπό την εξεύρεση κεφαλαίου κ.α.

Καθώς οι ανάγκες κάθε επιχείρησης είναι διαφορετικές, δεν μπορεί να υπάρξει ένας ενιαίος τρόπος για τον υπολογισμό του κόστους. Υπάρχουν περιπτώσεις που οι επιχειρήσεις προϋποθέτουν μικρό κόστος έναρξης, κι άλλες μεγάλο, επίσης υπάρχουν και άλλες πάλι που χρειάζονται μεγάλο αριθμό υπαλλήλων και άλλες μικρό κλπ.

Για να εκτιμηθεί σωστά αυτό το κόστος, θα πρέπει να γίνει μία καλή καταμέτρηση των εξόδων καθώς και να διαχωριστούν τα πάγια έξοδα από τα εφ'άπαξ. Απο την μία πλευρά τα εφ'άπαξ έξοδα συνήθως περιλαμβάνουν την πιθανή αγορά της στέγης της επιχείρησης, τα έξοδα έναρξης, την αγορά του υλικού υποδομής κλπ. Ενώ από την άλλη πλευρά τα πάγια έξοδα περιλαμβάνουν συνήθως το ενοίκιο, τους μισθούς και την ασφάλιση, την τακτική αγορά εμπορεύματος, τα έξοδα του marketing κλπ. Επιπλέον, καλό είναι να συμπεριλαμβάνονται στη λίστα μόνο τα βασικά και αναγκαία έξοδα, ώστε να είναι σε θέση να ξέρει ο νέος επιχειρηματίας ποιο είναι το πραγματικό και αναγκαίο κόστος για την έναρξη της επιχείρησης.

Αξίζει να σημειωθεί πως η σύνταξη ενός Επιχειρηματικού Σχεδίου είναι στενά συνδεδεμένη με τη χρηματοδότηση του. Το Επιχειρηματικό Σχέδιο, ως εργαλείο που διασαφηνίζει και οργανώνει όλες τις απαραίτητες παραμέτρους που σχετίζονται με την επιχείρηση, είναι πολύ χρήσιμο, τόσο στη φάση του υπολογισμού των αναγκών,

όσο και στη φάση της αναζήτησης χρηματοδότησης (Maitland, 2001).

Το επιχειρηματικό σχέδιο (Business Plan) είναι ένα έγγραφο που εκθέτει τις δραστηριότητες της επιχείρησης και επεξηγεί πώς και πότε μπορούν να επιτευχθούν οι διάφοροι στόχοι της. Περιλαμβάνει όλες εκείνες τις απαραίτητες πληροφορίες που χρειάζεται ο επιχειρηματίας για να πάρει αποφάσεις, να προγραμματίσει ενέργειες, να ελέγξει την πορεία του και να κάνει τις κατάλληλες διορθωτικές κινήσεις (Stutely,2003). Αποτελεί το βασικό εργαλείο για κάθε είδους επιχειρηματική δραστηριότητα σε κάθε φάση εξέλιξης της επιχείρησης ,από την εκκίνησή της μέχρι το τέλος και θα πρέπει να καλύπτει κάθε τομέα και πτυχή της δραστηριότητας της επιχείρησης. Είναι ένα εγχειρίδιο που βοηθάει ιδιαίτερα τους επιχειρηματίες στα στάδια προετοιμασίας και έναρξης λειτουργίας της επιχείρησής τους.

Ένα επιτυχημένο επιχειρηματικό σχέδιο, εξελίσσεται διαρκώς καθώς εξελίσσεται και μεγαλώνει η επιχείρηση. Σε καλή περίοδο χρησιμεύει για τη αποφυγή μελλοντικών κινδύνων και κρίσεων, για την αξιοποίηση ευκαιριών και την ανάπτυξη της επιχείρησης ενώ σε περίοδο κρίσης χρησιμοποιείται για την έξοδο απ' αυτή. Η σύνταξη και η αξιοποίηση του Επιχειρηματικού Σχεδίου είναι απαραίτητη διότι βοηθάει στην καθοδήγηση της πορείας του επιχειρηματία και του επιτρέπει να τροποποιήσει τα σχέδιά του ανάλογα με τις αλλαγές του περιβάλλοντος καθώς και των προβλημάτων που ενδεχομένως θα εμφανιστούν στο δρόμο του, βοηθάει στην εξασφάλιση της χρηματοδότησης, πληροφορεί για το επενδυτικό κεφάλαιο καθώς και για το κεφάλαιο κίνησης που θα χρειαστεί η επιχείρηση, επιπλέον ενημερώνει για το πότε θα το χρειαστεί και για τον τρόπο απόκτησης, παρέχει ένα σύστημα παρακολούθησης και ελέγχου των αποτελεσμάτων, βοηθάει στην κατανόηση των ιδιαίτερων χαρακτηριστικών της επιχείρησης και στη δημιουργία των κατάλληλων συνθηκών που θα ενισχύσουν την ανταγωνιστικότητά της (Maitland,2001). Στην πραγματικότητα, το ίδιο το Επιχειρηματικό Σχέδιο, διαμορφωμένο και προσανατολισμένο προς την κατεύθυνση της χρηματοδότησης, μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως πρόταση για την απόκτηση δανείου ή άλλης χρηματοδότησης.

3.3 Εξεύρεση κεφαλαίου

Η εξεύρεση του αρχικού κεφαλαίου είναι απαραίτητη για τη σύσταση μίας νέας επιχείρησης. Αν και βέβαια καλό είναι ένα ποσοστό του κεφαλαίου που είναι

απαραίτητο για τη σύσταση της επιχείρησης να διατίθεται από το νέο επιχειρηματία, ειδικά στην περίπτωση που η υπόλοιπη χρηματοδότηση πρόκειται να καλυφθεί από δάνειο. Στην περίπτωση που ο νέος επιχειρηματίας σκοπεύει να ζητήσει δάνειο από μία τράπεζα, καλό είναι να έχει ερευνήσει προσεκτικά όλους τους όρους του δανείου, αλλά να έχει προετοιμάσει ένα καλό Επιχειρηματικό Σχέδιο και μία λεπτομερή παρουσίαση της χρήσης της χρηματοδότησης, ώστε να παρουσιάσει πειστικά το αίτημά του.

Πέρα όμως από τη λύση του τραπεζικού δανεισμού, υπάρχουν αναπτυξιακά προγράμματα τα οποία παρέχουν τις κατάλληλες διευκολύνσεις για τους επιχειρηματίες καθώς και για νέους επιχειρηματίες που εμπίπτουν σε κάποιες συγκεκριμένες κατηγορίες, όπως για παράδειγμα Γυναικεία ή Νεανική Επιχειρηματικότητα.

Βασικός μοχλός της ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας είναι ο Αναπτυξιακός Νόμος του 2004 και οι μετέπειτα αναθεωρήσεις του, στηρίζει τη μερική χρηματοδότηση επιλεγμένων επενδύσεων, την αγορά εξοπλισμού και την απαλλαγή από την καταβολή φόρου εισοδήματος για κάποιες κατηγορίες επιχειρήσεων ,για περιορισμένο χρονικό διάστημα. Επίσης στα πλαίσια του αναπτυξιακού αυτού νόμου περιλαμβάνεται και η επιδότηση των νέων θέσεων εργασίας.

Ο ΟΑΕΔ, 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 αυτά 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 εκμεταλλευτεί τις ευκαιρίες που αφορούν τον τρόπο με τον οποίο θα επιλέξει να χρηματοδοτήσει την επιχείρησή του κ παράλληλα να αναλάβει τον κίνδυνο που μπορεί να κρύβει η οποιαδήποτε επιλογή χρηματοδότησης. Υπάρχουν πολλοί σύγχρονοι τρόποι χρηματοδότησης και ενίσχυσης των επιχειρήσεων και αυτό επηρεάζεται απο διάφορους λόγους και είναι 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. Έτσι, συνεχίζοντας παρουσιάζονται συνοπτικά οι κύριες πηγές χρηματοδότησης που μπορεί να επιλέξει ο επιχειρηματίας σύμφωνα με τις ανάγκες της επιχείρησης του και ανάλογα το μέγεθος της.

Τα τελευταία χρόνια, ο ανταγωνισμός των οικονομικών μονάδων καθώς τα σπανίζοντα επιχειρηματικά κεφάλαια και η προσπάθεια για την αποφυγή σπατάλης των διαθέσιμων πόρων, καθώς και η απελευθέρωση του τραπεζικού συστήματος επέβαλαν την ανάπτυξη των σύγχρονων μορφών χρηματοδότησης, όπως της χρηματοδοτικής μίσθωσης (Financial Leasing), των κεφαλαίων υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου (Venture Capital), της προεξόφλησης των εισπρακτέων τιμολογίων και των συναλλαγματικών (Factoring - Forfaiting) των δανείων υποθηκείσεων κ.λ.π

Στο συγκεκριμένο κεφάλαιο θα παρουσιαστούν:

1. Η εσωτερική πηγή Χρηματοδότησης :
 - Ίδια κεφάλαια-καταθέσεις, κεφάλαια φίλων
 - Προκαταβολή πληρωμής

2. Χρηματοδοτικά προϊόντα (τύπου δανείου)
 - Τραπεζικός δανεισμός
 - Χρηματοδοτική μίσθωση (leasing)
 - Κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (Venture Capital)
 - Ιδιώτες Επενδυτές (Business Angels)
 - Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring)
 - Η μέθοδος της δικαιόχρησης (Franchising)
 - Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (Business Incubators)
 - Τα Επιστημονικά Τεχνολογικά Πάρκα (ΕΤΕΠ)-Technology Parks
 - Ταμείο εγγυοδοσίας μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων (ΕΤΕΑΝ ΑΕ)
 - Χρηματιστηριακή Αγορά

3. Ευρωπαϊκές και Εθνικές Επιδοτήσεις – EU and national grants

3.4.1 Εσωτερική πηγή Χρηματοδότησης

3.4.1.1 Ίδια Κεφάλαια:

Τα Ίδια κεφάλαια μιας εταιρίας αποτελούν την πρώτη πηγή χρηματοδότησης και ταυτοχρόνως την «ήπια» χρηματοδότηση για τον ενδεχόμενο επιχειρηματία και αφορούν τα χρήματα που επενδύει ο ίδιος ο επιχειρηματίας ή οι συγγενείς και φίλοι του, οι οποίοι θα πρέπει να γνωρίζουν και να συμφωνήσουν με κάποιους βασικούς κανόνες πρώτου προβούν στην χρηματοδότηση. Οι κανόνες αυτοί αναφέρουν ότι το κεφάλαιο που παραχωρούν χαρακτηρίζεται από κίνδυνο και αβεβαιότητα και δεν τους διαφυλάττει κανείς ότι θα μπορούν να πάρουν τα χρήματα τους πίσω, η επένδυση αυτού του μετοχικού κεφαλαίου δεν τους δίνει ταυτόχρονα και το δικαίωμα στην διοίκηση της επιχείρησης και τέλος η επένδυση τους μπορεί να μικρύνει ποσοστιαία σε σύγκριση με άλλους μελλοντικούς επενδυτές των οποίων τα χρήματα απαιτούνται για να συνεχιστεί η επιχείρηση. Πιο συγκεκριμένα τα ίδια κεφάλαια αποτελούνται από:

- Τα *Ίδια Κεφάλαια*, δηλαδή, 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.
- Το *Κεφάλαιο Κίνησης*, που είναι η διαφορά ανάμεσα στο βραχυπρόθεσμο ενεργητικό (αποθέματα, πελάτες, μετρητά στο ταμείο και στην τράπεζα) και στο βραχυπρόθεσμο παθητικό (πιστώσεις προμηθευτών, λοιποί πιστωτές, φόροι). Η σωστή διαχείριση του κεφαλαίου κίνησης έχει καίρια σημασία για την ρευστότητα, την επιβίωση και την επιτυχία της επιχείρησης.
- Τα *Αποθεματοποιημένα Κέρδη*, 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 *Πάγια Περιουσιακά Στοιχεία*, (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.

Το κύριο χαρακτηριστικό των ιδίων κεφαλαίων είναι ότι δεν λήγουν σε προκαθορισμένο χρόνο. Παραμένουν επενδυμένα στα στοιχεία του Ενεργητικού της επιχείρησης μέχρι να επιτευχθεί ο σκοπός της ίδρυσης και της λειτουργίας της. Αυτό σημαίνει ότι είναι το πιο μακροχρόνιο από όλα τα στοιχεία του Παθητικού.

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 Ίδια 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.

3.4.1.2. Προκαταβολή πληρωμής - Crowdfunding

Η προκαταβολή πληρωμής σχετίζεται με προϊόντα που θα προπωληθούν με έκπτωση και απαιτείται εξασφάλιση παράδοσης και ποιότητας των προϊόντων. Καινοτόμο παράδειγμα αυτής της μορφής χρηματοδότησης είναι το crowdfunding. Το Crowdfunding είναι ένα μοντέλο για την κατανεμημένη επίλυση προβλημάτων και αφορά την συνεργασία μεταξύ πολλών ανθρώπων για την χρηματική υποστήριξη μίας επιχειρηματικής ή μη προσπάθειας. Το Crowdfunding κάνει χρήση της εύκολης προσβασιμότητας μέσω των sites κοινωνικής δικτύωσης όπως το Facebook, το Twitter και το LinkedIn για να προσελκύσει επενδυτές και βοηθάει στην χρηματοδότηση επιχειρηματιών από διάφορους κλάδους. Επομένως έχει τη δυνατότητα να επεκτείνει την ομάδα των επενδυτών, και κατ' επέκταση και τα κεφάλαια, πέρα από το παραδοσιακό κύκλο των ιδιοκτητών, τους συγγενείς και τους

επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων.

Υπάρχουν διάφοροι λόγοι με βάση τους οποίους θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί αυτή η μέθοδος για παράδειγμα να είναι μια μη κερδοσκοπική εταιρία (π.χ. για να αντλήσει κεφάλαια για ένα σχολείο ή τον οργανισμό κοινωνικής υπηρεσίας), πολιτική (για να υποστηρίξει έναν υποψήφιο ή πολιτικό κόμμα), φιλανθρωπική (π.χ. ταμεία έκτακτης ανάγκης για ένα άρρωστο άτομο ή να χρηματοδοτήσει μια κρίσιμη λειτουργία), εμπορική (π.χ. για να δημιουργήσει και να πωλήσει ένα νέο προϊόν) ή χρηματοδότηση μιας προεκλογικής εκστρατείας για την εκκίνηση της εταιρείας. Ένας εμπειρογνώμονας crowdfunding το περιέγραψε ως την πρακτική της άντλησης κεφαλαίων από δύο ή περισσότερα άτομα μέσω του διαδικτύου προς την κατεύθυνση δημιουργίας μιας κοινής υπηρεσίας, προϊόντος, επένδυσης κ.τ.λ.

Υπάρχουν δύο βασικοί τύποι του crowdfunding (Clifford,2014):

1. Ανταμοιβή με βάση το crowdfunding: επιχειρηματίες προ-πωλούν ένα προϊόν ή μια υπηρεσία για να ξεκινήσει μια επιχειρηματική ιδέα χωρίς να επιβαρυνθεί το χρέος ή να θυσιάσουν μετοχές / μερίδιά.
2. Ίδια κεφάλαια με βάση το crowdfunding: ο υποστηρικτής λαμβάνει μη εισηγμένες μετοχές μιας εταιρείας, συνήθως στα πρώτα της στάδια, με αντάλλαγμα τα χρήματα που υποσχέθηκε. Η επιτυχία της εταιρείας εξαρτάται από το πόσο επιτυχημένα μπορεί να αποδείξει την βιωσιμότητα της.

Χαρακτηριστικά παραδείγματα του crowdfunding τα οποία τα συναντάμε συχνά στην καθημερινότητα μας και δεν γνωρίζουμε ότι αποτελούν βασικό παράδειγμα αυτής της μορφής χρηματοδότησης βοηθώντας στην συλλογική χρηματοδότηση για ένα κοινό σκοπό είναι:

- a. Ο γνωστός σε όλους μας «Ρεφενές»
- b. Το γνωστό έθιμο του γάμου «Το στρώσιμο του Κρεβατιού»

Πλατφόρμες Crowdfunding

Από το 2012, υπήρχαν πάνω από 450 πλατφόρμες crowdfunding μέσω από τις οποίες οι επιχειρηματίες θα πρέπει να επιλέξουν ποια πλατφόρμα είναι το καλύτερο να χρησιμοποιήσουν, ανάλογα με το είδος του έργου που θέλουν να ξεκινήσουν. Στις

υπηρεσίες είναι οι θεμελιώδεις διαφορές μεταξύ των πλατφορμών. Σχετικά παραδείγματα είναι: CrowdCube.com , Seedrs.com, ,Kickstarter.com ,Groopio.com

3.4.2 Χρηματοδοτικά προϊόντα (τύπου δανείου)

3.4.2.1 Τραπεζικός δανεισμός

Οι τράπεζες αποτελούν την κύρια πηγή χρηματοδότησης για τις μικρές ιδίως επιχειρήσεις, εφόσον υπάρχουν οι απαραίτητες εγγυήσεις. Οι τράπεζες δανείζουν κυρίως σε υφιστάμενες επιχειρήσεις που έχουν ένα παρελθόν πωλήσεων, κερδών και ικανοποιημένων πελατών και ελέγχουν τις ταμειακές ροές και την ύπαρξη εγγυήσεων. Για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις, απαιτούνται συνήθως προσωπικές εγγυήσεις από τους ιδιοκτήτες. Τα δάνεια των τραπεζών βασίζονται κυρίως στο κυκλοφορούν και πάγιο ενεργητικό ή στις ταμειακές ροές της επιχείρησης και ποικίλουν (δάνεια με εγγύηση αποθέματα, γραμμάτια εισπρακτέα, εξοπλισμό, ακίνητη περιουσία κ.α., και μπορεί να είναι δάνεια με πιστωτικά όρια, μακροπρόθεσμα ή προσωπικά). Παρά την ανάπτυξη και άλλων μορφών χρηματοδότησης, μία στις τρεις νέες επιχειρήσεις καταφεύγουν στην τραπεζική χρηματοδότηση.

Είδη δανείων:

1. *Ανάλογα με τη διάρκειά τους*

Οι τράπεζες προσφέρουν προς τις επιχειρήσεις τρεις μεγάλες κατηγορίες δανείων: κεφαλαίου κίνησης ή βραχυπρόθεσμα, τα μεσοπρόθεσμα και τα μακροπρόθεσμα.

1. Τα δάνεια κεφαλαίου κίνησης είναι είτε μικρής διάρκειας, είτε ανοιχτοί λογαριασμοί και αποσκοπούν στη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης. Τα *βραχυπρόθεσμα δάνεια* (μέχρι 18 μήνες) καλύπτουν πιστώσεις για την κίνηση κεφαλαίων, δάνεια με ενέχυρο φορτωτικά έγγραφα ή χρεόγραφα, προεξοφλήσεις συναλλαγματικών, δάνεια καταναλωτικά, προσωπικά κ.λπ. Τα δάνεια αυτά αποσκοπούν στη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης και

χρησιμοποιούνται για αγορές εμπορευμάτων, πληρωμές τρεχόντων εξόδων κ.λπ.

2. Τα μεσοπρόθεσμα δάνεια (από 3 έως 8 έτη) χορηγούνται για την αγορά μηχανημάτων, εργαλείων κ.λπ.
3. Τα μακροπρόθεσμα δάνεια (από 8 έως 25 ή και 30 έτη) περιλαμβάνουν τα δάνεια για την απόκτηση επαγγελματικής στέγης καθώς και τα δάνεια που αναφέρονται σε επενδυτικές δραστηριότητες. Τα μακροπρόθεσμα δάνεια περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης (επαγγελματικής στέγης), που καλύπτουν την ανάγκη απόκτησης επαγγελματικής στέγης για την επιχείρηση, και τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού, τα οποία καλύπτουν τις ανάγκες εξοπλισμού (μηχανήματα, μέσα μεταφοράς, κ.λπ.).

2. Ανάλογα με τρόπο διασφάλισης της Τράπεζας

Αυτά τα δάνεια διακρίνονται σε:

- Δάνεια με προσωπική ασφάλεια: πρόκειται για δάνεια που συνήθως καλούνται «καταναλωτικά» και καλύπτονται από την προσωπική φερεγγυότητα του δανειολήπτη.
- Δάνεια με εγγύηση προσώπων: Όταν το ποσό του δανείου είναι μεγάλο και είναι ανεπαρκή τα στοιχεία φερεγγυότητας του πελάτη τότε η τράπεζα ζητά να προσυπογράψει άλλο ένα πρόσωπο (φερέγγυο) τα δανειστικά έγγραφα που θα ευθύνεται σε περίπτωση μη πληρωμής του δανείου.
- Δάνειο με ενέχυρο εμπορεύματα ή χρεόγραφα: Στην περίπτωση που ο δανειζόμενος ζητά τη χορήγηση δανείου για την παραγωγή προϊόντων ή την αγορά εμπορευμάτων για μεταπώληση, τότε χορηγούνται από τις τράπεζες δάνεια με ενέχυρο χρεογράφων (έντοκα γραμμάτια του Δημοσίου, ομόλογα, ομολογίες, μετοχές, συναλλαγματικές και γραμμάτια σε διαταγή κ.λπ.) ή εμπορευμάτων (πρώτες ύλες, βιομηχανικά προϊόντα κ.λπ.). Θα πρέπει να τονισθεί ότι η αξία του δανείου δεν μπορεί να υπερβεί το 60-70% της αξίας των χρεογράφων ή το 70% της τρέχουσας αξίας των εμπορευμάτων.
- Δάνειο με Εμπράγματη Ασφάλεια: Όταν ο κίνδυνος για την Τράπεζα αυξάνεται (δάνειο μεγάλου ποσού ή μεγάλης διάρκειας) τότε το δάνειο συνάπτεται με εμπράγματη ασφάλεια.

- Δάνεια με Ανοικτό Λογαριασμό: Η σύμβαση με βάση την οποία, ορίζει ένα ανώτατο όριο πίστωσης κατά το οποίο ο πελάτης μπορεί να κάνει ανάληψη ολόκληρου του ποσού εφάπαξ ή τμηματικά και αναλαμβάνει την υποχρέωση να αποδώσει το ποσό του δανείου, οποιαδήποτε στιγμή συνολικά ή τμηματικά. Αυτό του είδους η σύμβαση ανοικτού λογαριασμού επιτρέπει στις επιχειρήσεις να έχουν πάντοτε στη διάθεσή τους ένα χρηματικό ποσό για την αντιμετώπιση τυχών αναγκών τους.

Μια σημαντική εξέλιξη στον χώρο της δανειακής χρηματοδότησης για τις μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις αποτελεί η δημιουργία του Ταμείου Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ). Το ΤΕΜΠΜΕ δίνει την δυνατότητα της εγγύησης για ένα σημαντικό ποσοστό των δανείων που χορηγούν οι τράπεζες στη συγκεκριμένη κατηγορία πελατών (μικρές και πολύ μικρές επιχειρήσεις), δίνοντας με αυτόν τον τρόπο τη ευκαιρία σε μικροεπιχειρηματίες να χρηματοδοτήσουν τα επενδυτικά τους σχέδια με μεγαλύτερο δάνειο από αυτό που θα μπορούσαν να λάβουν και αυτό οφείλεται μόνο βάσει της πιστοληπτικής τους ικανότητας. Βασική αρχή λειτουργίας της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ είναι η κατανομή των κινδύνων μεταξύ του ιδιωτικού και του δημόσιου τομέα (επιχειρήσεις, πιστωτικά και χρηματοδοτικά ιδρύματα και ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ). Μέχρι στιγμής το Ταμείο έχει δημιουργήσει πέντε (5) διαφορετικά προγράμματα /προϊόντα που αφορούν εγγυήσεις σε μεσομακροπρόθεσμα αλλά και σε βραχυπρόθεσμα δάνεια για νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις οποιασδήποτε μορφής (Ατομικές, ΕΕ, ΟΕ, ΕΠΕ, ΑΕ)

3.4.2.2 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. Πιο συγκεκριμένα είναι μια νομική σύμβαση μεταξύ δύο μερών συνήθως, βάσει της οποίας ο ιδιοκτήτης ενός περιουσιακού στοιχείου (ο εκμισθωτής, η εταιρεία leasing) παραχωρεί σε κάποιον το αποκλειστικό δικαίωμα χρήσης του περιουσιακού αυτού στοιχείου, για μια

προσυμφωνημένη συνήθως περίοδο, έναντι προσυμφωνημένων περιοδικών πληρωμών. Η έγκριση μιας σύμβασης leasing εξαρτάται από την πιστοληπτική ικανότητα του μισθωτή και το είδος της επένδυσης, αξιολογείται δε με τραπεζικά κριτήρια. Ο μισθωτής οφείλει να καταβάλλει όλα τα μισθώματα, διαφορετικά κινδυνεύει να κηρυχθεί σε πτώχευση. Με τη λήξη του χρόνου της μίσθωσης, ο μισθωτής μπορεί να επιστρέψει το περιουσιακό στοιχείο, να ανανεώσει τη μίσθωση με μίσθωμα αισθητά χαμηλότερο από το ισχύον ή να εξαγοράσει το μισθωμένο περιουσιακό στοιχείο σε προκαθορισμένη συμβολική τιμή.

Κάθε επιχείρηση βιομηχανική, εμπορική, κατασκευαστική, τουριστική, γεωργική, βιοτεχνική, μεταφορών, υπηρεσιών κ.λπ., ανεξάρτητα από την νομική μορφή και το μέγεθος της, καθώς και κάθε επαγγελματίας μπορεί να χρησιμοποιήσει αυτή τη μορφή χρηματοδότησης. Η χρηματοδοτική μίσθωση ενδείκνυται όταν το κόστος απόκτησης ή συντήρησης του πάγιου στοιχείου είναι ιδιαίτερα υψηλό και η επιχείρηση δεν είναι σίγουρη ότι θα το χρησιμοποιήσει στο μέλλον.

Το πιστοδοτικό αυτό εργαλείο εξασφαλίζει μια σειρά από σοβαρά πλεονεκτήματα σε σχέση με το απλό τραπεζικό δάνειο το οποίο επικεντρώνεται στο γεγονός ότι υπάρχει μειωμένος κίνδυνος κακής χρήσης της πίστωσης. Αυτό οφείλεται στο γεγονός ότι αντί ο πιστωτής να καταβάλει χρήματα, τα οποία υπάρχει μεγάλη πιθανότητα να σπαταληθούν από τον δανειολήπτη σε άσχετους σκοπούς με την επιχείρηση, διακινδυνεύοντας έτσι την επιβίωση και τη φερεγγυότητα της επιχείρησης, με τη βοήθεια της χρηματοδοτικής μίσθωσης ο ίδιος ο πιστωτής αγοράζει τον εξοπλισμό και είναι εξασφαλισμένος ότι το δάνειο επενδύεται στην επιχείρηση με παραγωγικό τρόπο. Τα περιουσιακά στοιχεία που μπορούν να διατίθενται προς μίσθωση είναι ο κινητός εξοπλισμός δηλαδή μηχανήματα κάθε είδους, μέσα μεταφοράς, αεροπλάνα ή ελικόπτερα, ηλεκτρονικός εξοπλισμός, μηχανήματα τεχνικών έργων, ιατρικά μηχανήματα, εξοπλισμός και ότι αφορά την επαγγελματική στέγη όπως γραφεία, καταστήματα, βιομηχανικά και βιοτεχνικά κτίρια, εμπορικά και εκθεσιακά κέντρα, αποθήκες και άλλα αποπερατωμένα ακίνητα. Με αυτόν τον τρόπο, οι επιχειρηματίες αποκτούν τα μέσα για την άσκηση της δραστηριότητάς τους και συγχρόνως εκμεταλλεύονται όλα τα φορολογικά και λοιπά πλεονεκτήματα της χρηματοδοτικής μίσθωσης, χωρίς να δεσμεύουν σημαντικά ίδια κεφάλαια.

Μορφές Χρηματοδοτικής Μίσθωσης:

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)

Το Operating Leasing ή το αποκαλούμενο με τον ελληνικό όρο ως Λειτουργική Μίσθωση είναι αυτό που πρακτικά ονομάζουμε Μακροχρόνια Μίσθωση. Το βασικό της χαρακτηριστικό είναι ότι η πράξη αυτή αφορά καθαρή μίσθωση (μακροχρόνια ή βραχυχρόνια) και για αυτό το λόγο το μίσθωμα εκπίπτει από τα έσοδα των επιχειρήσεων σε ποσοστό 100%. Στην περίπτωση της χρονομίσθωσης, ο πελάτης έχει καταρχάς να επιλέξει μεταξύ δύο προγραμμάτων: ΜΔΕ (Με Δικαίωμα Εξαγοράς) ή ΧΔΕ (Χωρίς Δικαίωμα Εξαγοράς) και ανάλογα με την επιλογή του διαφοροποιείται το μηνιαίο μίσθωμα.

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 είναι η μορφή εκείνη της σύμβασης κατά την οποία η εταιρεία leasing που αποτελεί τον εκμισθωτή, παρέχει σε μια επιχείρηση ή σε έναν επαγγελματία για ορισμένη χρονική περίοδο ένα πάγιο περιουσιακό στοιχείο έναντι ενός συγκεκριμένου μισθώματος. Με τη λήξη της συμβάσεως είναι δυνατόν ο μισθωτής είτε να ανανεώσει την μίσθωση είτε να αγοράσει το πάγιο περιουσιακό στοιχείο. Η χρηματοοικονομική μίσθωση πρόκειται για μια μορφή μίσθωσης κατά

την οποία δεν παρέχονται υπηρεσίες συντήρησης, έχοντας ως αποτέλεσμα το πάγιο στοιχείο να μην μπορεί να ανακληθεί και αποσβένεται πλήρως και αυτό σημαίνει ότι ο εκμισθωτής λαμβάνει μισθώματα τα οποία αντιστοιχούν στην πλήρη τιμή του πάγιου στοιχείου.

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.

Σήμερα υπάρχει ένας αρκετά μεγάλος αριθμός χρηματοδοτικών μισθώσεων οι οποίες αν και μπορούν να καταταχθούν στις δύο βασικές μορφές παρουσιάζουν σημαντικές ιδιαιτερότητες οι οποίες μπορούν να τις κατατάξουν σε ξεχωριστά είδη χρηματοδοτικών μισθώσεων. Οι κυριότερες από αυτές τις χρηματοδοτικές μισθώσεις είναι οι εξής:

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

9. Leasing σε συνάλλαγμα
10. Φορολογική χρηματοδοτική μίσθωση
11. Χρηματοδοτική μίσθωση ακινήτων

3.4.2.3 Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital)

Ένας εναλλακτικός τρόπος χρηματοδότησης που πρόσφατα ξεκίνησε και στην Ελλάδα, είναι μέσω των Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών που είναι ευρύτερα γνωστά με την διεθνή τους ονομασία, δηλαδή Venture Capital. Παρότι εταιρείες τύπου Venture Capital υπάρχουν στην Ελλάδα από το 1989, ο τρόπος λειτουργίας τους ήταν τέτοιος που δεν ανταποκρινόταν στη λειτουργία των εταιρειών Venture Capital του εξωτερικού. 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.

Τα τελευταία χρόνια γίνονται προσπάθειες και από την Πολιτεία για την προώθηση του θεσμού. Η ελληνική κυβέρνηση, σε συνεννόηση με την Ευρωπαϊκή Ένωση, προχώρησε στην ίδρυση του Ελληνικού Κέντρου Επενδύσεων (ΕΛΚΕ) με στόχο την αποτελεσματική προσέλκυση και υποστήριξη άμεσων επενδύσεων στη χώρα καθώς και την υποβοήθηση ανάπτυξης συνεργασιών των ελληνικών επιχειρήσεων με διεθνείς οργανισμούς και επιχειρήσεις. 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. Το Venture Capital αποτελεί κατά κανόνα μορφή χρηματοδότησης που απευθύνεται σε νέες, φιλόδοξες και ταχέως αναπτυσσόμενες εταιρείες που

συνήθως εκμεταλλεύονται επιχειρηματικά καινοτόμες ιδέες. Μία από τις πρώτες εταιρείες Venture Capital που λειτούργησαν στην Ελλάδα, ήταν η Global Finance S.A. η οποία ξεκίνησε το 1991.

Η λειτουργία του Venture Capital

Το χρηματοδοτικό σχήμα των εταιρειών Venture Capital ή Εταιρειών Κεφαλαίου Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Ε.Κ.Ε.Σ.) κατά την επίσημη ελληνική ονομασία, αποτελεί κεφάλαια τα οποία προσφέρονται από επενδυτές σε νέες, γρήγορα εξελισσόμενες επιχειρήσεις με ευοίωνες προοπτικές. Τα κεφάλαια που διαχειρίζονται οι ιδιωτικές εταιρείες Venture Capital μπορεί να προέρχονται από διάφορες πηγές: Ιδιώτες με Μεγάλη Περιουσία, Ιδιωτικές Επενδυτικές Κοινοπραξίες και Εταιρείες, Θυγατρικές Χρηματοπιστωτικών ή μη Χρηματοπιστωτικών Εταιρειών, εταιρείες που χρησιμοποιούν κρατική χρηματοδότηση.

Σκοπός των Επενδύσεων Επιχειρηματικών Συμμετοχών είναι η ενίσχυση της ανάπτυξης νέων επιχειρηματικών προσπαθειών ή η διάθεση των αναγκαίων κεφαλαίων για ανάπτυξη σε δυναμικές εταιρείες. 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:

1. Πώληση των μετοχών της Venture Capital εταιρείας στο Χρηματιστήριο.
2. Εξαγορά του ποσοστού συμμετοχής της Venture Capital από άλλο πιστωτικό ίδρυμα, π.χ. τράπεζα.
3. Εξαγορά του ποσοστού συμμετοχής της Venture Capital ή ακόμη και ολόκληρης της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης από μεγάλη εταιρεία.
4. 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.

Κατηγορίες Χρηματοδότησης

Η χρηματοδότηση μπορεί να αρχίσει από τα αρχικά στάδια ανάπτυξης της επιχείρησης και να φτάσει στη φάση όπου από μόνη της η επιχείρηση θα είναι σε θέση να αντλήσει κεφάλαια από τις παραδοσιακές πηγές χρηματοδότησης, π.χ. τράπεζες, χρηματιστήριο. Ανάλογα με το στάδιο ωρίμανσης που βρίσκεται η εταιρεία ή η επιχειρηματική ιδέα, η Venture Capital (ή E.K.E.Σ.) μπορεί να δώσει αρχικό κεφάλαιο ή κεφάλαιο ανάπτυξης, ενώ τα τελευταία χρόνια έχουν δημιουργηθεί και άλλες μορφές επένδυσης με συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο των χρηματοδοτούμενων εταιρειών για ειδικές περιπτώσεις. Αν και πολλές φορές είτε δεν υπάρχουν σαφή όρια μεταξύ διαδοχικών μορφών επενδύσεων, είτε τα στάδια διαφέρουν από χώρα σε χώρα, παρακάτω παρουσιάζεται μια γενική μορφή ταξινόμησης (Κ.Ε.Τ.Α, 2007):

1. *Πρωταρχικό Κεφάλαιο ή Χρηματοδότηση Σποράς (Seed Finance/Capital):* Αποτελεί το κεφάλαιο που χρηματοδοτεί την έρευνα αγοράς και χρησιμοποιείται για την επεξεργασία της αρχικής ιδέα και θεωρείται η πιο επικίνδυνη μορφή επένδυσης.
2. *Αρχικό Κεφάλαιο ή Χρηματοδότηση Εκκίνησης (Start-Up Finance/Capital):* Αφορά το κεφάλαιο που χρησιμοποιείται για τη συμμετοχή σε νέα επένδυση νεοσυσταθείσας επιχείρησης ή για τη χρηματοδότηση κατά τα πρώτα στάδια μιας επιχείρησης. Συνήθως δίνεται πριν από την ολοκλήρωση του πρώτου έτους λειτουργίας και πριν από τη διάθεση του προϊόντος στο καταναλωτικό κοινό.
3. *Χρηματοδότηση στο Πρώτο Στάδιο Παραγωγής και Πωλήσεων (First Stage Financing):* Αφορά την ολοκλήρωση της παραγωγικής δυναμικότητας και τη δημιουργία δικτύου διανομής και πωλήσεων.

4. *Χρηματοδότηση Ανάπτυξης ή Επέκτασης (Development or Expansion Finance)*: Είναι κεφάλαια που χρηματοδοτούν τον εκσυγχρονισμό της παραγωγικής διαδικασίας μιας επιχείρησης.
5. *Ενδιάμεση Χρηματοδότηση ή Χρηματοδότηση «Γέφυρα» (Bridge Financing)*: Αφορά το στάδιο προετοιμασίας μιας επιχείρησης για την είσοδό της στο χρηματιστήριο (ΧΑΑ) σε σύντομο χρονικό διάστημα.
6. *Κεφάλαιο Εξαγοράς (Management Buy-Out & Buy-In)*: Αφορά την εξαγορά της επιχείρησης από το υπάρχον μάνατζμεντ (Management Buy-Out) ή από νέα ομάδα μάνατζερ (Management Buy-In). Στην περίπτωση Management Buy-Out τα διευθυντικά στελέχη λαμβάνουν συνήθως ένα μειωηφικό ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου και η εταιρεία Venture Capital αναλαμβάνει την πλειοψηφία πιθανώς σε συνεργασία με κάποιον τρίτο στρατηγικό επενδυτή. Ενώ στην περίπτωση Management Buy-In, συμβαίνει το αντίστροφο, δηλαδή τα διευθυντικά στελέχη είναι αυτά τα οποία αναλαμβάνουν το πλειοψηφικό ποσοστό, πιθανότατα χρηματοδοτούμενα από μια επενδυτική τράπεζα, ενώ η εταιρεία Venture Capital έχει μειωηφική συμμετοχή.
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 συνεταίρου.

Παράγοντες επιλογής των επενδυτικών προτάσεων απο τις εταιρείες Venture Capital

Αρχικά το επιχειρηματικό σχέδιο θα πρέπει να κατατεθεί από τον επιχειρηματία ο οποίος ζητάει χρηματοδότηση και θα πρέπει να είναι ρεαλιστικό και πραγματοποιήσιμο χωρίς να είναι υπερβολικά αισιόδοξο ή απαισιόδοξο. Επιπλέον διατίθεται και στην ομάδα διοίκησης, αφού η ικανότητα των μάνατζερ θεωρείται από τους πλέον σημαντικούς παράγοντες προκειμένου να στεφθεί με επιτυχία η επενδυτική πρόταση.

Επίσης, άλλος ένας σημαντικός παράγοντας είναι η αγορά στην οποία δραστηριοποιείται η επιχείρηση. Δίνεται ιδιαίτερη σημασία σε αγορές οι οποίες έχουν μεγάλες προοπτικές μεγέθυνσής της, έτσι ώστε η επιχείρηση να μπορέσει να αναπτυχθεί όσο το δυνατό περισσότερο. Χαρακτηριστικό παράδειγμα τέτοιων

αγορών στη χώρα μας είναι οι τηλεπικοινωνίες, το εξειδικευμένο λιανικό εμπόριο αλλά και οι υπηρεσίες υγείας. Θα πρέπει να τονιστεί ότι πρωταρχικό μέλημα είναι η ανακάλυψη μιας ανεκμετάλλευτης αγοράς, η οποία θα πρέπει να είναι αρχικά όσο το δυνατό μικρή, ώστε να μην προκαλέσει το ενδιαφέρον επιπλέον πιθανών ανταγωνιστών της επιχείρησης έτσι ώστε να μπορέσει να επιβιώσει στις αρχικές φάσεις εξέλιξής της και, στη συνέχεια, ο καθορισμός των τρόπων με τους οποίους τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες της επιχείρησης θα προωθηθούν σε αυτήν.

Οι εταιρείες Venture Capital επιλέγουν να χρηματοδοτήσουν συνήθως επιχειρήσεις που είναι δυναμικές με καινοτόμες επιχειρηματικές ιδέες και επιχειρηματικά σχέδια που υπόσχονται υψηλές αποδόσεις, ικανές να τους ανταμείψουν για το ρίσκο που λαμβάνουν. Οι διάφορες προτάσεις για την χορήγηση χρηματοδότησης από τις εταιρείες των Venture Capital εξετάζεται ενδελεχώς από έμπειρα στελέχη, τα οποία αναλαμβάνουν την αξιολόγηση των επιχειρηματικών σχεδίων και αποφασίζουν ποιες από τις προτάσεις θα χρηματοδοτηθούν. Οι εταιρείες Venture Capital χρησιμοποιούν διάφορες μεθόδους επιλογής για τα προτεινόμενα επενδυτικά σχέδια, προκειμένου να αποφύγουν ακατάλληλες χρηματοδοτήσεις.

3.4.2.4 Πρακτορεία Επιχειρηματικών Απαιτήσεων (Factoring)

Η πρακτόρευση των επιχειρηματικών απαιτήσεων, είναι μία τεχνική συναλλαγών, κατά την οποία ο προμηθευτής ή εκχωρητής μεταβιβάζει ορισμένα δικαιώματά του στον πράκτορα (Factor) επί αμοιβή και ο πράκτορας αναλαμβάνει να εξοφλήσει στον προμηθευτή τα δικαιώματά του κατά την κανονική λήξη ή να τα προεξοφλήσει, οπότε διενεργεί μια πιστωτική πράξη. Η πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων εφαρμόζεται από τις τράπεζες και τις ανώνυμες εταιρείες που έχουν ως αποκλειστικό σκοπό αυτή τη δραστηριότητα. Η τεχνική αυτή συστηματοποιήθηκε κυρίως μετά το 1960, στα πλαίσια των προσπαθειών των Κυβερνήσεων για ανάπτυξη του διεθνούς εμπορίου με την παροχή κινήτρων διασφάλισης έναντι των αλλοδαπών πελατών.

Ο πράκτορας αναλαμβάνει τη διαχείριση, είσπραξη, προεξόφληση, πιστωτικό έλεγχο και κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου των απαιτήσεων του προμηθευτή. Το χρηματοδοτικό ίδρυμα συνήθως αποδίδει άμεσα στην επιχείρηση το 80% περίπου των οφειλών. Χρεώνει επίσης την εταιρεία 0,5% έως 2% του ποσού που αντιστοιχεί στις απαιτήσεις προς πελάτες για την διαχείριση του χαρτοφυλακίου. Είναι ευνόητο

πως η δραστηριότητα αυτή πρέπει να στηρίζεται σε οικονομικά ισχυρούς φορείς με πολυεθνική δικτύωση για τη διεκπεραίωση των πολύπλοκων και συχνά υψηλού κινδύνου καθηκόντων που αναλαμβάνουν.

Η τεχνική αυτή διευκολύνει κυρίως τις μικρές και νέες επιχειρήσεις, που δεν έχουν την απαιτούμενη υποδομή για τις διεθνείς συναλλαγές. Το Factoring δεν έχει αναπτυχθεί στο εσωτερικό της Ελλάδας όσο έχει διαδοθεί η εφαρμογή του στις άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι επιχειρήσεις καταφεύγουν σε αυτόν τον τρόπο της χρηματοδότησης για τις ακόλουθες περιπτώσεις:

- Προκειμένου να χρηματοδοτηθούν άμεσα για τις τρέχουσες ανάγκες τους όταν δεν έχουν εμπράγματα εγγυήσεις,
- Όταν έχουν μια αυξημένη ζήτηση προϊόντων ή υπηρεσιών και δεν μπορούν να ανταποκριθούν παρά μόνο με ασύμφορους όρους προς τους προμηθευτές,
- Όταν έχουν μεγάλες ζημίες από αφερέγγυους πελάτες,
- Όταν οι διαδικασίες είσπραξης των απαιτήσεων τους είναι εξαιρετικά δαπανηρές.

Τα είδη του Factoring

Το factoring αποτελεί δέσμη χρηματοοικονομικών υπηρεσιών, οι οποίες καλύπτουν ανάγκες επιχειρήσεων που πωλούν προϊόντα ή παρέχουν υπηρεσίες με βραχυπρόθεσμη πίστωση σε πελάτες με επαναληπτική/αγοραστική συμπεριφορά και διακρίνεται σε εγχώριο Factoring το οποίο καλύπτει ανάγκες της επιχείρησης στην εγχώρια αγορά στο εξαγωγικό και το εισαγωγικό Factoring τα οποία καλύπτουν ανάγκες της στη διεθνή αγορά. Αναλυτικότερα:

➤ Το Εγχώριο Factoring

Οι παρεχόμενες υπηρεσίες είναι η 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 προσελκυσόμενων μεταγενέστερα.

4. Διαχείριση, Λογιστική Παρακολούθηση και Είσπραξη των τιμολογίων.

➤ **Το εξαγωγικό Factoring**

Το εξαγωγικό factoring 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.

➤ **Εισαγωγικό Factoring**

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.

Υπάρχουν συγκεκριμένες επιχειρήσεις που ενδείκνυται να κάνουν χρήση των υπηρεσιών του factoring και αυτές θα πρέπει να διαθέτουν τα ακόλουθα χαρακτηριστικά όπως να παρουσιάζουν αναπτυσσόμενη και κερδοφόρα δραστηριότητα, να πραγματοποιούν πωλήσεις με βραχυπρόθεσμη πίστωση, να έχουν ευρύ αριθμό πελατών με επαναληπτική και καλή αγοραστική συμπεριφορά και να εκδίδουν τιμολόγια με σημαντική μέση αξία.

3.4.2.5 Επιχειρηματικοί Άγγελοι (Business Angels)

Οι επιχειρηματικοί άγγελοι μπορούν να παίξουν σημαντικό ρόλο στην παροχή κεφαλαίων αρχικών σταδίων στις ΜΜΕ. Με τον όρο αυτό εννοούνται ιδιώτες επενδυτές 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 ιδιαίτερος 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.

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. Ωστόσο τα επόμενα χρόνια αναμένεται να επεκταθεί και στην Ελλάδα η χρηματοδότηση από ιδιώτες επενδυτές.

Διαφορά μεταξύ των Business Angels & των Venture Capital

Οι περισσότεροι άνθρωποι συχνά πιστεύουν ότι οι Business Angels και οι Venture Capital είναι ένα και το αυτό. Αλλά υπάρχουν σημαντικές διαφορές μεταξύ τους. Αρχικά το κοινό τους είναι ότι και οι δύο επενδυτές κρατάνε ιδιωτικά επενδυτικά κεφάλαια μέσω της πραγματοποίησης άμεσων επενδύσεων σε ιδιωτικές εταιρείες. Ωστόσο, έχουν αρκετά χαρακτηριστικά που τους κάνουν να ξεχωρίζουν. Αρχικά οι Business Angels είναι συγκεκριμένα άτομα που συχνά είναι επιτυχημένοι επιχειρηματίες, οι οποίοι επενδύουν τα δικά τους προσωπικά κεφάλαια σε ένα δυνητικά κερδοφόρα για αυτούς επιχειρηματική ευκαιρία. Απο την άλλη πλευρά το Venture Capital αποτελεί μια επένδυση επιχειρήσεων ή εταιρειών που χρησιμοποιούν τα χρήματα άλλων ανθρώπων. Θεωρούν ότι τα χρήματα που διαθέτουν και προσφέρονται απο τους εκάστοτε επενδυτές θα τους δώσουν την ευκαιρία να λάβουν μέρος σε ένα ταμείο το οποίο στη συνέχεια θα χρησιμοποιηθεί για να αγοράσει μετοχές σε μια ιδιωτική εταιρεία.

Το γεγονός ότι οι επιχειρηματικοί άγγελοι χρησιμοποιούν τα δικά τους χρήματα και οι επενδυτές επιχειρηματικών κεφαλαίων χρησιμοποιούν τα χρήματα άλλων ανθρώπων επηρεάζει την ικανότητά τους για τον κίνδυνο και επιπλέον φυσικά ένας μεμονωμένος Business Angels δεν έχει να επενδύσει τόσα πολλά όσο έχει μια εταιρεία επιχειρηματικού κεφαλαίου.

Τα κύρια χαρακτηριστικά του καθενός είναι:

Business Angels:

- Είναι ένας μεμονωμένος επενδυτής
- Μπορεί να είναι πρόθυμος να επενδύσει σε πρώιμο στάδιο ή όταν είναι νεοσύστατη επιχείρηση, σαν να είναι καθιερωμένη εταιρεία
- Ποσά των επενδύσεων κυμαίνονται μεταξύ των 10k £ - £ 100 χιλ., μερικές φορές λίγο περισσότερο και θα μπορούσε να πάει μέχρι £ 1 εκ.
- Έχουν την εμπειρία και τις κατάλληλες επαφές για να συμβάλουν
- Μπορεί να είναι πρόθυμοι να είναι "hands-off" ή "hands-on", προσθέτοντας σημαντικές δεξιότητες

Venture Capital

- Μια εταιρεία ή επιχείρηση και όχι ένα άτομο

- Σπάνια ενδιαφέρεται για το πρώιμο στάδιο, εκτός αν συντρέχουν λόγοι (π.χ. υψηλής τεχνολογίας με ήδη επιτυχημένη ιδρυτές)
- Το ποσό της επένδυσης είναι + £ 1M
- Έχουν επαφές
- Απαίτηση για έδρα στο διοικητικό συμβούλιο

Γενικά, αν η επιχείρηση είναι σε πρώιμο στάδιο, οι Business Angels είναι η πιο πιθανή πηγή χρηματοδότησης ενώ οι εταιρείες Venture Capital εισέρχονται σε μεταγενέστερο στάδιο.

3.4.2.6 Θερμοκοιτίδες Επιχειρήσεων (Business Incubators)

Ο όρος Θερμοκοιτίδα Επιχειρήσεων (Business Incubator ή απλά Incubator) είναι παγκοσμίως γνωστός και εννοείται μια δυναμική διαδικασία ανάπτυξης (επώαση) επιχειρήσεων με στόχο την ενθάρρυνση των ανθρώπων να ξεκινήσουν τη δική τους επιχείρηση και παρέχει σε νεοϊδρυόμενες επιχειρήσεις που σχετίζονται με προοπτικές γρήγορης ανάπτυξης, χρηματοδότηση (σε μικρότερη έκταση από την αντίστοιχη που προσφέρουν τα VCs), χώρους και εξοπλισμό (όπως κτιριακές εγκαταστάσεις, έπιπλα, ηλεκτρονικούς υπολογιστές, τηλεφωνικές συσκευές, πρόσβαση στο internet, κ.λ.π), υπηρεσίες γραμματειακής υποστήριξης, συμβουλευτικές υπηρεσίες και υποστήριξη (όπως σε θέματα φοροτεχνικά, λογιστικά, νομικά, πληροφορικής, εξεύρεσης προσωπικού, κ.λ.π), αλλά και ένα δίκτυο επαφών με πελάτες και προμηθευτές και σε αντάλλαγμα παίρνει ένα ποσοστό του μετοχικού κεφαλαίου και / ή πληρωμές από την νέο ιδρυόμενη εταιρεία.

Γενικά, η αποστολή του Incubator είναι να ιδρύσει και να μεγαλώσει την νέα εταιρεία τόσο ώστε αυτή να φτάσει με επιτυχία ως την πόρτα του VC για να ζητήσει πλέον, με σωστή υποδομή και επαγγελματική προετοιμασία, την πρώτη ευμεγέθη επένδυση που θα της επιτρέψει να αναπτυχθεί και να επιβληθεί στην αγορά. Η χρονική διάρκεια της επένδυσης του Incubator κυμαίνεται συνήθως μεταξύ των 6 και 18 μηνών. Στον ελληνικό χώρο, και μέσω της κρατικής - ευρωπαϊκής χρηματοδότησης του προγράμματος «Ελευθώ», έχουν ιδρυθεί και λειτουργούν κανονικά πλέον οι πρώτες ελληνικές «θερμοκοιτίδες» με την διεθνή έννοια του όρου. Αυτές οι θερμοκοιτίδες έχουν δημιουργηθεί από (και ανήκουν εξολοκλήρου σε) ελληνικές εταιρείες VC, γενικότερων επενδυτικών υπηρεσιών και συμβούλων

επιχειρήσεων ή ιδιωτών επενδυτών και ακολουθούν το μοντέλο λειτουργίας των διεθνών incubators όπως αυτό περιεγράφηκε παραπάνω, αλλά η προσέγγισή τους είναι διαφορετική. Οι διαφορές εντοπίζονται κυρίως στον τρόπο και το ύψος της χρηματοδότησης που προσφέρουν στους νέους επιχειρηματίες. Έτσι, άλλοι Έλληνες incubators έχουν τα δικά τους κεφάλαια με τα οποία χρηματοδοτούν τους incubates (τις νέες εταιρείες τις οποίες λαμβάνουν υπό την προστασία τους) και άλλοι απλώς μεσολαβούν και φέρνουν σε επαφή τις νέες εταιρείες με εταιρείες VC οι οποίες αναλαμβάνουν την χρηματοδότησή τους.

Τα κριτήρια αξιολόγησης των νέων επιχειρήσεων-υποψήφιων Incubates για τους περισσότερους incubators είναι κοινά και περιλαμβάνουν:

1. Τα προσόντα της διοικητικής ομάδας (όπως η σχετική εμπειρία, η αποφασιστικότητα και η αφοσίωση, η ποιότητα και τα ηγετικά προσόντα ως στοιχεία του χαρακτήρα, κ.λ.π.).
2. Το επιχειρηματικό μοντέλο και προϊόν / υπηρεσία (όπως τα διπλώματα ευρεσιτεχνίας, η ανάγκη της αγοράς για το συγκεκριμένο προϊόν/ υπηρεσία, η βιωσιμότητα του επιχειρηματικού μοντέλου, το κεφάλαιο κίνησης και επενδυτικές ανάγκες, η δυνατότητα επέκτασης σε άλλες αγορές, το επίπεδο του υφιστάμενου ανταγωνισμού, τα εμπόδια στην είσοδο νέων ανταγωνιστών, οι ενδεχόμενες συνεργασίες, το κόστος και η βιωσιμότητα των προτεινόμενων δραστηριοτήτων μάρκετινγκ, οι ενδεχόμενες συνεργασίες με άλλες εταιρείες που συμμετέχουν στη θερμοκοιτίδα, το προτεινόμενο χρονοδιάγραμμα υλοποίησης του επιχειρηματικού σχεδίου, οι επιχειρηματικοί κίνδυνοι, κ.λ.π.).
3. Άλλα επενδυτικά - χρηματοοικονομικά κριτήρια (όπως οι ανάγκες χρηματοδότησης έναντι προσφερόμενης εταιρικής συμμετοχής, το στάδιο της επένδυσης, η διάρθρωση της συμφωνίας μετόχων, η συμβατότητα με τους υφιστάμενους incubates, η διαθεσιμότητα των μελών της διοικητικής ομάδας για υποστήριξη της εταιρείας, κ.λ.π.).

Ενώ οι βασικές ανάγκες και τα προβλήματα που προσπαθούν να αντιμετωπίσουν οι θερμοκοιτίδες για λογαριασμό των επιχειρήσεων-ενοίκων είναι πολλαπλές και αφορούν το υψηλό αρχικό κόστος επένδυσης της καινοτομίας, την έλλειψη πρόσβασης σε πηγές κεφαλαίων, την ανεπαρκή πληροφόρηση αγοράς και τεχνικής πληροφόρησης (τεχνογνωσίας), την αδυναμία διοίκησης και οργάνωσης και αποταμίευσης ολόκληρης ή κάποιου μέρους της υπεραξίας που θα προκύψει από την

καινοτομία καθώς και η αδυναμία διατήρησης και επέκτασης των όποιων ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων. Επιπρόσθετα, η έλλειψη εκτίμησης του επιχειρηματικού κινδύνου και η δυσκολία πρόσβασης στην νέα τεχνολογία αποτελούν αναπόσπαστο κομμάτι στα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι θερμοκοιτίδες.

3.4.2.7 Τα Επιστημονικά Τεχνολογικά Πάρκα- ΕΤΕΠ (Technology Parks)

Η πλέον διαδεδομένη μορφή στη χώρα μας είναι τα «Τεχνολογικά Πάρκα» τα οποία δημιουργούνται από φορείς (δήμους, επαγγελματικές ή/και επιστημονικές ενώσεις, κ.λ.π.) με σκοπό να προωθήσουν συγκεκριμένα συμφέροντα μέσω της δημιουργίας νέων επιχειρήσεων (π.χ., ανάπτυξη συγκεκριμένων τεχνολογιών, μείωση ανεργίας σε συγκεκριμένη περιοχή, κ.λ.π.) και περιορίζονται στο να παρέχουν σε νέες επιχειρήσεις κυρίως εγκαταστάσεις και προαιρετικά υπηρεσίες υποστήριξης επί πληρωμή.

Σύμφωνα με τη Διεθνή Ένωση Τεχνολογικών Πάρκων (International Association of Science Parks, IASP), το Επιστημονικό Τεχνολογικό Πάρκο είναι μια πρωτοβουλία που:

- Έχει ισχυρούς δεσμούς με Πανεπιστήμια και Ερευνητικά Ιδρύματα
- Έχει σχεδιαστεί με σκοπό να ενθαρρύνει τη δημιουργία και ανάπτυξη επιχειρήσεων έντασης γνώσης που στεγάζονται στις εγκαταστάσεις του
- Υποστηρίζει τη μεταφορά τεχνολογίας, την επιχειρηματικότητα και την τοπική ανάπτυξη.
- Διοικείται από μια μικρή ομάδα ειδικών

Τα ΕΤΕΠ παρέχουν υψηλού επιπέδου εξειδικευμένες υπηρεσίες όπως είναι οι υποδομές και υπηρεσίες Θερμοκοιτίδας (χώροι γραφείων και εργαστηρίων, γη κ.λ.π), οι κοινόχρηστες υπηρεσίες π.χ τηλεπικοινωνιακή υποδομή, δίκτυα, συνεδριακοί χώροι, βιβλιοθήκη, εστιατόριο κ.λ.π, την δικτύωση με ερευνητικά εργαστήρια και πρόσβαση σε μεγάλες υποδομές, την διεθνή δικτύωση με επιχειρήσεις, ερευνητικά ιδρύματα, φορείς κ.λ.π. Επίσης παρέχουν τις συμβουλευτικές υπηρεσίες όπως πρόσβαση σε χρηματοδότηση, κατάρτιση, επιχειρηματικός σχεδιασμός και ανάπτυξη, μάρκετινγκ, διεθνή δικτύωση κ.λ.π. και τέλος την μεταφορά Τεχνολογίας και

Καινοτομίας και Διαχείριση Διανοητικής Ιδιοκτησίας. Απο την δημιουργία των Τεχνολογικών Πάρκων ωφελούνται τόσο οι επιχειρήσεις που εγκαθίστανται εκεί όσο η ευρύτερη περιοχή. Τα οφέλη εγκαθιδρυμένων επιχειρήσεων στα Επιχειρηματικά Πάρκα προέρχονται από:

1. Την δημιουργία οικονομιών κλίμακας για να έχουμε αποδοτικότερη αξιοποίηση κοινών υπηρεσιών και υποστηρικτικών λειτουργιών.
2. Την εξάλειψη των προβλημάτων που προέρχονται απο την σύγκρουση των χρήσεων γης.
3. Τον περιορισμό των απαιτούμενων αδειών.
4. Την επιχορήγηση των υποδομών υπό συγκεκριμένες προϋποθέσεις.
5. Τα επενδυτικά κίνητρα και τις διάφορες ευκαιρίες που προσφέρει τόσο ο νέο Αναπτυξιακός Νόμος όσο και το Ε.Π.ΑΝ.
6. Τέλος, τις προϋποθέσεις ανάπτυξης συνεργασιών και δικτύσεων clusters.

Στην Περιφέρεια Αττικής, ενδεικτικά Τεχνολογικά Πάρκα είναι το Τεχνολογικό Πάρκο Λαυρίου, το Βιοτεχνικό Πάρκο Σχιστού, των Χανίων, της Λάρισας, η Τεχνόπολη Θεσσαλονίκης (η οποία σχεδιάζεται να περιλαμβάνει και θερμοκοιτίδα με την ολοκληρωμένη έννοια του όρου), την Τεχνόπολη Ακρόπολης και το Βιοτεχνικό Πάρκο Κερατέας ενώ στην ίδια κατηγορία μάλλον μπορούμε να εντάξουμε και την ιδιωτική πολυεθνική εταιρεία Regus (η οποία απλώς παρέχει υπηρεσίες στέγασης και γραμματειακής υποστήριξης).

3.4.2.8 Ταμείο εγγυοδοσίας μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων (ETEAN ΑΕ)

Η ETEAN ΑΕ αποτελεί τον συνδετικό κρίκο στον οικονομικό κύκλο της χρηματοδότησης μεταξύ μίας μικρομεσαίας επιχείρησης και της τράπεζας, αναλαμβάνοντας εκείνο το μέρος του επιχειρηματικού κίνδυνου της μικρομεσαίας επιχείρησης που δεν αναλαμβάνει η τράπεζα. Ο συμπληρωματικός αυτός ρόλος την καθιερώνει ως θεσμό αναφοράς για την ανάπτυξη της μικρομεσαίας επιχειρηματικότητας. Το Εθνικό Ταμείο Επιχειρηματικότητας & Ανάπτυξης, ETEAN ΑΕ, αποτελεί τον καθολικό διάδοχο της ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ, το οποίο συστάθηκε με αρχικό μετοχικό κεφάλαιο Ευρώ 1,7 δις (Ευρώ 1,5 δις ομόλογα του Ελληνικού Δημοσίου και περίπου Ευρώ 213 εκατ. σε μετρητά.)

Η ΕΤΕΑΝ ΑΕ ιδρύθηκε το 2003, όταν ιδρύθηκε το Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων, (ΤΕΜΠΜΕ Α.Ε.), μία ανώνυμη εταιρία του Ελληνικού Δημοσίου με σκοπό τη διευκόλυνση της πρόσβασης των ΜΜΕ στην χρηματοπιστωτική αγορά, και μετοχικό κεφάλαιο (€ 240.000.000) συγχρηματοδοτούμενο από την Ε.Ε./ΕΤΠΑ (67%) και το Ελληνικό Δημόσιο (33%). Το ΤΕΜΠΜΕ επιτέλεσε ένα υψηλής προστιθέμενης αξίας διαμεσολαβητικό έργο, καθώς επέτρεψε την πρόσβαση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην τραπεζική χρηματοδότηση αναλαμβάνοντας μέρος του κινδύνου που δεν αναλάμβαναν οι τράπεζες. Σήμερα η ΕΤΕΑΝ ΑΕ, έχει κατακτήσει ένα διευρυμένο μερίδιο στην διαμεσολάβηση χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών για τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις παρέχοντας πλέον, εκτός από την εγγύησή της, και άλλα σύγχρονα χρηματοοικονομικά προϊόντα, μέσω της δημιουργίας ταμείων ειδικού σκοπού από τα οποία εξασφαλίζονται χρηματοδοτήσεις χαμηλού κόστους. Ύψιστη προτεραιότητα για την ΕΤΕΑΝ αποτελεί η καλλιέργεια του αισθήματος κοινωνικής και περιβαλλοντικής υπευθυνότητας. Για το σκοπό αυτό έχουν καθιερωθεί συγκεκριμένες πρωτοβουλίες, όπως η τράπεζα αιμοδοτών και η τοποθέτηση κάδων για ανακύκλωση χαρτιού, συλλογή μπαταριών και λαμπτήρων.

Η ΕΤΕΑΝ ΑΕ αποτελεί ένα πρόγραμμα το οποίο στοχεύει στην ενίσχυση των επιχειρήσεων, μέσω της χρήσης Εγγυητικών Επιστολών εκδόσεως Τραπεζών που απευθύνονται στους προμηθευτές τους, προκειμένου να εξασφαλίζουν μία μόνιμη ροή αγαθών και υπηρεσιών από αυτούς, χωρίς την χρήση κεφαλαίων και στην στήριξη της οικονομίας χωρίς να απαιτείται η χρήση κεφαλαίων, απελευθερώνοντας με αυτόν τον τρόπο ρευστότητα για την προώθησή της σε λοιπούς χρηματοδοτικούς σκοπούς.

Το Πρόγραμμα υποστηρίζει τις υφιστάμενες, νέες και υπό σύσταση Μεσαίες, Μικρές και Πολύ Μικρές, Επιχειρήσεις, για τις οποίες θα εγγυάται το 50% του ποσού της εγγυητικής επιστολής (ή των εγγυητικών επιστολών). Επιλέξιμες είναι, οι Εγγυητικές Επιστολές όλων των κατηγοριών, καθώς και οι Εγγυητικές Επιστολές λήψης προκαταβολών έναντι κρατικών ενισχύσεων, υπέρ των επιχειρήσεων που έχουν ενταχθεί σε ανάλογα Προγράμματα και απευθύνονται στους κρατικούς φορείς διαχείρισης και υλοποίησης των Προγραμμάτων Ενίσχυσης και οι συνεργαζόμενες Τράπεζες είναι οι εξής Εθνική Τράπεζα, Εμπορική Τράπεζα, Eurobank, Τράπεζα Αττικής, Ελληνική Τράπεζα, Παγκρήτια Συνεταιριστική Τράπεζα, Συνεταιριστική

Τράπεζα Δυτικής Μακεδονίας, Συνεταιριστική Τράπεζα Θεσσαλίας, Συνεταιριστική Τράπεζα Πελοποννήσου.

3.4.2.9 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 η αλλιώς αποκαλούμενη ΝΕΧΑ. Η αγορά αυτή στη συνέχεια καταργήθηκε και τώρα πια έχει εξαγγελθεί μία νέα αγορά με πολλές καινοτομίες όσον αφορά τις εταιρείες που μπορούν να εισαχθούν και τις εν γένει προϋποθέσεις λειτουργίας. Η Νέα Χρηματιστηριακή Αγορά (ΝΕΧΑ) συστάθηκε στο Χρηματιστήριο Αθηνών το 1999 και σε αυτήν εισάγονται μετοχές μικρομεσαίων δυναμικών ή καινοτόμων εταιρειών που δεν έχουν εισαχθεί στην Κύρια ή στην Παράλληλη Αγορά του ΧΑ.

Οι βασικές προϋποθέσεις που πρέπει να πληρούνται προκειμένου μια εταιρεία να εισαχθεί στη ΝΕΧΑ, 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.
- 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.

3.4.2.10 Η μέθοδος της δικαιόχρησης (franchising)

Το franchising είναι ένα σύστημα προώθησης προϊόντων, υπηρεσιών και τεχνολογίας που βασίζεται πάνω σε συνεργασίες μεταξύ ξεχωριστών και ανεξάρτητων νομικά και οικονομικά επιχειρήσεων. Σύμφωνα με την μέθοδο αυτήν η μία επιχείρηση που καλείται «δικαιοπάροχος» (franchisor) παραχωρεί στην άλλη που καλείται «δικαιοδόχος» (franchisee), έναντι αμέσου ή εμμέσου οικονομικού ανταλλάγματος,

το δικαίωμα εκμετάλλευσης του franchise με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή υπηρεσιών. Επιπλέον, ο δικαιοπάροχος παρέχει και τον μηχανισμό λειτουργίας (Know how-Τεχνογνωσία) και προώθησης του προϊόντος ή της υπηρεσίας έναντι εφάπαξ καταβολής ή και μηνιαίας επι του ποσοστού των κερδών του δικαιοδόχου.

Αναλυτικότερα, το franchise είναι ένα σύνολο δικαιωμάτων βιομηχανικής ή πνευματικής ιδιοκτησίας που αφορούν εμπορικά σήματα και επωνυμίες, πινακίδες καταστημάτων, σύμβολα, σχέδια, δικαιώματα αντιγραφής, πρότυπα χρήσεως, τεχνογνωσίες ή διπλώματα ευρεσιτεχνίας προς εκμετάλλευση για την μεταπώληση προϊόντων ή την παροχή υπηρεσιών σε τελικούς χρήστες. Απο την μία πλευρά είναι ο δικαιοπάροχος (franchisor) κατά την οποία είναι μια επιχείρηση, που παραχωρεί στην άλλη δηλαδή στο δικαιοδόχο, έναντι αμέσου ή εμμέσου οικονομικού ανταλλάγματος το δικαίωμα εκμετάλλευσης του franchise με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή υπηρεσιών. Ενώ απο την άλλη πλευρά ο δικαιοδόχος (franchisee) είναι η επιχείρηση στην οποία παραχωρείται από τον δικαιοπάροχο το δικαίωμα εκμετάλλευσης του franchise με σκοπό την εμπορία συγκεκριμένων τύπων προϊόντων ή υπηρεσιών.

Η υποχρέωση του δικαιοπάροχου είναι η πληροφόρηση (Disclosure) δηλαδή έχει την υποχρέωση να παρέχει εγγράφως σε κάθε υποψήφιο δικαιοδόχο και μέσα σε ένα εύλογο χρονικό διάστημα πριν από την υπογραφή ενός δεσμευτικού εγγράφου πλήρη και ακριβή πληροφόρηση σχετικά με την εταιρική και οικονομική του κατάσταση, την παροχή τεχνικής υποστήριξης στον δικαιοπάροχο, την περιγραφή των κύριων χαρακτηριστικών και τεχνογνωσία, το προβλεπόμενο κόστος εγκατάστασης μιας επιχείρησης franchise, την προοπτική του συστήματος, τα βασικά στοιχεία της σύμβασης franchise, τα ονόματα και τις διευθύνσεις των μελών του δικτύου, καθώς και άλλα στοιχεία που προβλέπονται από την ειδική νομοθεσία ή από τον Εθνικό Κώδικα Δεοντολογίας για το Franchising.

Ειδικότερα το Franchising θα μπορούσαμε να πούμε ότι απευθύνεται:

- Σε νέους επαγγελματίες, που αναζητούν σιγουριά απο μία καταξιωμένη, επιτυχημένη και επώνυμη επιχείρηση.

- Στους υφιστάμενους επαγγελματίες, που θέλουν να μετατρέψουν το ανώνυμο κατάστημα/επιχείρηση τους σε ένα επιτυχημένο και επώνυμο υποκατάστημα μιας μεγάλης αλυσίδας.
- Στους γονείς, που θέλουν να δημιουργήσουν μια επιτυχημένη δραστηριότητα για τα παιδιά τους.
- Τέλος σε όλους εκείνους, που δεν έχουν γνώση ενός αντικείμενου, δεν έχουν την απαιτούμενη τεχνογνωσία για να ξεκινήσουν την ενασχόληση τους με ένα συγκεκριμένο επιχειρηματικό αντικείμενο και θα ήθελαν να δραστηριοποιηθούν, κάνοντας χρήση των επιτυχημένων εμπορικών μεθόδων και πρακτικών μιας καταξιωμένης στην αγορά αλυσίδας με ισχυρή αναγνωρισιμότητα του σήματος της

Βασικά χαρακτηριστικά του θεσμού franchising

Τα στοιχεία που συνθέτουν την ιδιαιτερότητα του franchising και συνιστούν την ειδοποιό διάφορα από άλλες μεθόδους οικονομικής και εμπορικής συνεργασίας είναι:

1. Ο δικαιοπάροχος (franchisor) προσφέρει άυλο κεφάλαιο, δηλαδή δικαιώματα χρήσεως εμπορικής επωνυμίας και σήματος, τεχνογνωσία κ.λ.π., ενώ ο δικαιοδόχος (franchisee) συνεισφέρει το υλικό κεφάλαιο και την επιχειρηματική του προσπάθεια, αναλαμβάνοντας και τον σχετικό επενδυτικό κίνδυνο.
2. Ο δικαιοπάροχος (franchisor) παρέχει στον δικαιοδόχο (franchisee) εμπορική, τεχνική, και οργανωτική υποστήριξη σε διαρκή βάση καθ' όλη τη διάρκεια της σχετικής συμφωνίας και όχι σε μια εφάπαξ παραχώρηση τεχνογνωσίας, όπως συμβαίνει με τις άλλες παρεμφερείς συμβάσεις.
3. Όλα τα μέλη του δικτύου franchising εφαρμόζουν ενιαίες μεθόδους εμπορίας, διαχείρισης, marketing κ.τ.λ.

Βασικά είδη του franchising

- *Εμπορικό franchising*, το οποίο αφορά τη διανομή των προϊόντων ορισμένης κατηγορίας όπως π.χ. ειδών διατροφής, επιπλοποιίας, βιομηχανικών οικιακών συσκευών, υποδηματοποιία, κλωστοϋφαντουργία κ.α.

- *Franchising υπηρεσιών* είναι εκείνη η μορφή franchising όπου ο δικαιούχος παρέχει στον δικαιούχο την άδεια εκμετάλλευσης του franchise μέσα από την παροχή σε τελικούς καταναλωτές συγκεκριμένων υπηρεσιών μέσα από το κατάστημά του και κάτω από τα διακριτικά γνωρίσματα του δικαιούχου. Αφορά την τεχνική και οργανωτική ενοποίηση μονάδων παροχής υπηρεσιών όπως π.χ. εστιατορίων, ταξιδιωτικών γραφείων, ξενοδοχείων κ.τ.λ.
- *Franchising συνεργασίας* που αφορά την ισότιμη συνεργασία του δικαιούχου με τον δικαιούχο, όπως π.χ. ανταλλαγές προσωπικού.
- *Βιομηχανικό franchising* είναι μια μορφή franchising, όπου μια επιχείρηση, ο δικαιούχος, παρέχει σε μία άλλη επιχείρηση, τον δικαιούχο, την άδεια να παράγει ή να μεταποιεί συγκεκριμένα προϊόντα σύμφωνα με τις οδηγίες του δικαιούχου και να το πωλεί με το σήμα του.

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 Κοινωνικό Ταμείο).

Υπάρχουν αρκετά προγράμματα για την επιδότηση των επιχειρήσεων όπως είναι:

- *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.

Ανάλογα τις ανάγκες που έχουν οι επιχειρηματίες επιλέγουν σε ποιο πρόγραμμα επιθυμούν να ενταχθούν εφόσον καλύπτουν τα απαραίτητα κριτήρια. Τα προγράμματα επιδοτήσεων βγαίνουν σε τακτά χρονικά διαστήματα και καλύπτουν μεγάλο εύρος αναγκών.

3.5 . Ανακεφαλαίωση

Στο κεφάλαιο αυτό αναλύσαμε τους διάφορους τρόπους χρηματοδότησης που μπορεί να ακολουθήσει ένας οργανισμό ή μία εταιρεία προκειμένου να ξεκινήσει μια επιχειρηματική ενέργεια. Οι τρόποι ποικίλουν ανάλογα με τον τρόπο που θέλουν να εισάγουν τους πόρους για την επιχειρηματική ενέργεια.

Κατά βάση υπάρχουν υπάρχουν τρία είδη εισαγωγής κεφαλαίων σε έναν οργανισμό: Ο πρώτος τρόπος είναι η εσωτερική πηγή Χρηματοδότησης η οποία περιλαμβάνει τα Ίδια κεφάλαια και την Προκαταβολή πληρωμής. Ο δεύτερος τρόπος είναι τα διάφορα χρηματοδοτικά προϊόντα που κυκλοφορούν στην αγορά και περιλαμβάνουν το τραπεζικό δανεισμό, την χρηματοδοτική μίσθωση, τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών, τους ιδιώτες επενδυτές, την πρακτόρευση απαιτήσεων, την μέθοδος της δικαιόχρησης, τις θερμοκοιτίδες επιχειρήσεων, τα επιστημονικά τεχνολογικά πάρκα, τα ταμεία εγγυοδοσίας μικρών και πολύ μικρών επιχειρήσεων και την χρηματιστηριακή αγορά. Τέλος ο τρίτος τρόπος χρηματοδότησης είναι οι

ποικίλες Ευρωπαϊκές και Εθνικές Επιδοτήσεις. Ανάλογα το είδος και την μορφή της κάθε επιχειρηματικής δραστηριότητας επιλέγεται και το κατάλληλο μοντέλο χρηματοδότησης.

Όπως σε όλες τις χρηματοοικονομικές αποφάσεις, έτσι και στην επιλογή χρηματοδότησης του επιχειρηματικού εγχειρήματος οι υπεύθυνοι θα πρέπει να συγκρίνουν τα πλεονεκτήματα με τα μειονεκτήματα και να επανεξετάσουν τις εναλλακτικές λύσεις, προκειμένου να πάρουν τη σωστή απόφαση.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

Ανάλυση Δεδομένων

1.1 Εισαγωγή

Τα δεδομένα που θα αναλύσουμε είναι ένα σύνολο COMPENDIA² το οποίο περιέχει εναρμονισμένα στοιχεία σχετικά με τον αριθμό των ιδιοκτητών των επιχειρήσεων και το ποσοστό ιδιοκτησίας των επιχειρήσεων (αριθμός των ιδιοκτητών των επιχειρήσεων ως ποσοστό του εργατικού δυναμικού) για 30 χώρες του ΟΟΣΑ κατά την περίοδο 1980-2011. 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. Τα δεδομένα που έχουμε αποτελούνται από έξι μεταβλητές που αφορούν την επιχειρηματικότητα στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Ειδικότερα θα μελετήσουμε τους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων, το ακαθάριστο εγχώριο προϊόν ανά κάτοικο, το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση, τα συνολικά φορολογικά έσοδα ως ποσοστό του ΑΕΠ. Τα στοιχεία αυτά θα τα μελετήσουμε για κάθε χώρα ξεχωριστά αλλά και συγκριτικά μεταξύ τους.

4.2 Business Owners – Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων

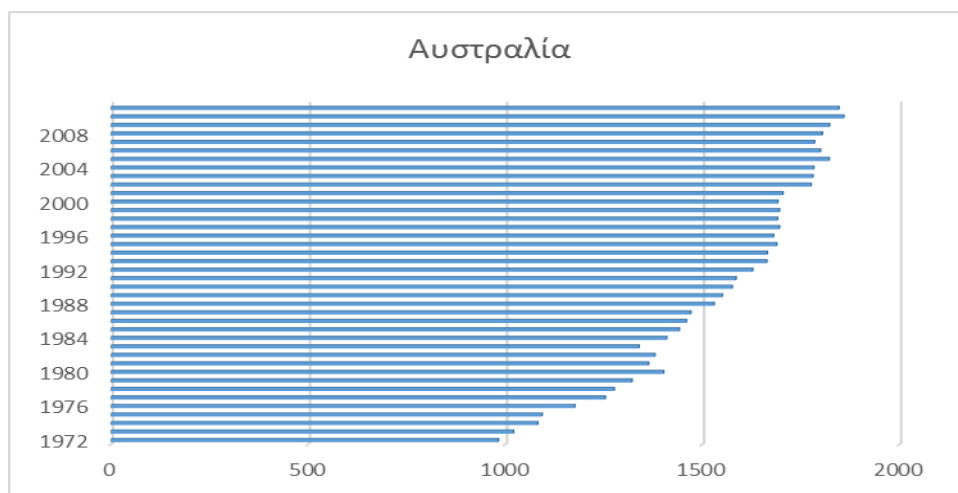
Θα δούμε πως επηρεάζεται αυτή η μεταβλητή και πως αντιδρά με την πάροδο του χρόνου για τις 30 χώρες που θα μελετήσουμε. Η χρονική περίοδος που θα εξετάσουμε είναι η 40ετία από το 1972-2011. Η πρώτη μας μεταβλητή είναι υπολογισμένη ως επιχειρηματίεςx1000.

Θα ξεκινήσουμε την ανάλυση μας με την *Αυστραλία* και παρατηρούμε ότι με την πάροδο του χρόνου οι άνθρωποι στρέφονται όλο και περισσότερο στην δημιουργία ιδιοκτητών 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 και η διακύμανση τους στο

² Το αρκτικόλεξο COMPENDIA δηλαδή «COMParative ENTrepreneurship Data for International Analysis» σημαίνει «Σύγκριση των δεδομένων της επιχειρηματικότητας για διεθνείς αναλύσεις».

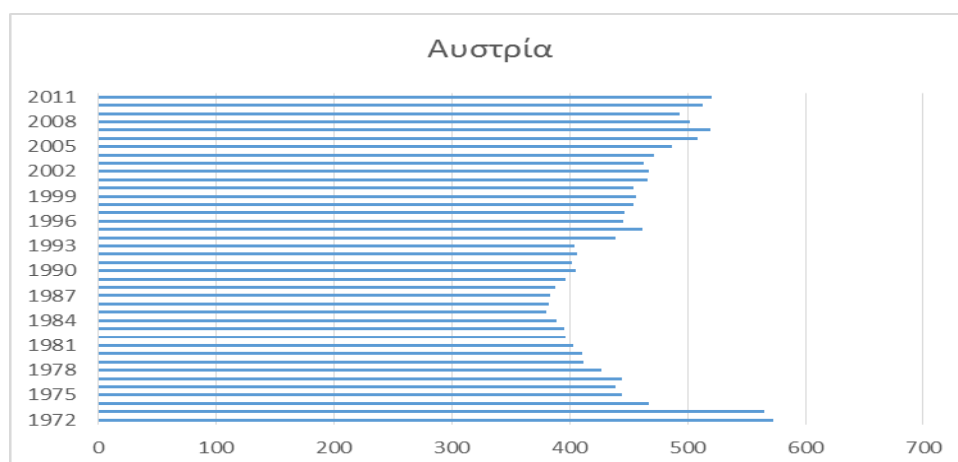
πέρασμα των χρόνων είναι 61627,58. Παρακάτω ακολουθεί το αντίστοιχο ραβδόγραμμα και παρατηρούμε ότι ο αριθμός ιδιοκτητών έχει ανοδική πορεία με το πέρασμα του χρόνου.

Διάγραμμα 4.1: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Αυστραλία



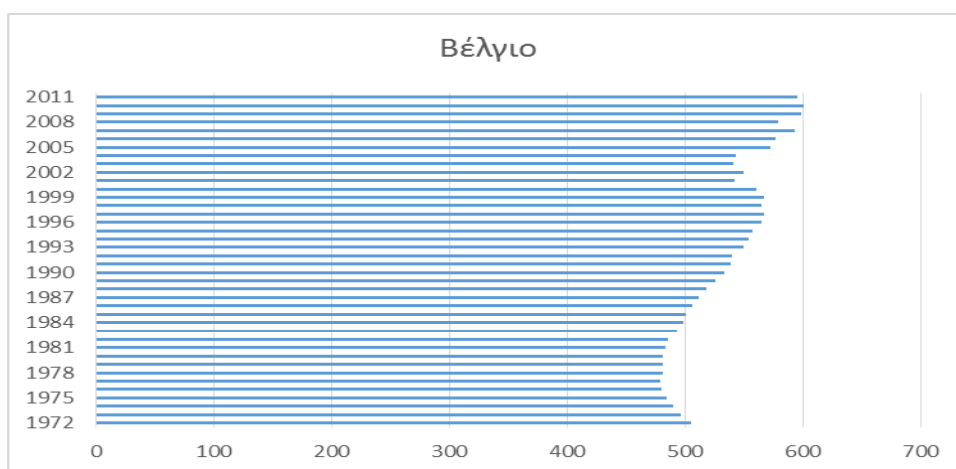
Στην *Αυστρία*, ο μεγαλύτερος αριθμός ιδιοκτητών επιχειρήσεων ήταν το 1972 με αριθμό 573 και ο μικρότερος είναι 380 που έφτασε το 1985. Η διακύμανση των τιμών κυμαίνεται στο 2499. Ο ραβδόγραμμα που ακολουθεί παρατηρούμε ότι στην Αυστρία το 1972 υπήρχαν οι περισσότεροι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων αλλά με το πέρασμα των χρόνων βλέπουμε ότι ο αριθμός αυτός μειώνεται και από το 1994 και μετά έχουμε και πάλι μια αύξηση με ανοδική πορεία που το 2011 φτάνει στους 520.

Διάγραμμα 4.2.: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Αυστρία



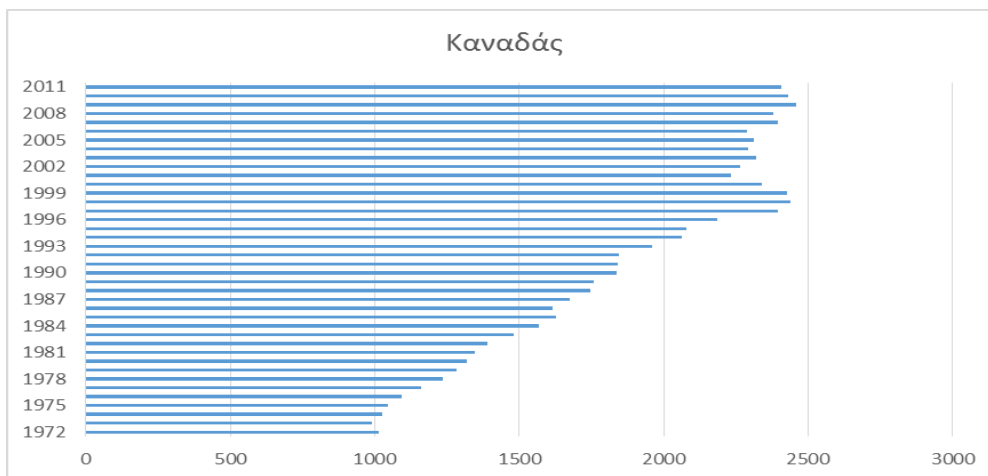
Στο *Βέλγιο*, ο μικρότερος αριθμός ιδιοκτητών επιχειρήσεων ήταν στους 479 το 1977 και ο μεγαλύτερος αριθμός το 2010 που οι ιδιοκτήτες φτάνουν στους 601. Η διακύμανση είναι 1522,20 και ο μέσος όρος είναι 532,27. Στο παρακάτω ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι έχουμε μεγάλη διακύμανση με τον αριθμό των ιδιοκτητών, αναλυτικά το 1972 ο αριθμός έφτανε στους 505 στην συνέχεια μειώνονται και φτάνει μέχρι το 1980 στους 481 και από το 1981 και μετά θα υπάρχει ανοδική πορεία και το 2003-2005 έχουμε μια μείωση στην διετία αυτή και στην συνέχεια αυξάνεται πάλι όπου το 2011 φτάνει στο 591.

Διάγραμμα 4.3: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στο Βέλγιο



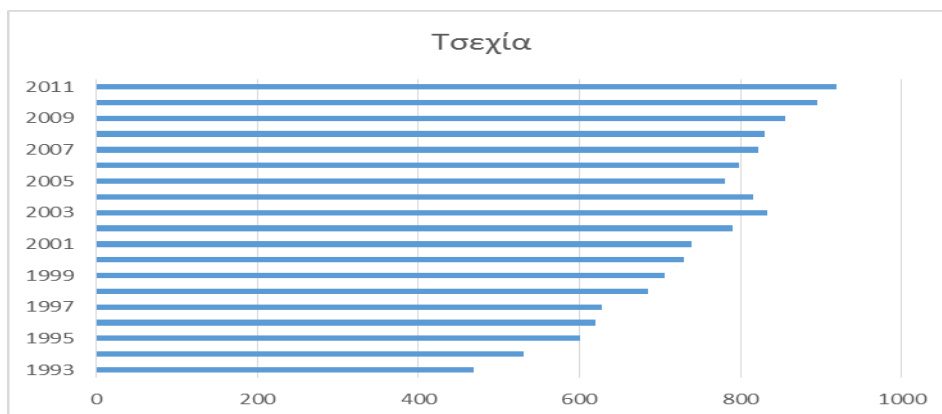
Στον Καναδά, ο μέσος όρος είναι 1839,6 και η διακύμανση είναι 251695,52. Ο μεγαλύτερος αριθμός ιδιοκτητών επιχειρήσεων φτάνει στο 2.458.000 το 2009 και ο μικρότερος αριθμός ήταν το 1973 και έφτασε στους 983.000 ιδιοκτήτες επιχειρηματιών. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι με την πάροδο του χρόνου έχει ανοδική πορεία μέχρι το 1996 και από το σημείο αυτό και μετά υπάρχει μία μείωση για την επόμενη πενταετία και στην συνέχεια αυξάνεται και πάλι.

Διάγραμμα 4.4: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στον Καναδά



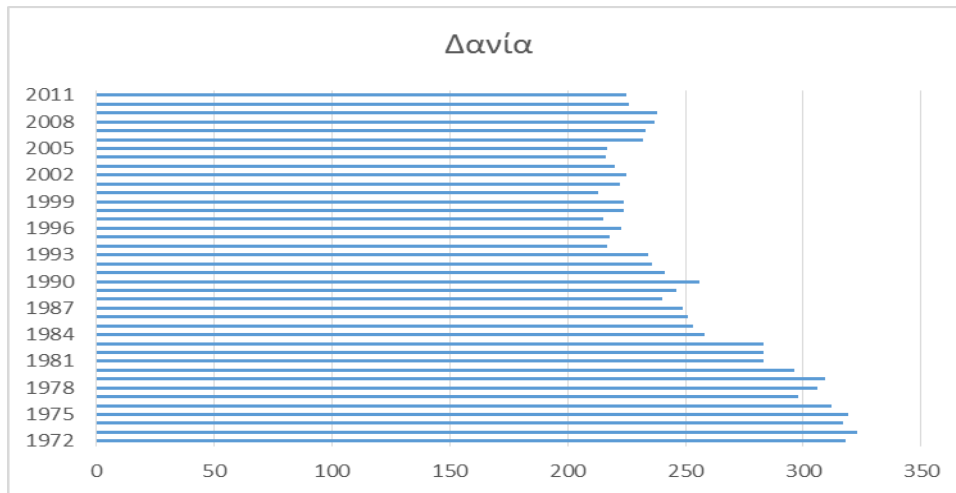
Όσο αφορά την *Τσεχία* παρατηρούμε ότι μετράμε την επιχειρηματικότητα από το 1993 με μέσο όρο τα χρόνια αυτά να είναι στο 739,4 και η διακύμανση του να είναι 15252,4. Ο μεγαλύτερος αριθμός επιχειρηματιών ήταν το 2011 και ο μικρότερος αριθμός ήταν το 1993. Σύμφωνα με το διάγραμμα παρατηρούμε μια γενική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

Διάγραμμα 4.5: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Τσεχία



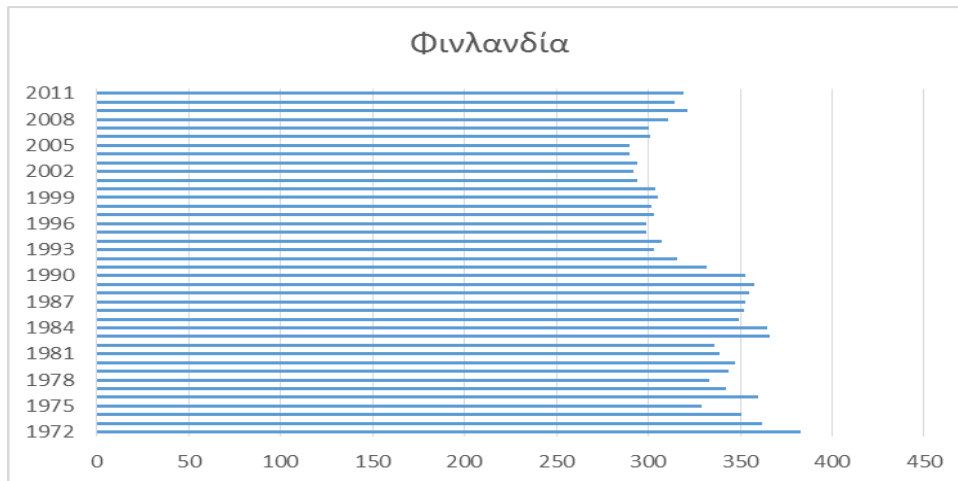
Στην συνέχεια, παρατηρούμε ότι στην *Δανία* ο αριθμός των επιχειρηματιών έχει μειωθεί με το πέρασμα του χρόνο με το μεγαλύτερο αριθμό επιχειρηματιών να είναι το 1970 και το 2000 υπήρχε ο μικρότερος αριθμός επιχειρηματιών στην 40ετία που εξετάζουμε. Ο μέσος όρος των παρατηρήσεων είναι 253,4 και η διακύμανση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

Διάγραμμα 4.6: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Δανία



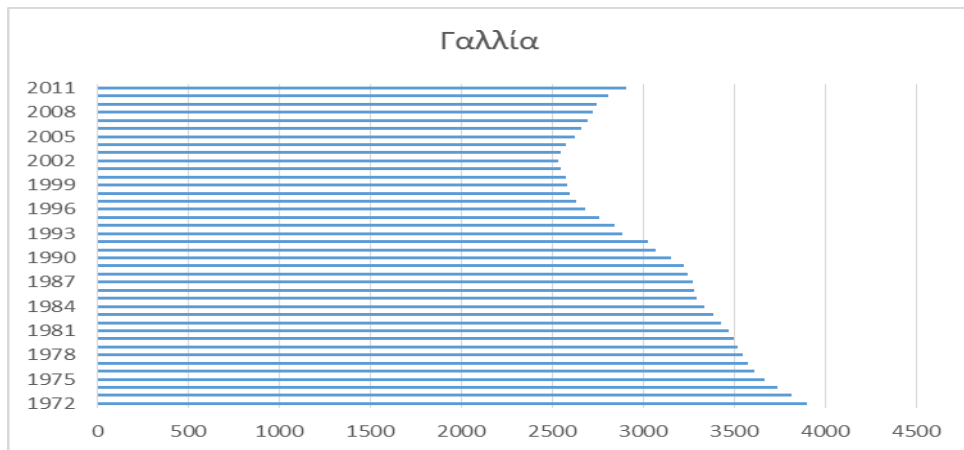
Στην *Φινλανδία* όπως παρατηρούμε στο ραβδόγραμμα υπάρχουν μειώσεις και αυξήσεις στο αριθμό των επιχειρηματιών με την πάροδο του χρόνου με τον μεγαλύτερο αριθμό να είναι το 1972 και το μικρότερο το 2005. Ο μέσος όρος των παρατηρήσεων είναι 326,8 και η διακύμανση των παρατηρήσεων κυμαίνεται 701,6.

Διάγραμμα 4.7: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Φινλανδία



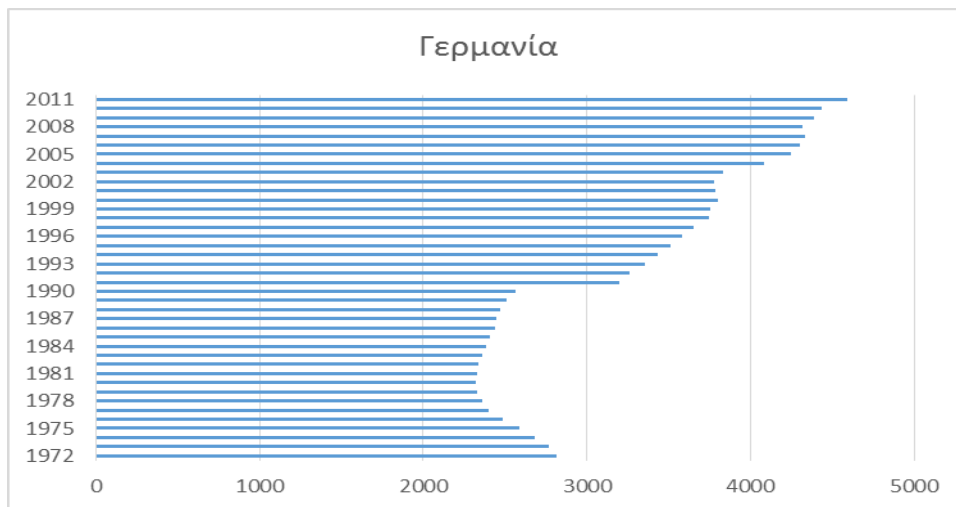
Στην συνέχεια παρατηρούμε ότι στην *Γαλλία* το 1972 υπήρχε μεγάλος αριθμός επιχειρηματιών και με την πάροδο του χρόνου υπάρχει μια μείωση του συγκεκριμένου αριθμού και από το 2004 και μετά υπήρχε μια νέα εκ νέου αύξηση. Ο μέσος όρος των παρατηρήσεων είναι 3075,5 και η διακύμανση είναι 179829,7.

Διάγραμμα 4.8: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Γαλλία



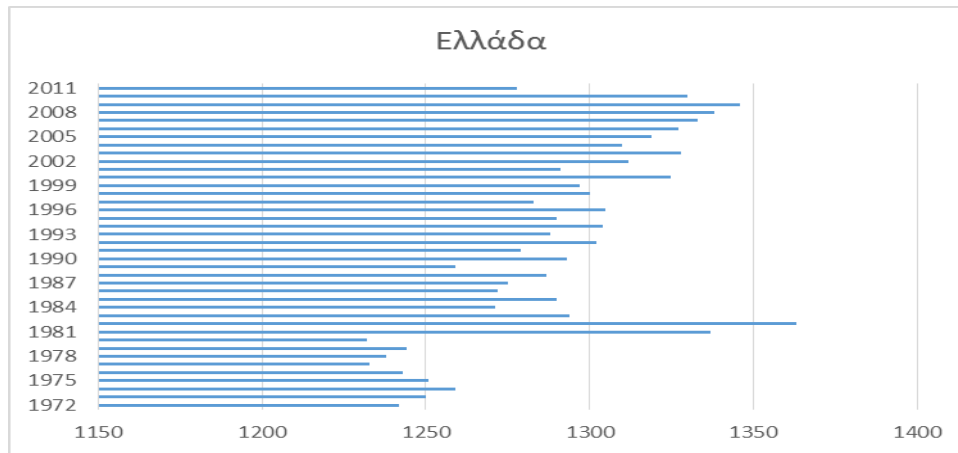
Όσο αφορά την *Γερμανία* παρατηρούμε ότι υπήρχε μείωση της επιχειρηματικότητα από ο 1972 μέχρι το 1990 και από το 1991 και μετά υπάρχει ανοδική πορεία με τον μεγαλύτερο αριθμό να είναι το 2011 και οι επιχειρηματίες να φτάνουν στους 4.591.000. Ο μέσος όρος είναι 3.209 και η διακύμανση είναι 602748.

Διάγραμμα 4.9: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Γερμανία



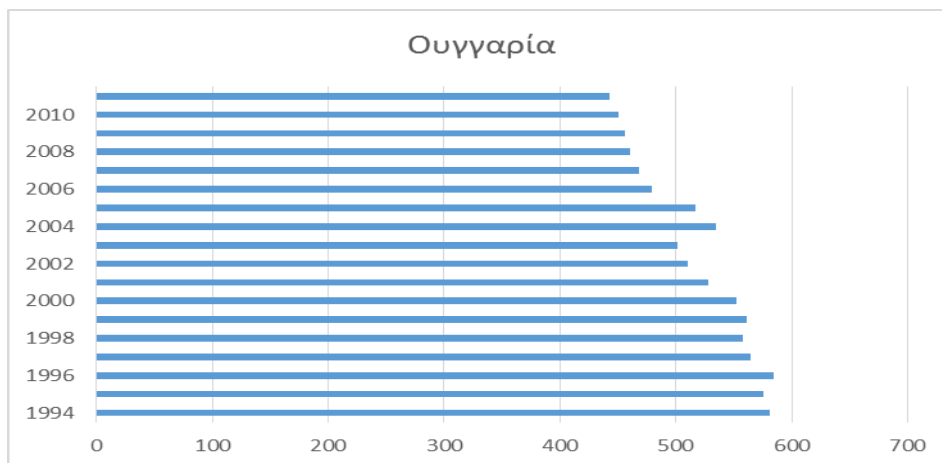
Στην *Ελλάδα* παρατηρούμε ότι ο αριθμός της επιχειρηματικότητας ποικίλει με την πάροδο του χρόνου με την μεγαλύτερη τιμή να είναι το 1982 και ο μικρότερος αριθμός είναι το 1980. Ο μέσος όρος είναι 1.290 και η διακύμανση του είναι 1.157.

Διάγραμμα 4.10:Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Ελλάδα



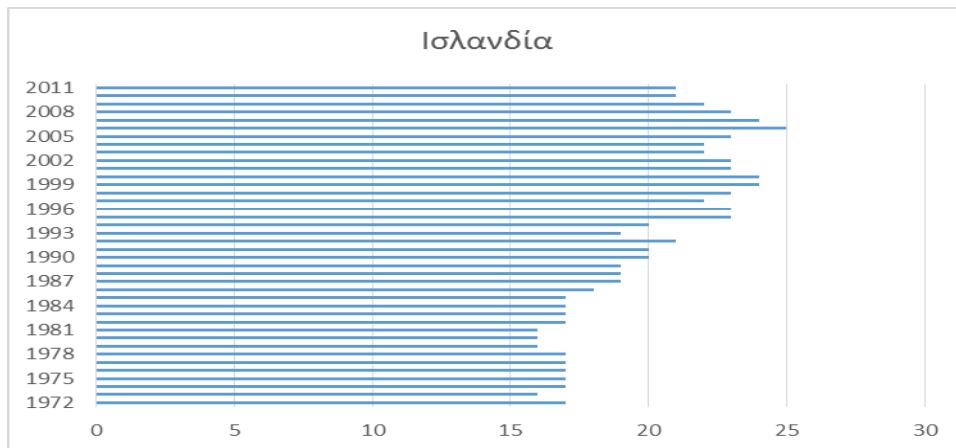
Όσο αφορά την *Ουγγαρία* παρατηρούμε ότι έχει καθοδική πορεία με την πάροδο του χρόνου με την μεγαλύτερη τιμή να την έχει το 1994 και την μικρότερη τιμή να την έχει το 2011. Ο μέσος όρος είναι 518 και η διακύμανση είναι 2387.

Διάγραμμα 4.11: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Ουγγαρία



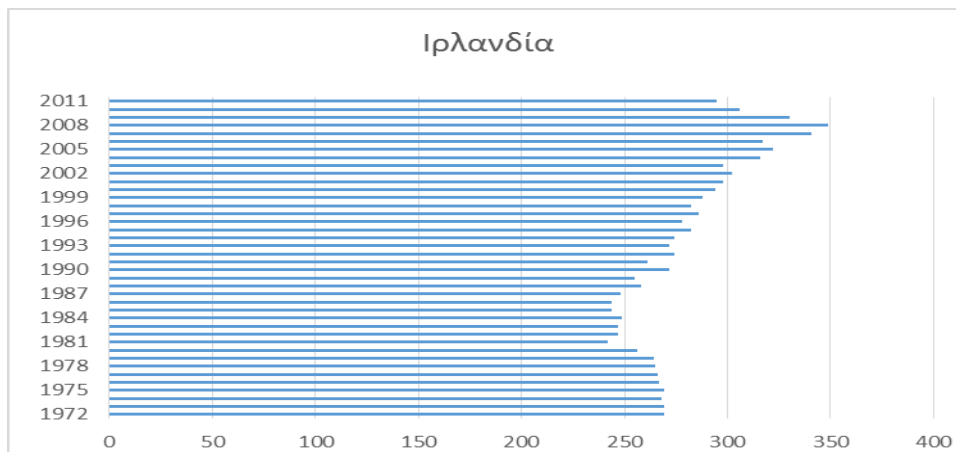
Στην *Ισλανδία* παρατηρούμε ότι ο αριθμός των επιχειρηματιών ποικίλλει με το πέρασμα των χρόνων αλλά ως γενικό συμπέρασμα ο αριθμός αυξάνεται με την πάροδο του χρόνου με μικρότερη τιμή το 1973 και μεγαλύτερη τιμή το 2006. Ο μέσος όρος είναι 19,29 και η διακύμανση είναι 8,12.

Διάγραμμα 4.12: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Ισλανδία



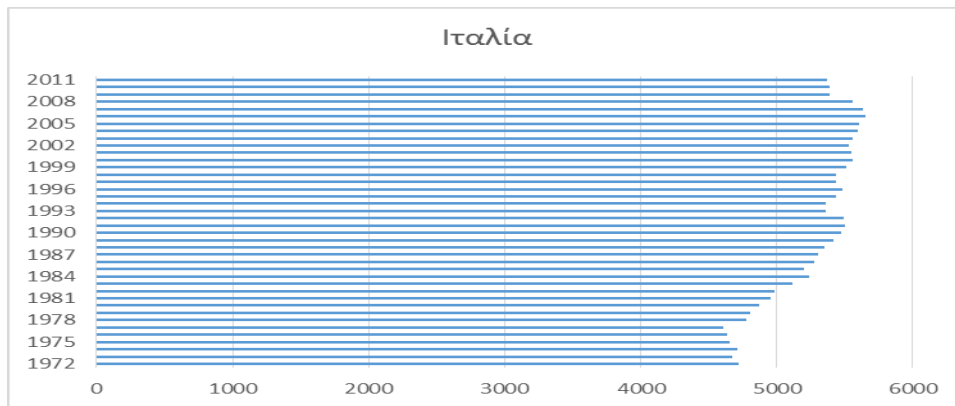
Στην *Ιρλανδία* το 1972 μέχρι το 1980 ο αριθμός των επιχειρηματιών ήταν σε σταθερά επίπεδα και από το 1981 και μετά παρατηρούμε ότι έχει ανοδική πορεία μέχρι το 2008 που είναι η μεγαλύτερη τιμή. Ο μέσος όρος είναι 279 και η διακύμανση είναι 756,8.

Διάγραμμα 4.13: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Ιρλανδία



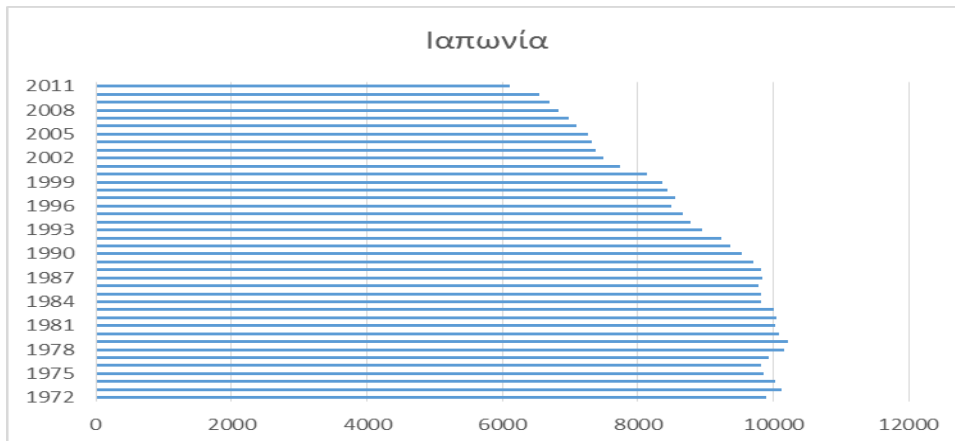
Στην *Ιταλία* παρατηρούμε ότι ο αριθμός των επιχειρηματιών είναι σε υψηλά και σταθερά επίπεδα καθόλα την 40ετία με την μικρότερη τιμή να είναι το 1977 και την υψηλότερη το 2005. Ο μέσος όρος είναι 5253,5 και η διακύμανση είναι 110559.

Διάγραμμα 4.14: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Ιταλία



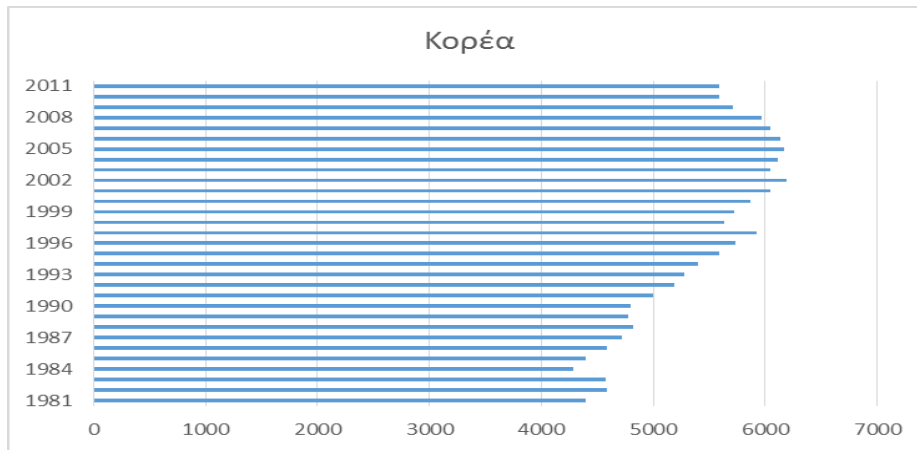
Στην *Ιαπωνία* παρατηρούμε ότι υπάρχει καθοδική πορεία με την μεγαλύτερη τιμή ήταν το 1973 και η μικρότερη τιμή ήταν το 2011. Ο μέσος όρος είναι 8825,7 και η διακύμανση είναι 1590440.

Διάγραμμα 4.15: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Ιαπωνία



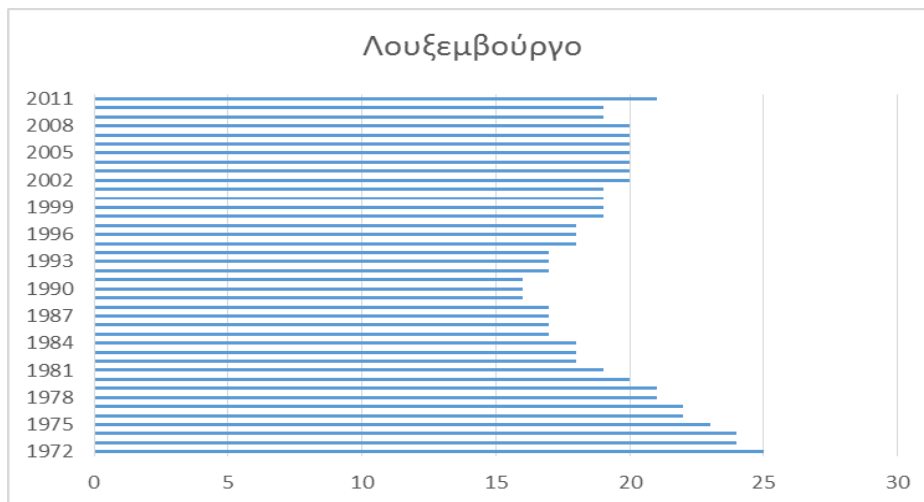
Στην *Κορέα* υπάρχει ανοδική πορεία με την μικρότερη τιμή να κυμαίνεται 4288 και παρατηρήθηκε το 1984 ενώ η μεγαλύτερη τιμή κυμαίνεται στους 6190 επιχειρηματίες που παρατηρήθηκε το 2002. Ο μέσος όρος είναι 5.384 και η διακύμανση είναι 394003.

Διάγραμμα 4.16: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Κορέα



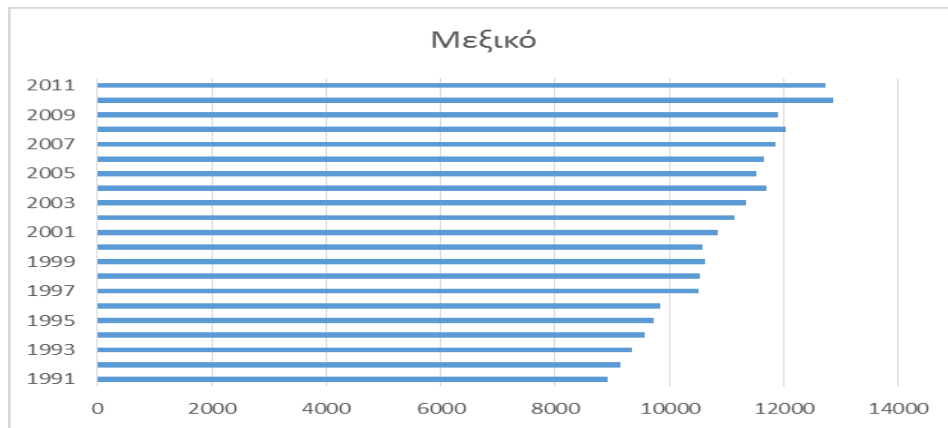
Στο *Λουξεμβούργο* παρατηρούμε ότι ο αριθμός των επιχειρηματιών μειώνεται μέχρι το 1990 και από το 1991 και μετά υπάρχει μια ανοδική πορεία. Ο μεγαλύτερος αριθμός επιχειρηματιών παρατηρήθηκε το 1972. Ο μέσος όρος είναι 19,2 και η διακύμανση είναι 5,07.

Διάγραμμα 4.17: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στο Λουξεμβούργο



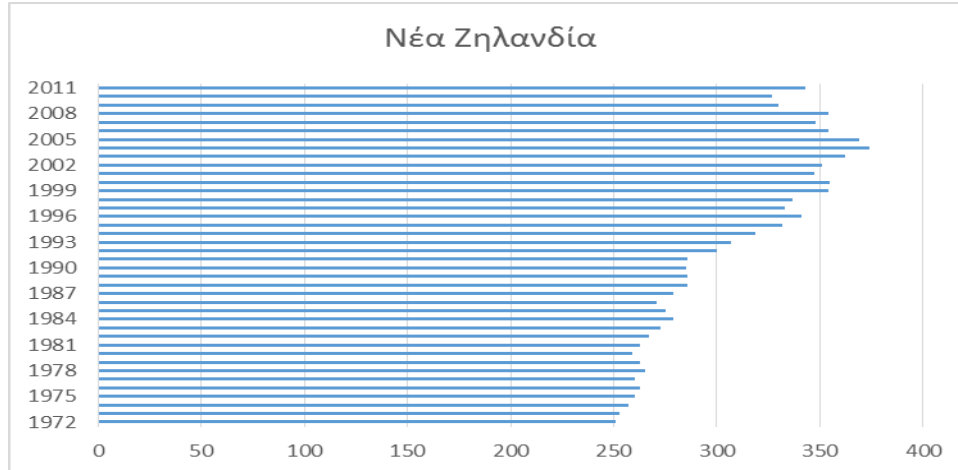
Στο *Μεξικό* υπάρχει μια ανοδική πορεία στους επιχειρηματίες, με τον μεγαλύτερο αριθμό επιχειρηματιών να είναι το 2010 και φτάνει στους 12857 και ο μικρότερος αριθμός φτάνει στους 8928 και πραγματοποιήθηκε το 1991. Ο μέσος όρος είναι 10.873 και η διακύμανση είναι 1322707.

Διάγραμμα 4.18: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στο Μεξικό



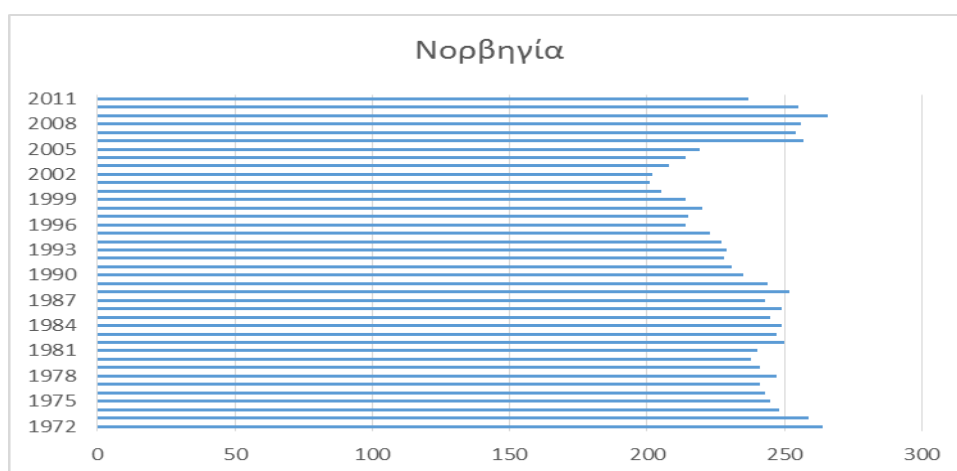
Στην συνέχεια παρατηρούμε ότι στην *Νέα Ζηλανδία* υπάρχει ανοδική πορεία μέχρι το 2004 και από το 2005 υπάρχει μια μείωση. Ο μεγαλύτερος αριθμός ήταν το 2005 και ο μικρότερος αριθμός ήταν το 1972. Ο μέσος όρος είναι 305 και η διακύμανση είναι 1602.

Διάγραμμα 4.19 : Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Νέα Ζηλανδία



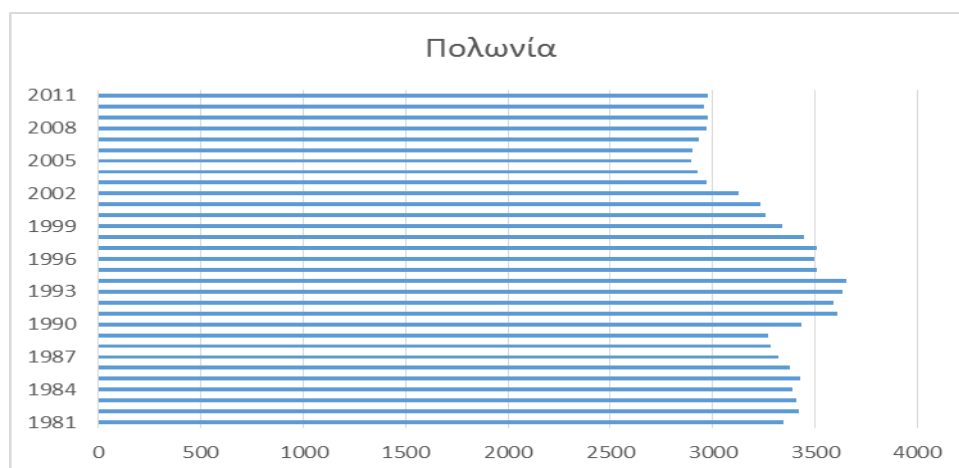
Στην *Νορβηγία* υπάρχει μία κλιμακωτή μείωση του αριθμού των επιχειρηματιών μέχρι το 2002 και από το 2003 και μετά υπάρχει μια απότομη αύξηση. Ο μεγαλύτερος αριθμός ήταν το 2008 και ο μικρότερος αριθμός ήταν το 1999. Ο μέσος όρος ήταν 236 και η διακύμανση ήταν 314.

Διάγραμμα 4.20: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Νορβηγία



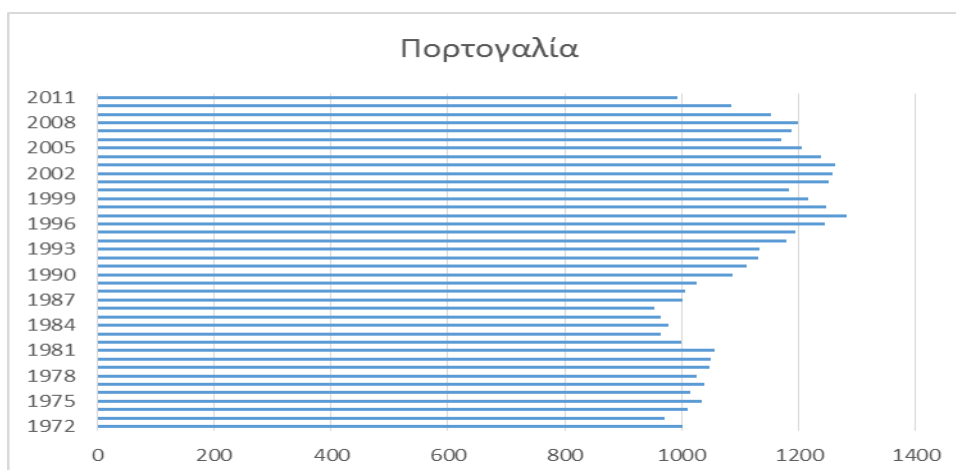
Στην *Πολωνία* υπάρχει μια γενική σταθερότητα με μία κλιμακωτή αύξηση το 1990 μέχρι το 1993 και στην συνέχεια μειώνεται μέχρι να φτάσει στα ίδια επίπεδα με τα προηγούμενα χρόνια. Ο μέσος όρος είναι 3.276 και η διακύμανση είναι 60040.

Διάγραμμα 4.21: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Πολωνία



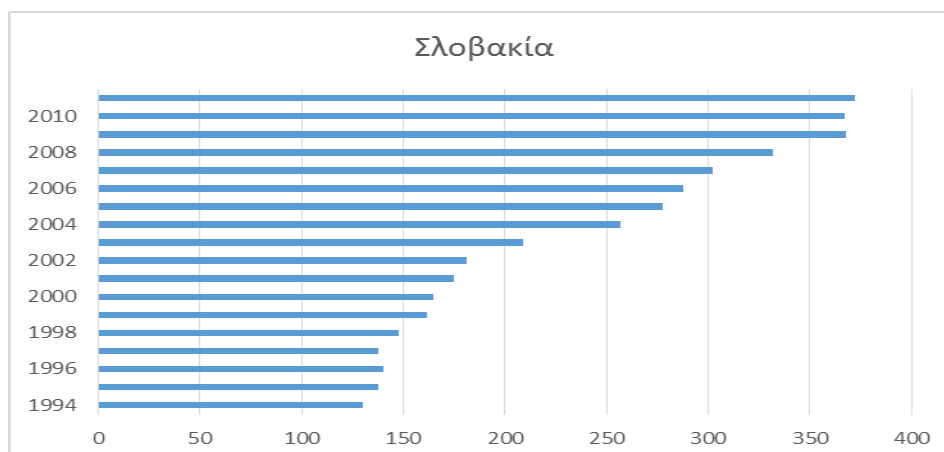
Στην *Πορτογαλία* από το 1972 έως το 1983 υπήρχε σταθερός αριθμός και από το 1984 και μετά υπήρχε κλιμακωτή αύξηση μέχρι να φτάσει στο μέγιστο αριθμό το 1997 (1.287) και στην συνέχεια μειώθηκε και το 2011 έφτασαν στους 992. Ο μέσος όρος είναι 1.103 και η διακύμανση είναι 10875.

Διάγραμμα 4.22: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Πορτογαλία



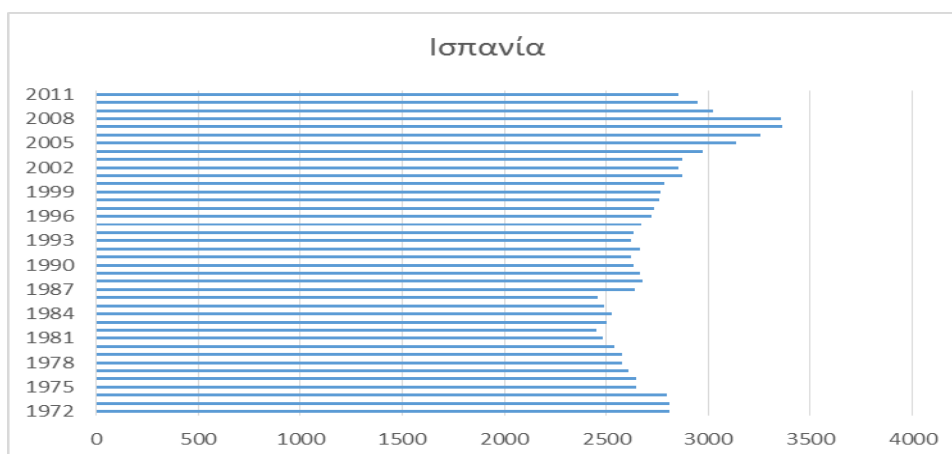
Όσο αφορά την *Σλοβακία* έχουμε ανοδική πορεία με το πέρασμα των χρόνων με την χαμηλότερη τιμή να είναι το 1994 με τιμή που να φτάνει το 130 και η υψηλότερη τιμή ήταν το 2011 με τιμή που να φτάνει στους 372. Ο μέσος όρος είναι 230,5 και η διακύμανση είναι 8024.

Διάγραμμα 4.23: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Σλοβακία



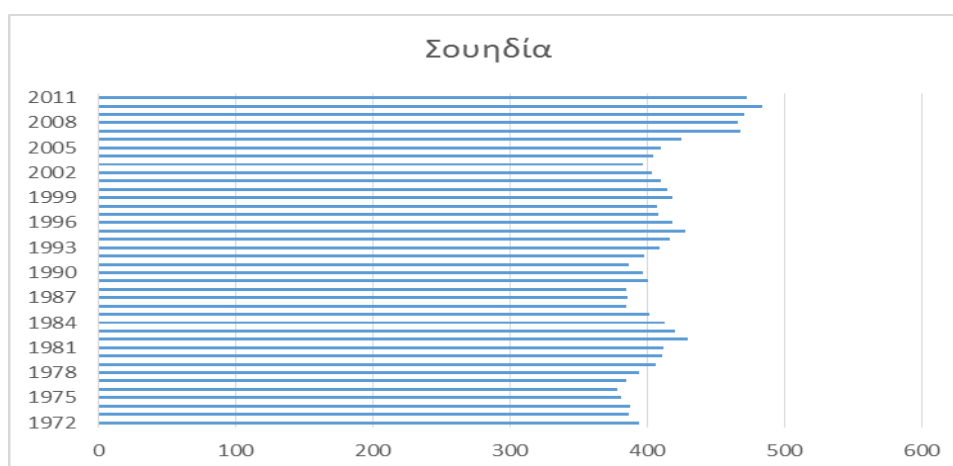
Στην *Ισπανία* έχουμε μία καθοδική πορεία από το 1972 μέχρι το 1986 και από το 1987 μέχρι το 2008. Η υψηλότερη τιμή είναι το 2008 και η χαμηλότερη τιμή ήταν το 1983. Ο μέσος όρος είναι 2750 και η διακύμανση είναι 52712.

Διάγραμμα 4.24: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Ισπανία



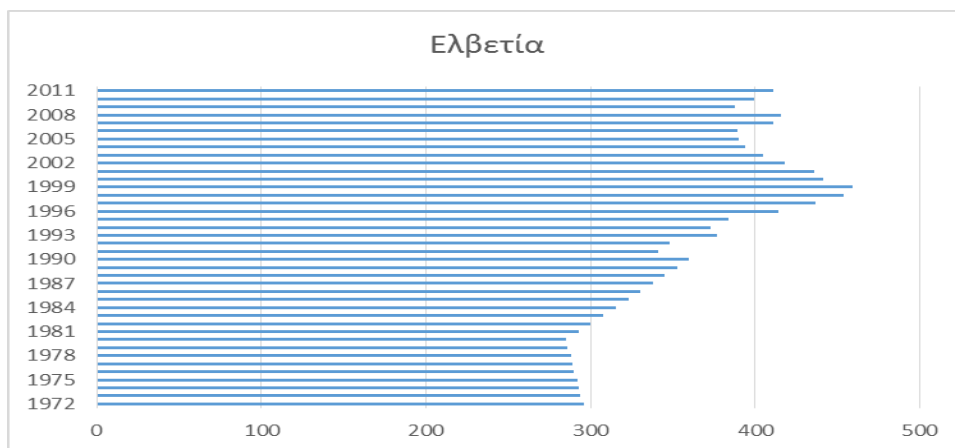
Στην *Σουηδία*, ο αριθμός των επιχειρηματιών ήταν σε σταθερό επίπεδο με μικρές διακυμάνσεις και από το 2006 αυξήθηκε απότομα από 425 στους 468 και μέχρι το 2011 κρατήθηκε σε σταθερό επίπεδο. Ο Μέσος όρος είναι 411 και η διακύμανση είναι 715,7.

Διάγραμμα 4.25: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Σουηδία



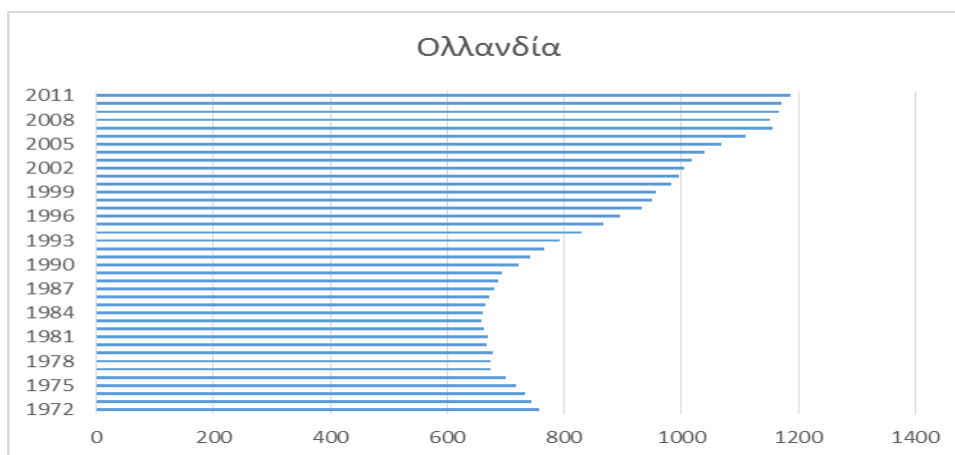
Στην συνέχεια στην *Ελβετία* παρατηρούμε ότι μειώνονται από το 1972 μέχρι το 1978 και από το 1979 έχει γενικά ανοδική πορεία. Η μεγαλύτερη τιμή ήταν το 1999 και η μικρότερη τιμή ήταν το 1980. Ο μέσος όρος ήταν 359 και η διακύμανση ήταν 3074.

Διάγραμμα 4.26: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Ελβετία



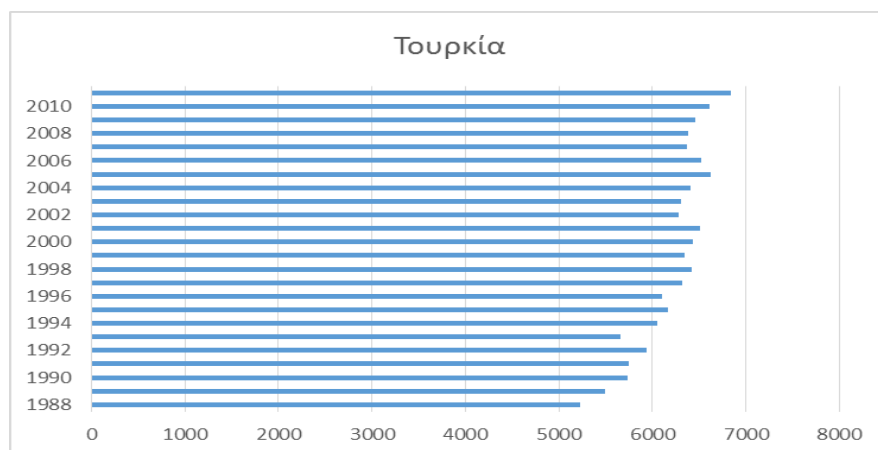
Η Ολλανδία έχει καθοδική πορεία από 757 το 1972 στους 659 το 1983 και στην συνέχεια έχει ανοδική πορεία μέχρι το 2011. Η μεγαλύτερη τιμή ήταν το 2011 και φτάνει τους 1.187 επιχειρηματίες και η μικρότερη τιμή ήταν το 1983 που οι επιχειρηματίες ήταν στους 659.000. Ο μέσος όρος ήταν στους 847 και η διακύμανση ήταν στους 33259.

Διάγραμμα 4.27: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Ολλανδία



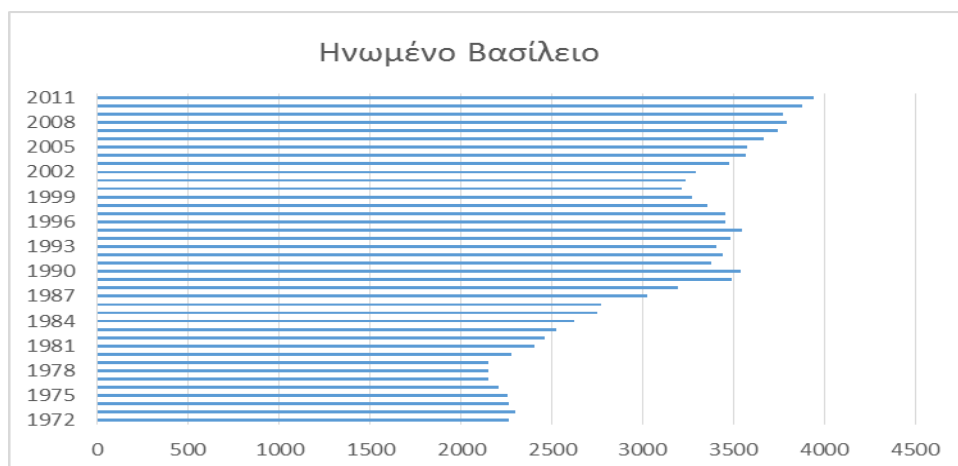
Η Τουρκία έχει μικρές αυξομειώσεις με ανοδική πορεία καθόλα την 40ετία που εξετάσαμε με την μεγαλύτερη τιμή να έχει το 2011 και την μικρότερη το 1982. Ο μέσος όρος είναι 6.205 και η διακύμανση είναι 153501.

Διάγραμμα 4.28: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στην Τουρκία



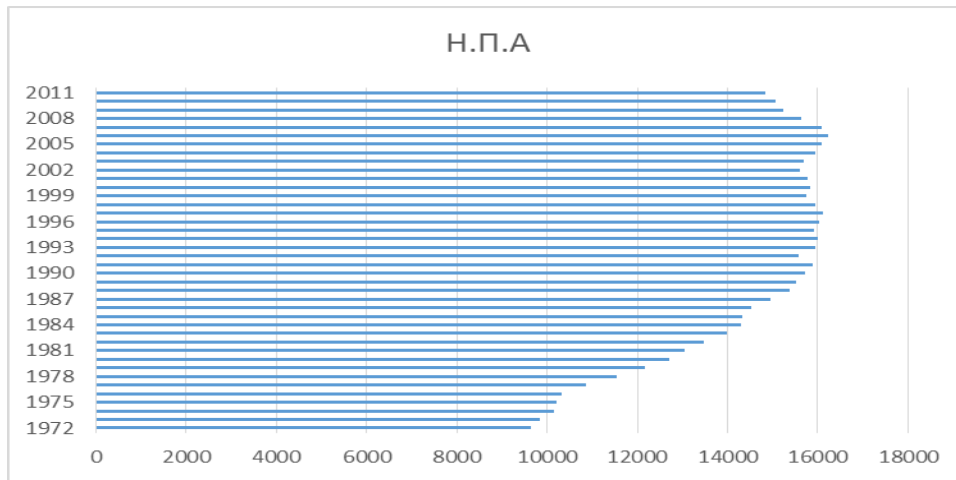
Στο *Ηνωμένο Βασίλειο* παρατηρούμε ότι στην αρχή είχε μικρή μείωση μέχρι το 1978 και στην συνέχεια έχει τμηματική αύξηση μέχρι το 1996 και στην συνέχεια μειώθηκε και πάλι μέχρι το 2002 και στην συνέχεια έχει αυξητική πορεία μέχρι το 2011. Ο μικρότερος αριθμός επιχειρηματιών ήταν το 1979 και ο μεγαλύτερος αριθμός ήταν το 2011. Ο μέσος όρος είναι 3068 και η διακύμανση είναι 347266.

Διάγραμμα 4.29: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στο Ηνωμένο Βασίλειο



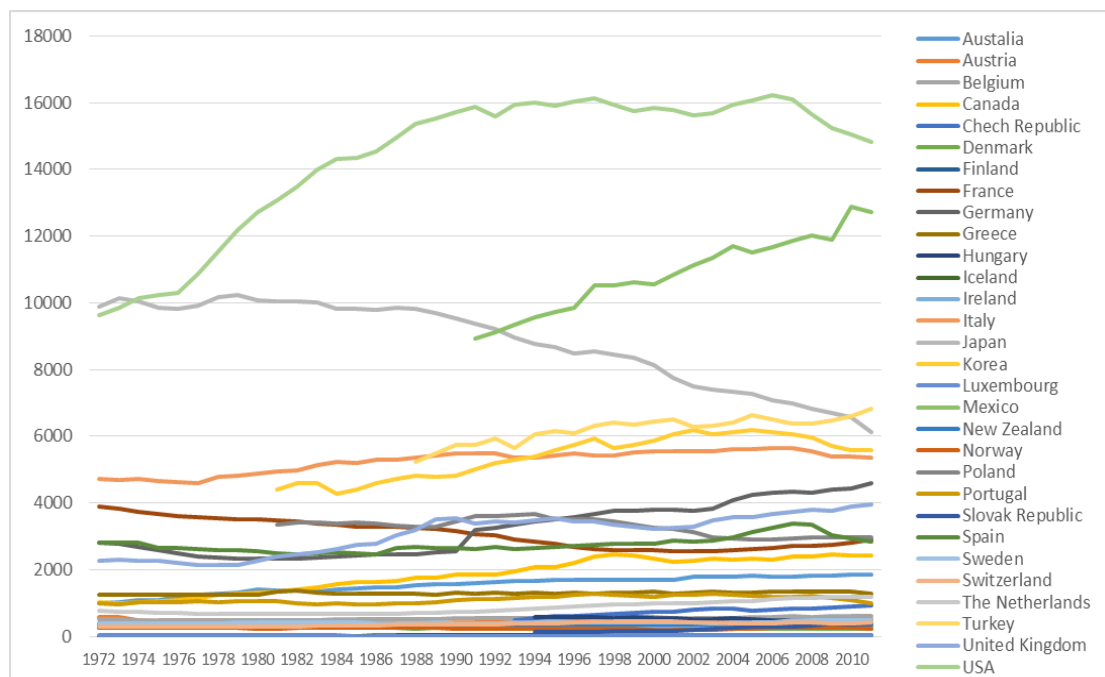
Στις *Η.Π.Α* ο αριθμός των επιχειρηματιών έχει ανοδική πορεία από το 1972 μέχρι και το 1999 και στην συνέχεια έχει αυξομειώσεις. Ο μεγαλύτερος αριθμός ήταν το 2006 και ο μικρότερος αριθμός ήταν το 1972. Ο μέσος όρος των παρατηρήσεων ήταν 14347 και η διακύμανση ήταν 4431349.

Διάγραμμα 4.30: Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων στις Η.Π.Α



Στο συνολικό διάγραμμα παρατηρούμε την γενική αυξητική πορεία που έχουν οι υπό μελέτη χώρες όλα αυτά τα χρόνια, καθώς εστιάζουμε στην χρονική περίοδο 2007 και μετά που βλέπουμε μία σχετική μείωση στην συγκεκριμένη μεταβλητή.

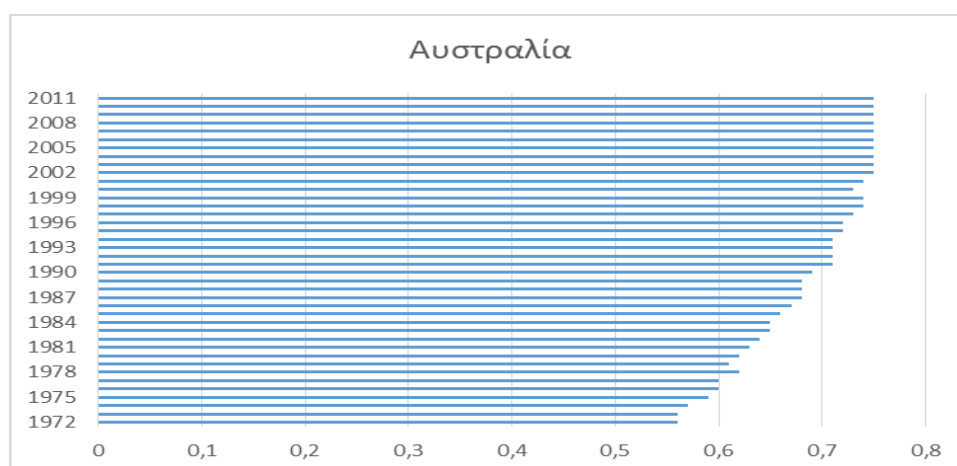
Διάγραμμα 4.31: Συνολικό για τους Ιδιοκτήτες Επιχειρήσεων



4.3 Share of services in total employment - Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση

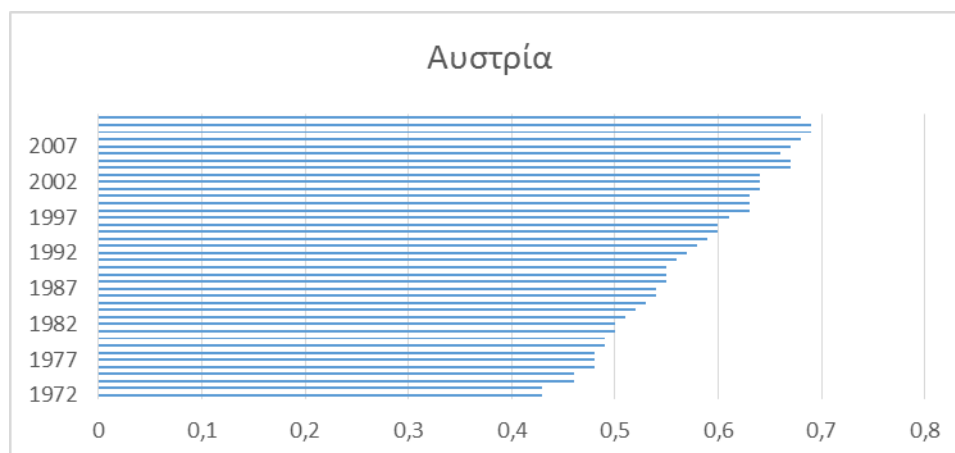
Στην συγκεκριμένη υποενότητα θα αναλύσουμε την μεταβλητή σχετικά με το μερίδιο των υπηρεσιών στην συνολική απασχόληση για τις 30 χώρες για τα συγκεκριμένα 40 χρόνια που εξετάζουμε και θα δούμε πως μεταβάλλεται από χώρα σε χώρα όλα αυτά τα χρόνια. Οι τιμές της συγκεκριμένης μεταβλητής είναι μετρημένες σε ποσοστά. Όσο αφορά την *Αυστραλία*, παρατηρούμε ότι το μερίδιο των υπηρεσιών στην συνολική απασχόληση έχει ανοδική τάση στην συνολική πορεία του όλα αυτά τα χρόνια και τα τελευταία 9 χρόνια η τιμή μένει σταθερή. Ο μέσος όρος είναι 0,6855 , η διακύμανση του είναι 0,038.

Διάγραμμα 4.32: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Αυστραλία



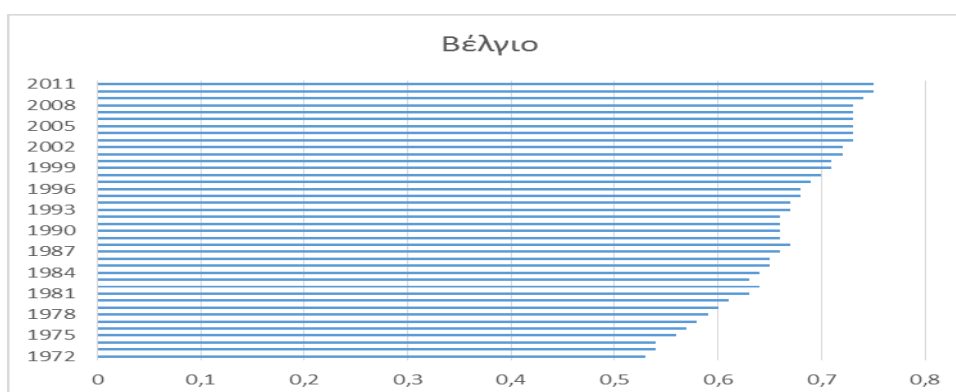
Στην συνέχεια, παρατηρούμε ότι η *Αυστρία* έχει γενικά ανοδική τάση με την πάροδο των χρόνων. Ο μέσος όρος των τιμών είναι 0,57 και η διακύμανση του είναι 0,0061. Η μικρότερη τιμή ήταν το 1972 και το 1973 και κυμαίνεται σε 0,43 και η υψηλότερη τιμή ήταν το 2009 και 2010 και κυμαίνεται σε 0,69.

Διάγραμμα 4.33: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Αυστρία.



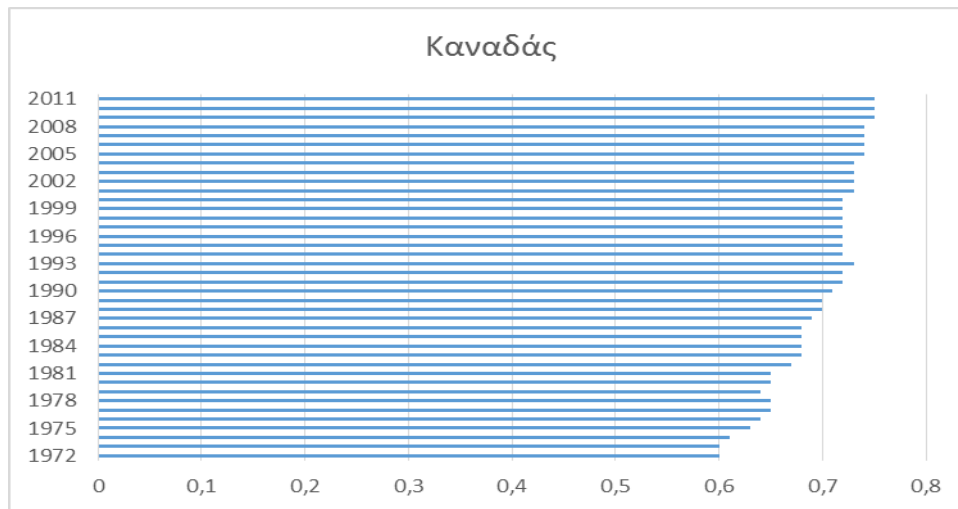
Όσο αφορά το *Βέλγιο* έχει γενικά ανοδική πορεία όλα αυτά τα χρόνια με κατά περιόδους να υπάρχουν απότομες μειώσεις και αυξήσεις καθώς και μια σταθερότητα για κάποια χρόνια. Ο μέσος όρος των παρατηρήσεων είναι 0,66 και η διακύμανση είναι 0,0038. Η μικρότερη τιμή ήταν το 1972 και η τιμή φτάνει σε 0,53 και η μεγαλύτερη τιμή ήταν το 2011 με την τιμή να φτάνει σε 0,75.

Διάγραμμα 4.34: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για το Βέλγιο



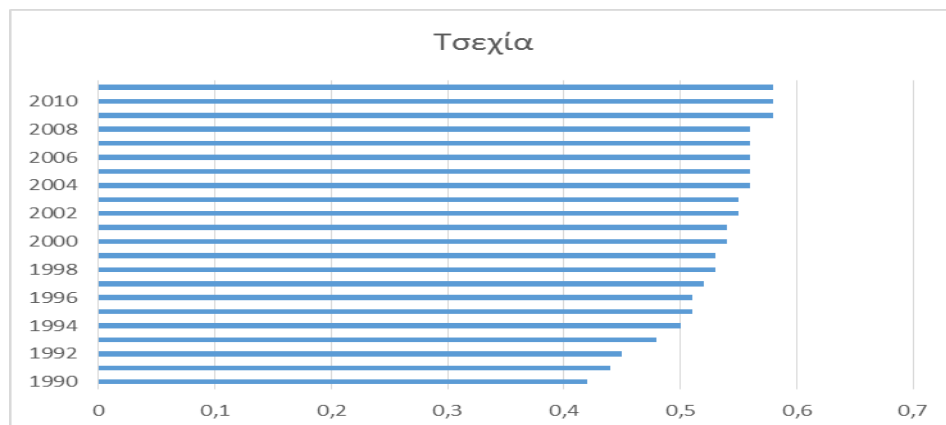
Όσο αφορά τον *Καναδά*, ο μέσος όρος των παρατηρήσεων ήταν 0,69 και η διακύμανση ήταν 0,001. Η μεγαλύτερη τιμή ήταν το 2010 και το 2011 και η μικρότερη τιμή ήταν το 1972. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε μια γενική ανοδική τάση όλα αυτά τα χρόνια με κατά περιόδους να υπάρχει μικρή στασιμότητα.

Διάγραμμα 4.35: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για τον Καναδά



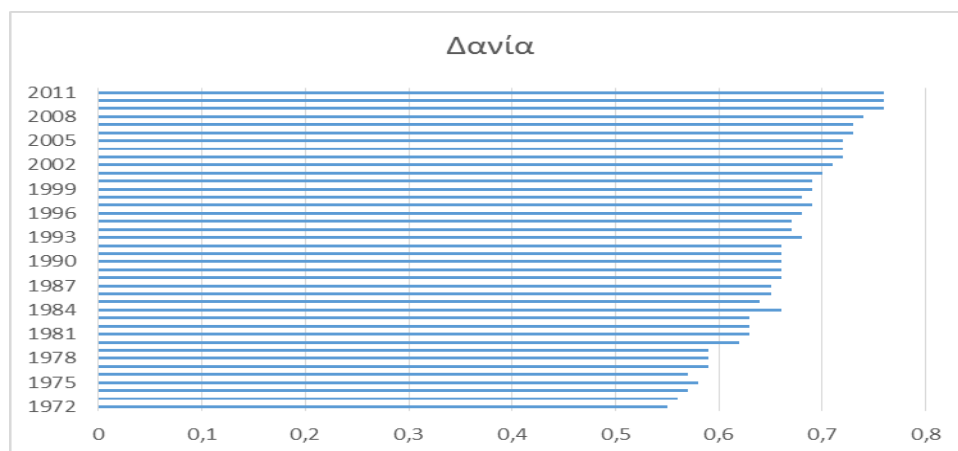
Όσο αφορά την *Τσεχία*, υπάρχει μια γενική ανοδική τάση με φθίνοντα ρυθμό. Ο μέσος όρος είναι 0,52 και η διακύμανση είναι 0,002. Η μεγαλύτερη τιμή ήταν τα τελευταία 3 χρόνια και η μικρότερη το 1972 η οποία κυμαίνεται σε 0,42.

Διάγραμμα 4.36: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Τσεχία



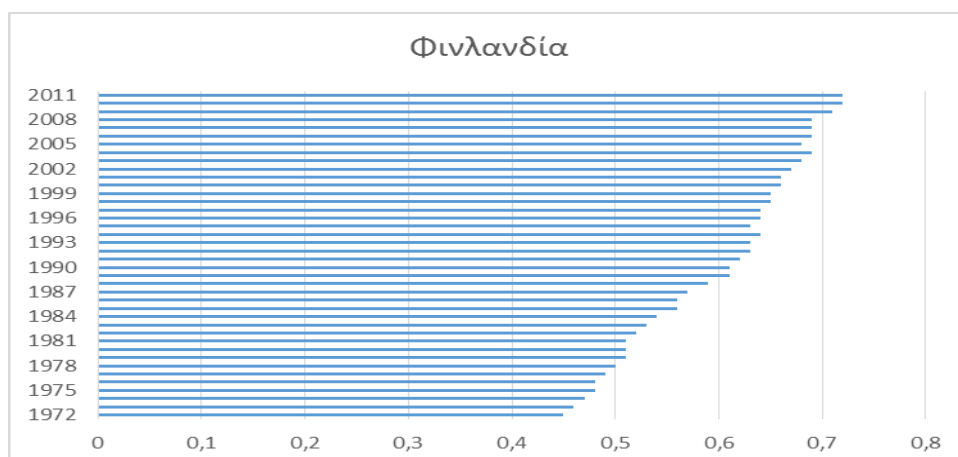
Όσο αφορά την *Δανία*, έχει γενικά ανοδική τάση με την πάροδο των χρόνων. Ο μέσος όρος των τιμών είναι 0,66 και η διακύμανση του είναι 0,0033. Η μικρότερη τιμή ήταν το 1972 και κυμαίνεται σε 0,53 και η υψηλότερη τιμή ήταν το διάστημα 2009 -2011 και κυμαίνεται σε 0,76.

Διάγραμμα 4.37: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Δανία



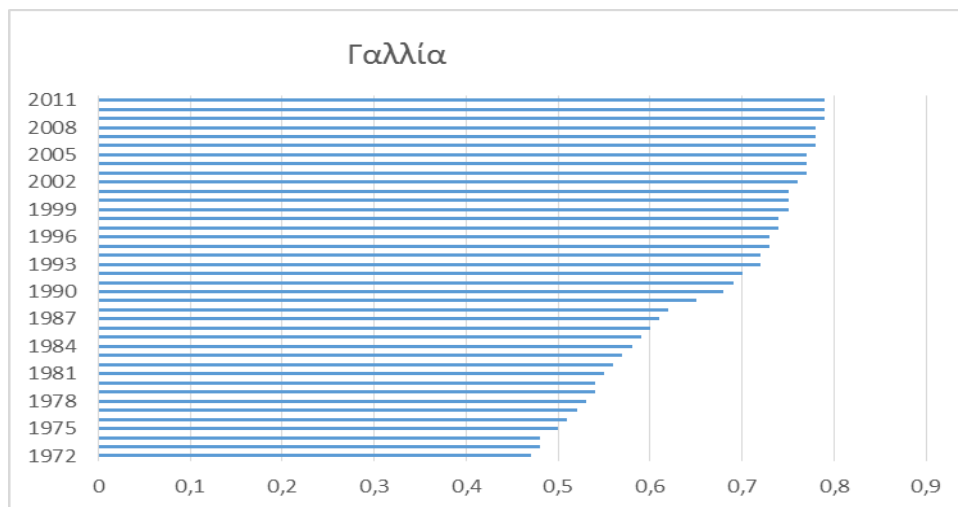
Όσο αφορά την *Φινλανδία*, παρατηρούμε ανοδική τάση με την πάροδο των χρόνων. Ο μέσος όρος είναι 0,59 και η διακύμανση είναι 0,0067. Η μικρότερη τιμή είναι το 1972 και κυμαίνεται σε 0,45 και η μεγαλύτερη τιμή είναι το 2010 και το 2011 η οποία κυμαίνεται σε 0,72.

Διάγραμμα 4.38: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Φινλανδία



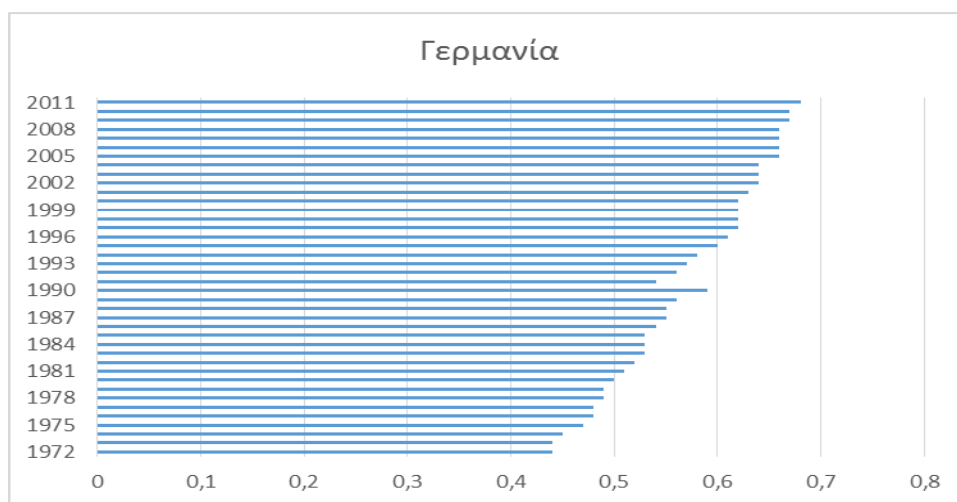
Στην *Γαλλία*, παρατηρούμε ότι έχει ανοδική πορεία όλα αυτά τα χρόνια. Ο μέσος όρος είναι 0,65 και η διακύμανση είναι 0,011. Η μικρότερη τιμή ήταν το 1972 και η μεγαλύτερη τιμή ήταν το 2011.

Διάγραμμα 4.39: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Γαλλία



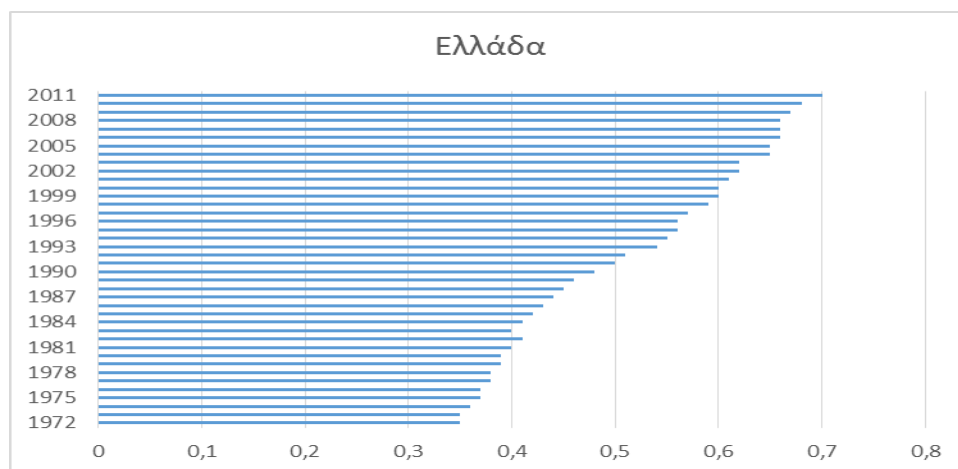
Στην *Γερμανία*, από το ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι υπάρχει μια γενική ανοδική πορεία με κάποιες μικρές μειώσεις και στασιμότητες. Ο μέσος όρος είναι 0,57 και η διακύμανση είναι 0,0051.

Διάγραμμα 4.40: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Γερμανία



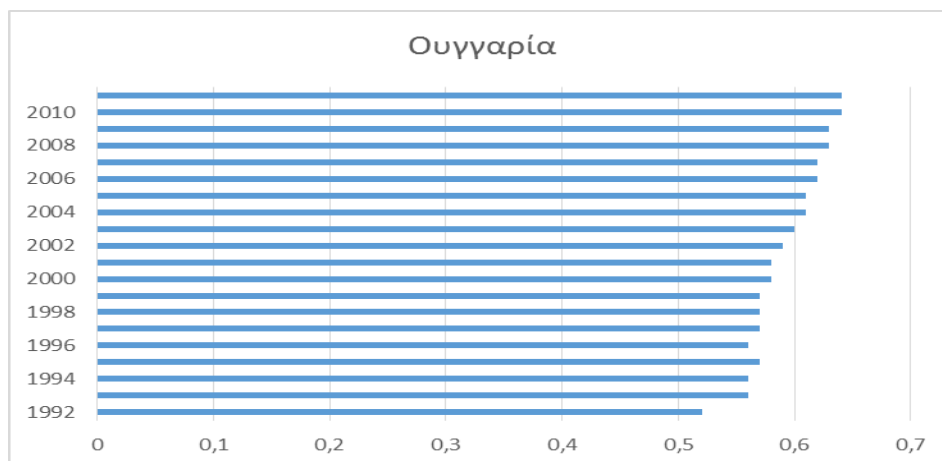
Όσο αφορά την *Ελλάδα*, έχει ανοδική τάση με αύξοντα ρυθμό. Η μικρότερη τιμή ήταν το 1972 με τιμή να κυμαίνεται σε 0,35 και η μεγαλύτερη τιμή ήταν το 2011 με τιμή να φτάνει στα 0,7. Ο μέσος όρος είναι 0,51 και η διακύμανση είναι 0,013.

Διάγραμμα 4.41: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Ελλάδα



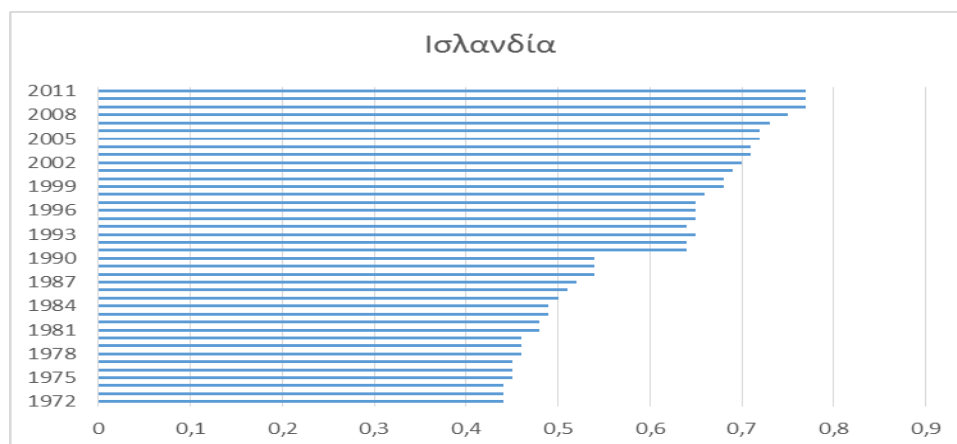
Στην *Ουγγαρία* παρατηρούμε οριακή στασιμότητα με μία μικρή αύξηση των τιμών με την πάροδο του χρόνου. Ο μέσος όρος είναι 0,59 και η διακύμανση είναι 0,0010. Η ελάχιστη τιμή είναι το 1992 και η μέγιστη τιμή το 2010.

Διάγραμμα 4.42: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Ουγγαρία



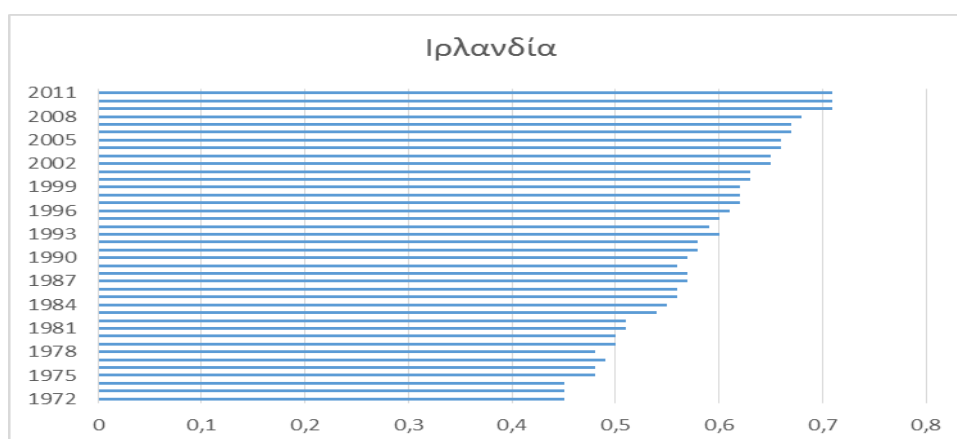
Όσο αφορά την *Ισλανδία*, ο μέσος όρος είναι 0,59 και η διακύμανση είναι 0,013. Η μικρότερη τιμή είναι 0,44 και η μεγαλύτερη τιμή είναι 0,77 το 2010. Από το ραβδόγραμμα παρατηρούμε μια ανοδική πορεία, τα πρώτα χρόνια η αύξηση ήταν με φθίνοντα ρυθμό και στην συνέχεια με αύξοντα ρυθμό.

Διάγραμμα 4.43: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Ισλανδία



Στην *Ιρλανδία*, ο μέσος όρος είναι 0,58 και η διακύμανση είναι 0,0058. Η μικρότερη τιμή είναι 0,45 και η μεγαλύτερη τιμή είναι 0,71. Με βάση το ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι το διάγραμμα μας έχει ανοδική τάση με την πάροδο των χρόνων.

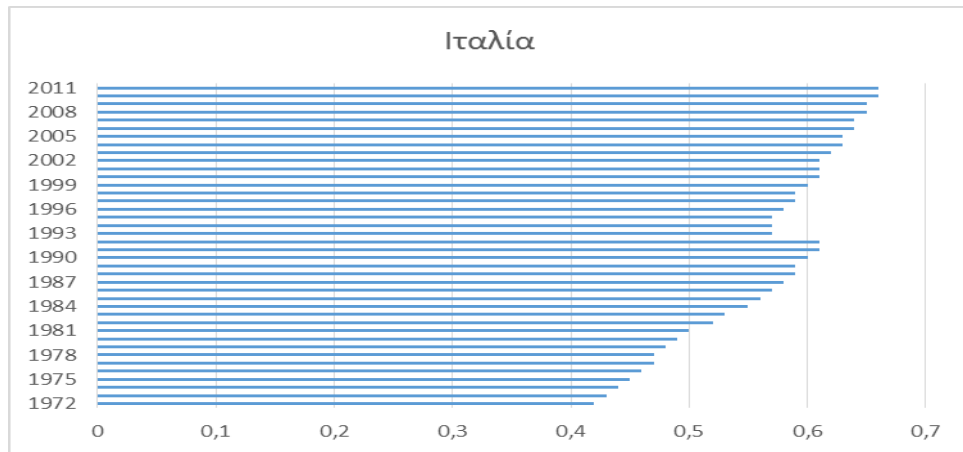
Διάγραμμα 4.44: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Ιρλανδία



Όσο αφορά την *Ιταλία* έχει γενικά ανοδική πορεία όλα αυτά τα χρόνια με κατά περιόδους να υπάρχουν απότομες μειώσεις και αυξήσεις καθώς και μια σταθερότητα για κάποια χρόνια. Ο μέσος όρος των παρατηρήσεων είναι 0,56 και η διακύμανση

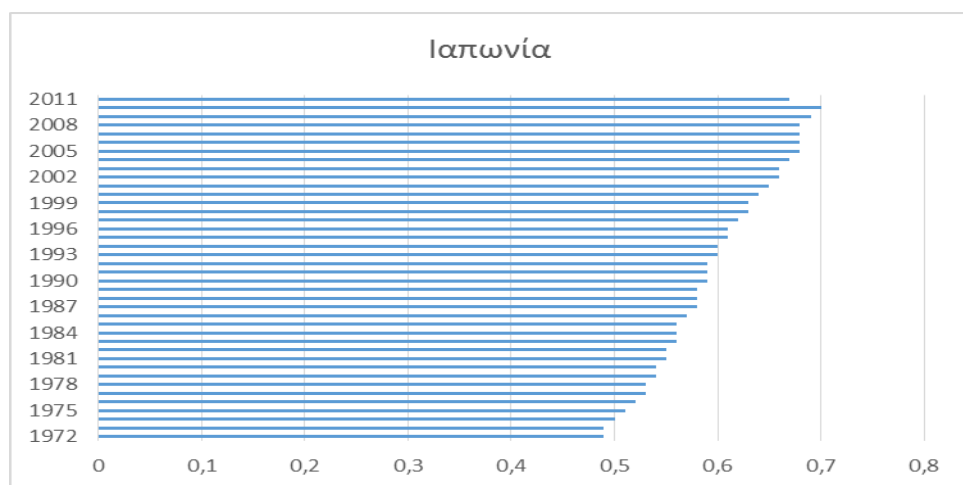
είναι 0,0048. Η μικρότερη τιμή ήταν το 1972 και η τιμή φτάνει σε 0,42 και η μεγαλύτερη τιμή ήταν το 2011 με την τιμή να φτάνει σε 0,66.

Διάγραμμα 4.45: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Ιταλία



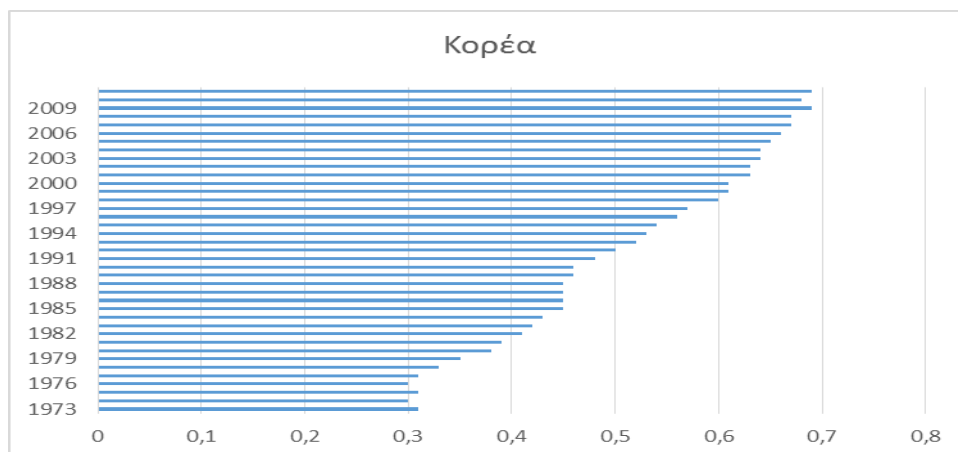
Στην *Ιαπωνία*, ο μέσος όρος είναι 0,59 και η διακύμανση είναι 0,0037. Η μικρότερη τιμή είναι 0,49 και η μεγαλύτερη τιμή είναι 0,7. Με βάση το ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι το διάγραμμα μας έχει ανοδική τάση με την πάροδο των χρόνων.

Διάγραμμα 4.46: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Ιαπωνία



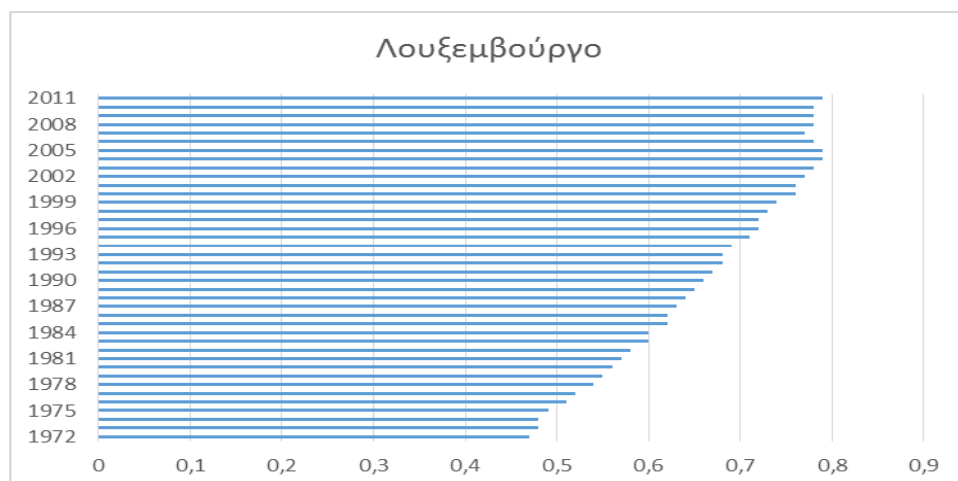
Όσο αφορά την *Κορέα*, έχει ανοδική τάση με αύξοντα ρυθμό. Η μικρότερη τιμή ήταν το 1974 με τιμή να κυμαίνεται σε 0,35 και η μεγαλύτερη τιμή ήταν το 2011 με τιμή να φτάνει στα 0,69. Ο μέσος όρος είναι 0,50 και η διακύμανση είναι 0,016.

Διάγραμμα 4.47: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Κορέα



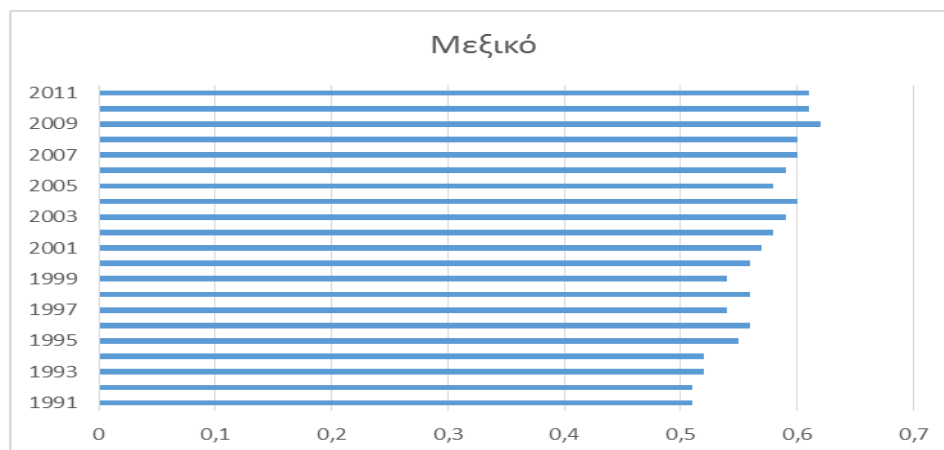
Όσο αφορά το *Λουξεμβούργο* έχει γενικά ανοδική πορεία όλα αυτά τα χρόνια με κατά περιόδους να υπάρχουν απότομες μειώσεις και αυξήσεις καθώς και μια σταθερότητα για κάποια χρόνια. Ο μέσος όρος των παρατηρήσεων είναι 0,66 και η διακύμανση είναι 0,0010. Η μικρότερη τιμή ήταν το 1972 και η τιμή φτάνει σε 0,47 και η μεγαλύτερη τιμή ήταν το 2011 με την τιμή να φτάνει σε 0,79.

Διάγραμμα 4.48: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για το Λουξεμβούργο



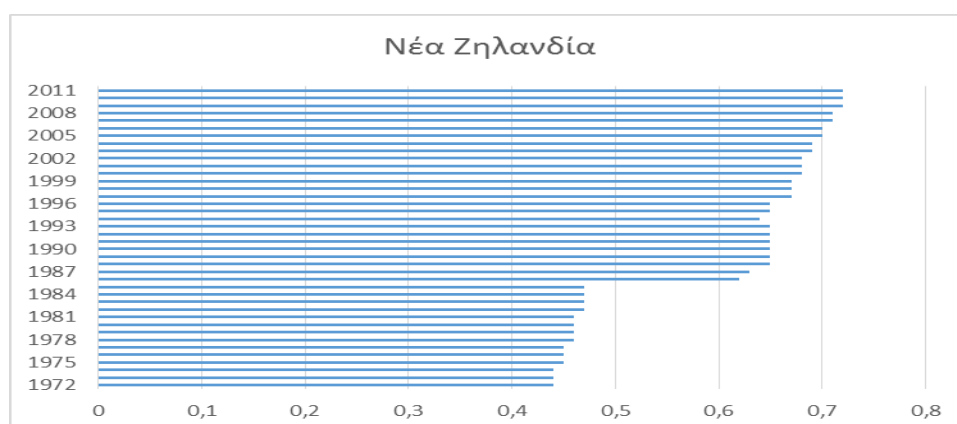
Όσο αφορά το *Μεξικό*, ο μέσος όρος είναι 0,56 και η διακύμανση είναι 0,0011. Σύμφωνα με το ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι υπάρχουν μεταβολές με το πέρασμα των χρόνων.

Διάγραμμα 4.49: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για το Μεξικό.



Όσο αφορά την *Νέα Ζηλανδία*, ο μέσος όρος είναι 0,59 και η διακύμανση είναι 0,0011. Η μικρότερη τιμή είναι 0,44 και η μεγαλύτερη τιμή είναι 0,72. Με βάση το ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι υπάρχει στασιμότητα με κατά περιόδους να υπάρχουν απότομες αυξήσεις.

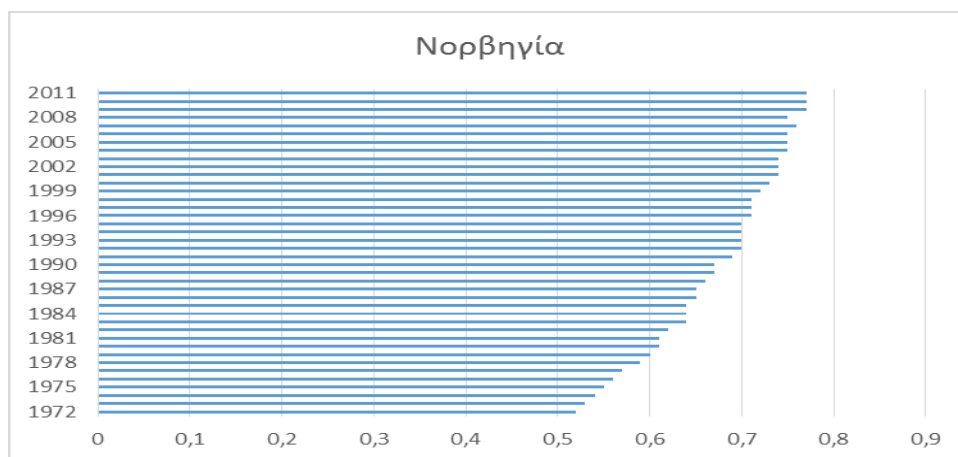
Διάγραμμα 4.50: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Νέα Ζηλανδία



Όσο αφορά την *Νορβηγία*, ο μέσος όρος είναι 0,67 και η διακύμανση είναι 0,0054. Η μικρότερη τιμή είναι 0,52 και ήταν το 1972 και η μεγαλύτερη τιμή είναι 0,77 και

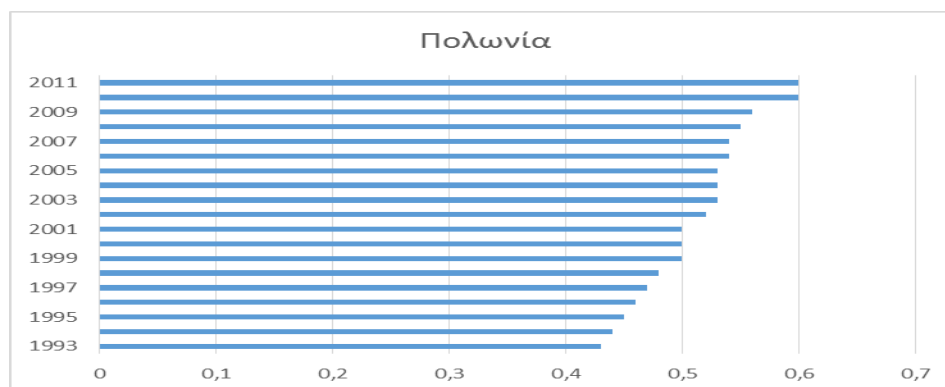
ήταν 2011. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι υπάρχει ανοδική τάση με την πάροδο του χρόνου.

Διάγραμμα 4.51 Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Νορβηγία



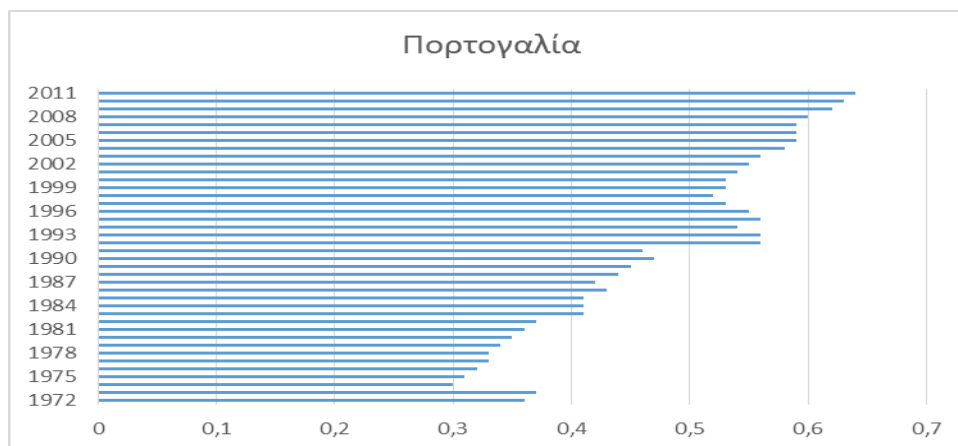
Στην *Πολωνία*, από το ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι υπάρχει μια γενική ανοδική πορεία με κάποιες μικρές μειώσεις και στασιμότητες. Ο μέσος όρος είναι 0,512 και η διακύμανση είναι 0,0024.

Διάγραμμα 4.52: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Πολωνία



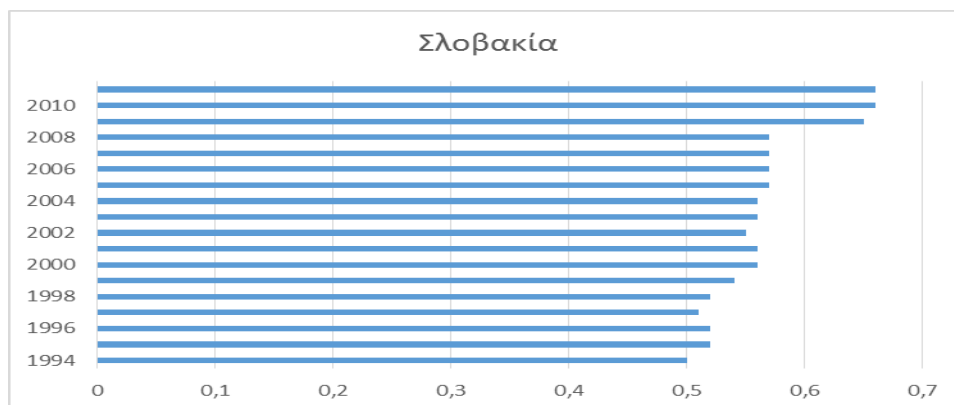
Όσο αφορά το *Πορτογαλία* έχει γενικά ανοδική πορεία όλα αυτά τα χρόνια με κατά περιόδους να υπάρχουν απότομες μειώσεις και αυξήσεις καθώς και μια σταθερότητα για κάποια χρόνια. Ο μέσος όρος των παρατηρήσεων είναι 0,47 και η διακύμανση είναι 0,010. Η μικρότερη τιμή ήταν το 1974 και η τιμή φτάνει σε 0,3 και η μεγαλύτερη τιμή ήταν το 2011 με την τιμή να φτάνει σε 0,62.

Διάγραμμα 4.53: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Πορτογαλία



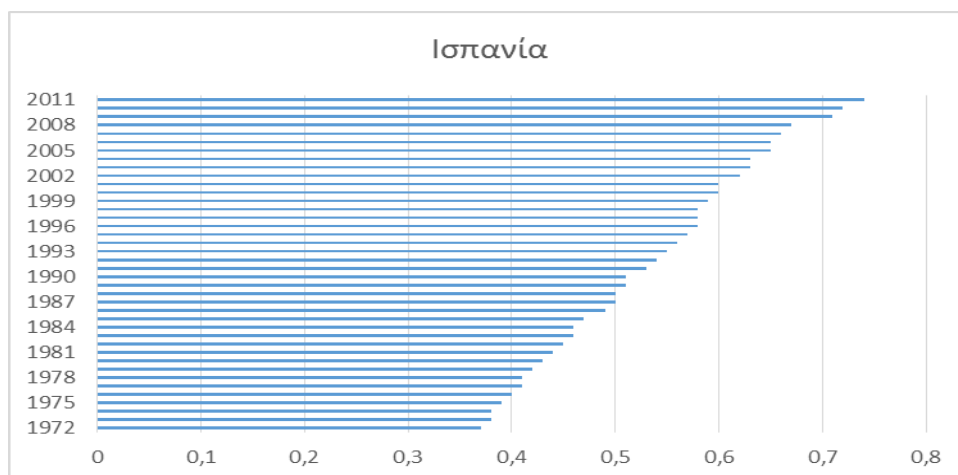
Στην *Σλοβακία*, από το ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι υπάρχει μια γενική ανοδική πορεία με κάποιες μικρές μειώσεις και στασιμότητες. Ο μέσος όρος είναι 0,56 και η διακύμανση είναι 0,0023.

Διάγραμμα 4.54: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Σλοβακία



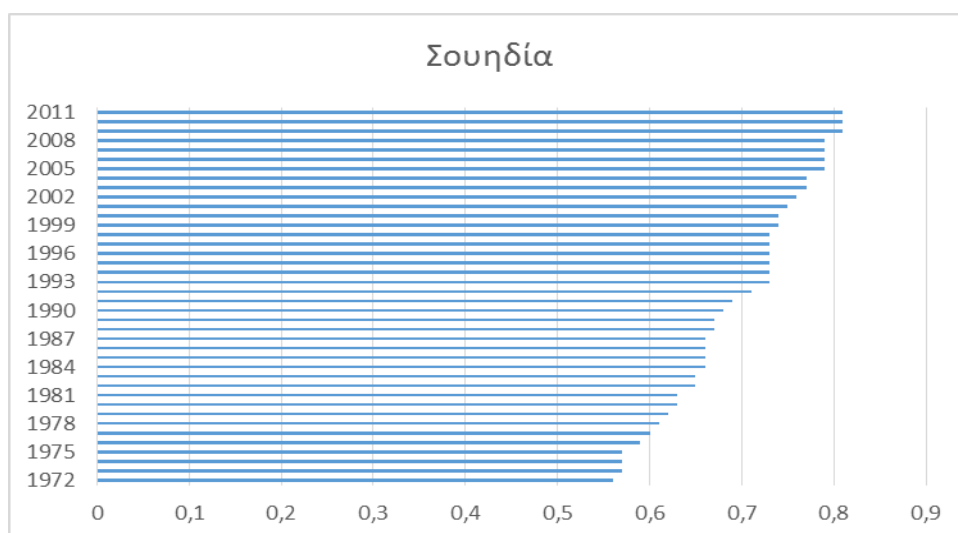
Στην *Ισπανία*, ο μέσος όρος είναι 0,53 και η διακύμανση είναι 0,010. Η μικρότερη τιμή είναι 0,52 και ήταν το 1972 και η μεγαλύτερη τιμή είναι 0,77 και ήταν 2011. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι υπάρχει ανοδική τάση με την πάροδο του χρόνου.

Διάγραμμα 4.55: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Ισπανία



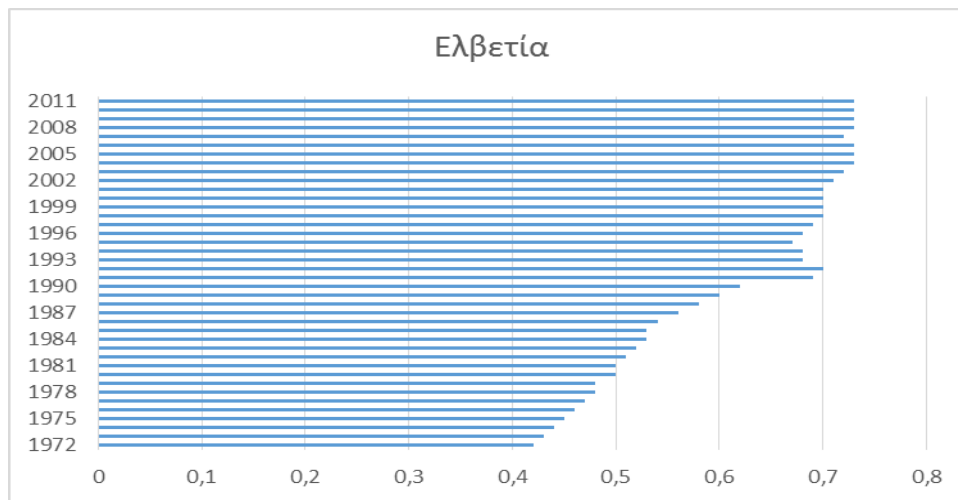
Όσο αφορά την *Σουηδία*, ο μέσος όρος είναι 0,69 και η διακύμανση είναι 0,0057. Η μικρότερη τιμή είναι 0,56 και ήταν το 1972 ενώ η μεγαλύτερη τιμή είναι 0,81 και ήταν 2011. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι υπάρχει ανοδική τάση με την πάροδο του χρόνου.

Διάγραμμα 4.56: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Σουηδία



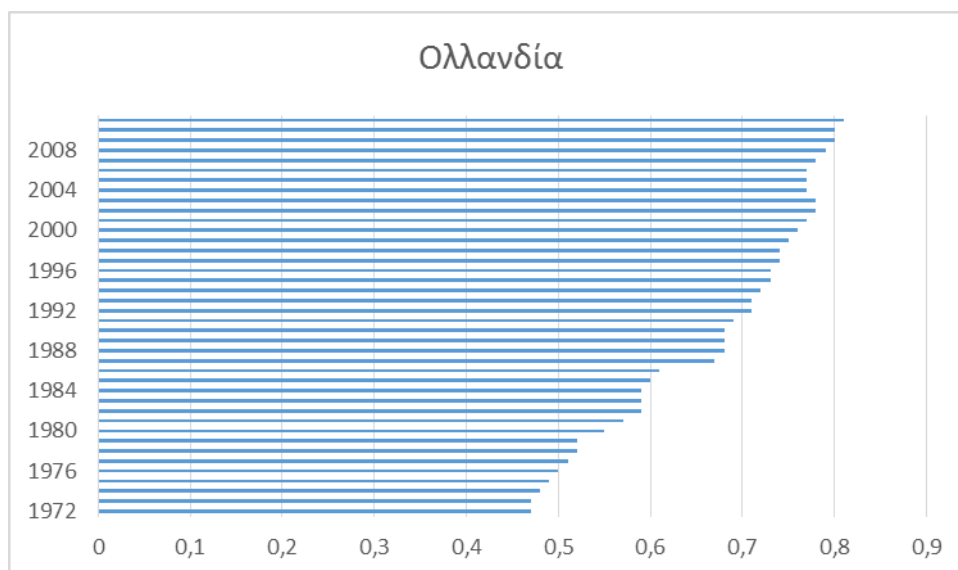
Στην *Ελβετία*, ο μέσος όρος είναι 0,61 και η διακύμανση είναι 0,012. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι έχουμε ανοδική πορεία με την πάροδο του χρόνου και από το 1990 και μετά υπάρχει μια ελαφρά σταθερότητα.

Διάγραμμα 4.57: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Ελβετία



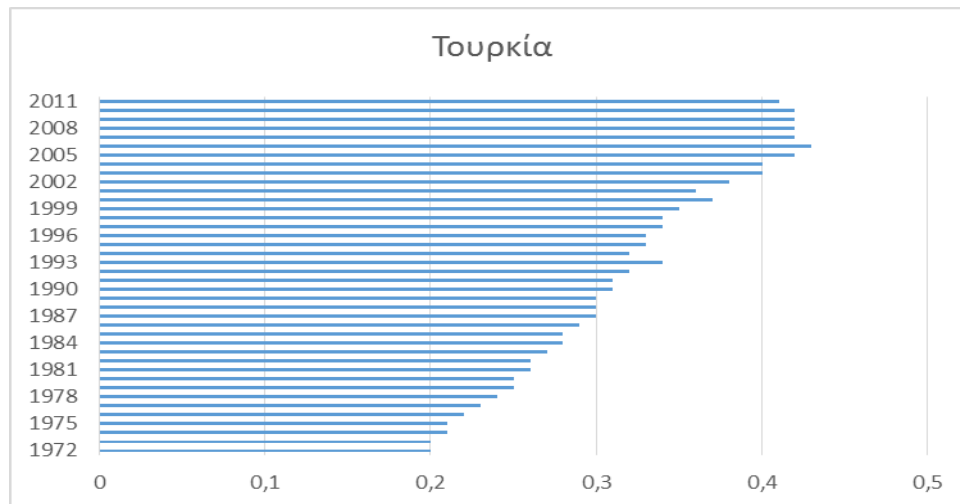
Στην *Ολλανδία* παρατηρούμε ότι υπάρχει ανοδική τάση με το πέρασμα των χρόνων. Ο μέσος όρος είναι 0,66 και η διακύμανση είναι 0,012.

Διάγραμμα 4.58: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Ολλανδία



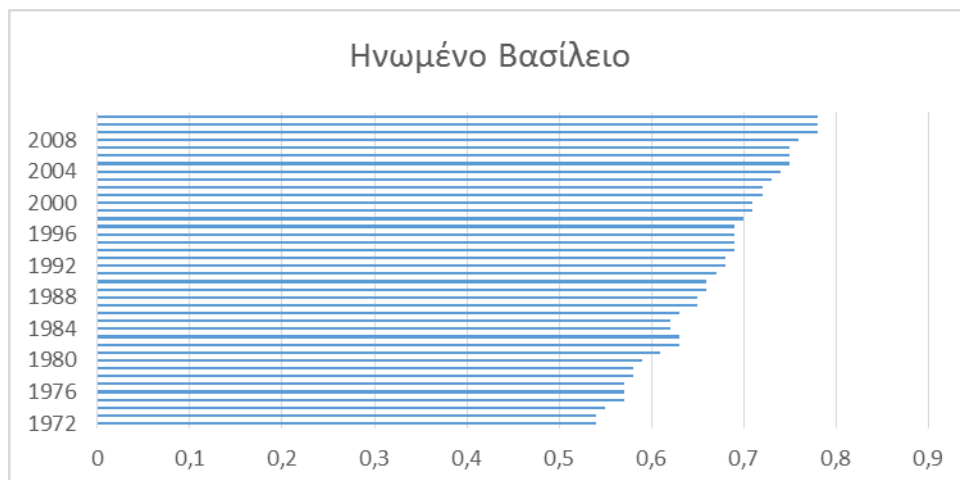
Στην *Τουρκία* παρατηρούμε ότι το ραβδόγραμμα έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο ενδιάμεσο. Ο μέσος όρος είναι 0,31 και η διακύμανση είναι 0,005. Η μικρότερη τιμή είναι 0,2 το 1972 και η μεγαλύτερη τιμή είναι 0,43.

Διάγραμμα 4.59: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για την Τουρκία



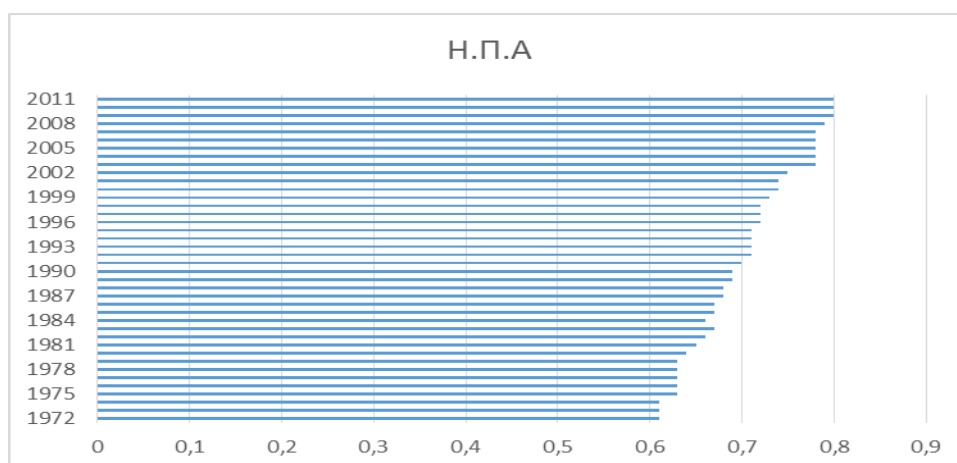
Στο *Ηνωμένο Βασίλειο* παρατηρούμε ότι το ραβδόγραμμα έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο ενδιάμεσο. Ο μέσος όρος είναι 0,66 και η διακύμανση είναι 0,005. Η μικρότερη τιμή είναι 0,24 το 1972 και η μεγαλύτερη τιμή είναι 0,54.

Διάγραμμα 4.60: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για το Ηνωμένο Βασίλειο



Τέλος, στις Η.Π.Α παρατηρούμε ότι το ραβδόγραμμα έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο ενδιάμεσο. Ο μέσος όρος είναι 0,70 και η διακύμανση είναι 0,038. Η μικρότερη τιμή είναι 0,61 το 1972 και η μεγαλύτερη τιμή είναι 0,8 το 2009 έως 2011.

Διάγραμμα 4.61: Το μερίδιο των υπηρεσιών στη συνολική απασχόληση για τις Η.Π.Α

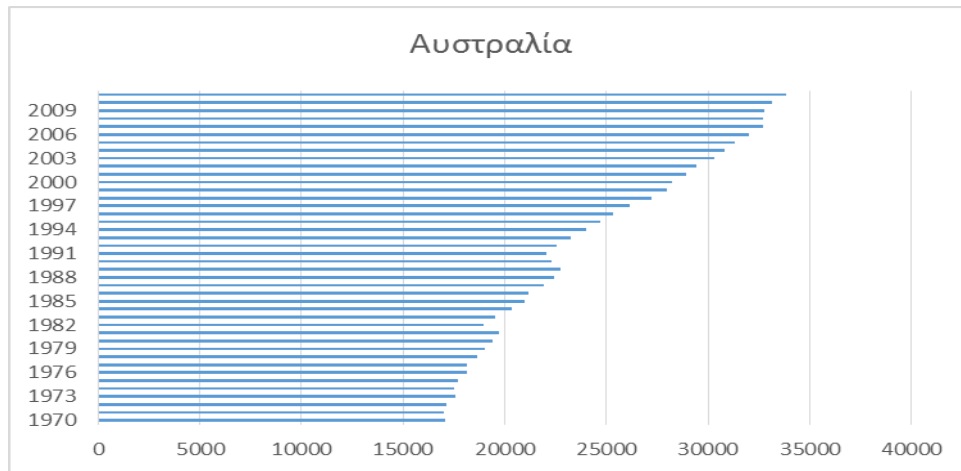


4.4 Gross domestic product per capita - Ακαθάριστο εγχώριο προϊόν ανά κάτοικο

Συνεχίζουμε με την ανάλυση του Ακαθάριστου εγχώριου προϊόντος ανά κάτοικο για τις 30 χώρες της ανάλυσης μας. Θα παρατηρήσουμε ότι οι περισσότερες χώρες παίρνουν την μέγιστη τιμή τους το 2007 και αυτό οφείλεται στην κρίση που επηρέασε τις περισσότερες χώρες εκείνη την περίοδο, επομένως από το 2007 και μετά παρατηρείτε μια μείωση ακόμα και στασιμότητα. Οι τιμές της συγκεκριμένης μεταβλητής μετριέται σε ισοτιμία αγοραστικής δύναμης ανά 2000\$. Αναλυτικά παρατηρούμε ότι:

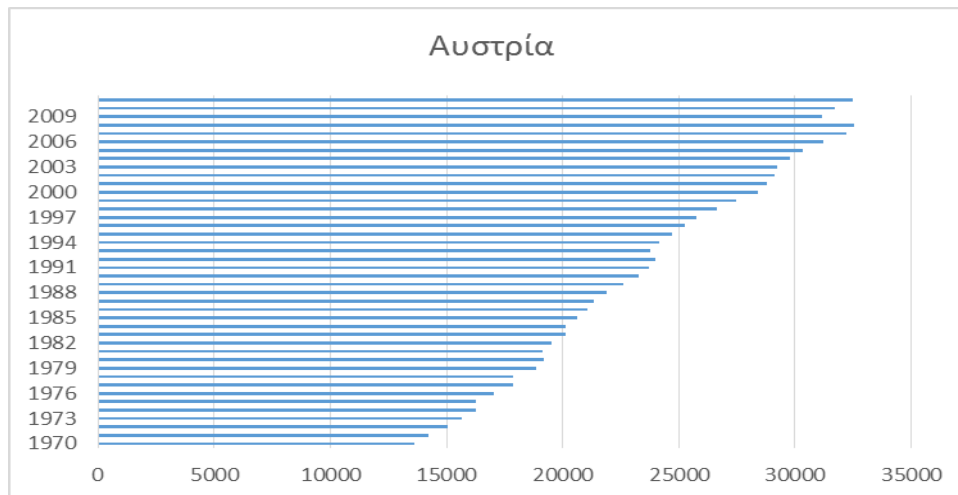
Όσο αφορά το Ακαθάριστο Εγχώριο προϊόν ανά κάτοικο στην Αυστραλία παρατηρούμε από το ραβδόγραμμα ότι έχει ανοδική τάση με αύξοντα ρυθμό από το 1991 και μετά ενώ πριν ήταν με σταθερό ρυθμό. Ο μέσος όρος των παρατηρήσεων είναι 23.972 κι η διακύμανση είναι 303.117. Η μικρότερη τιμή είναι 16.972 και η μεγαλύτερη τιμή είναι το 2011 με την τιμή της παρατήρησης να κυμαίνεται σε 33.848.

Διάγραμμα 4.62: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Αυστραλία



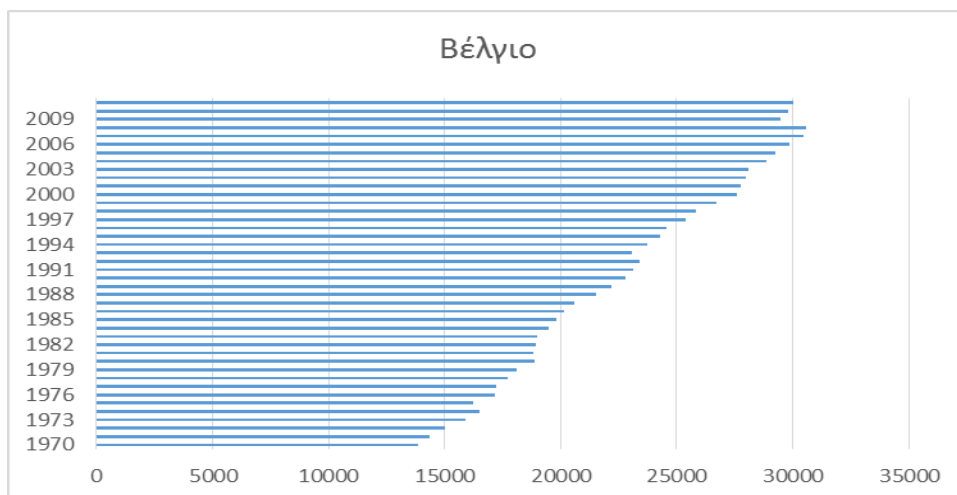
Στην Αυστρία, ο μέσος όρος είναι 23.435 και η διακύμανση είναι 319.2571. Η μικρότερη τιμή είναι 13608 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη τιμή είναι 32517 και παρατηρήθηκε το 2011. Απο το διάγραμμα παρατηρούμε ότι έχει ανοδική πορεία όλα τα χρόνια με σποραδικές μικρές μειώσεις.

Διάγραμμα 4.63: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Αυστρία



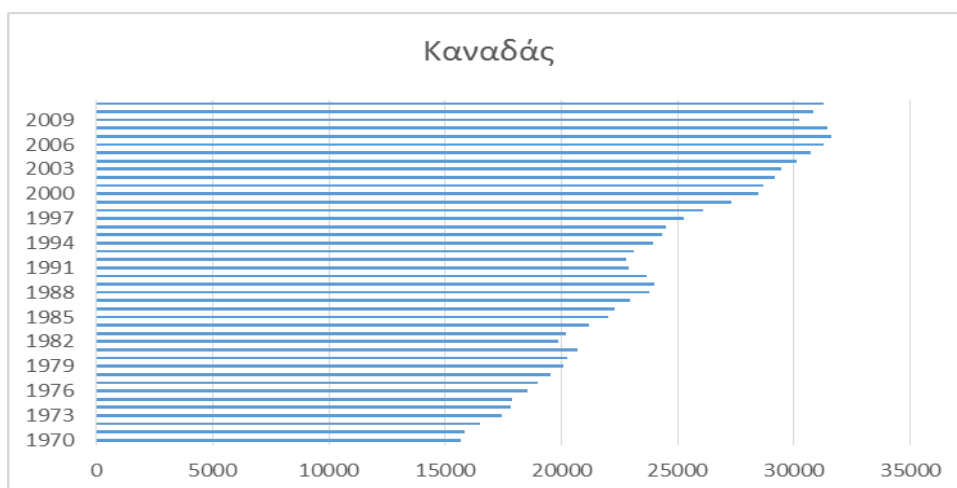
Όσο αφορά το Βέλγιο, ο μέσος όρος του είναι 22.714 και η διακύμανση του είναι 263.38165. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 13.851 (1970) και η μεγαλύτερη παρατήρηση είναι 30.545 (2007). Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι το Βέλγιο έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.

Διάγραμμα 4.64: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στο Βέλγιο



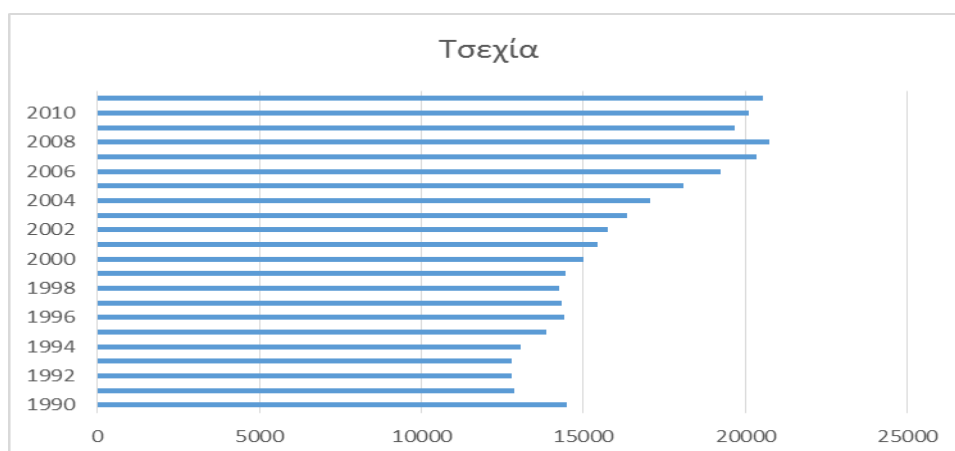
Όσο αφορά τον Καναδά, ο μέσος όρος είναι 23.885 και η διακύμανση είναι 23919968. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 15.678 (1970) και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 31.629 (2007). Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι ο Καναδάς έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.

Διάγραμμα 4.65: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στον Καναδά



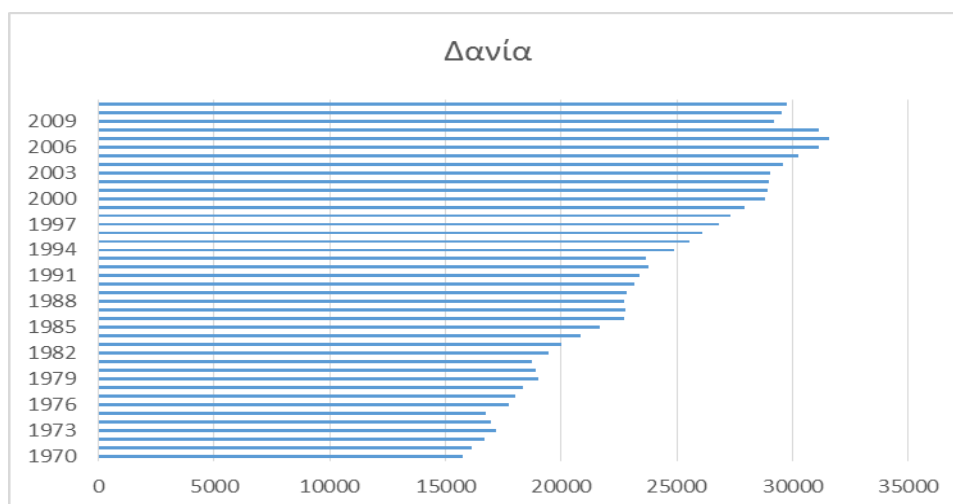
Όσο αφορά την Τσεχία, ο μέσος όρος του είναι 16.165 και η διακύμανση του είναι 788.8595. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 12.790 και παρατηρήθηκε το 1993 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 20.737 η οποία παρατηρήθηκε το 2008. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η Τσεχία έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.

Διάγραμμα 4.66: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Τσεχία



Όσο αφορά την Δανία, ο μέσος όρος του είναι 23.665 και η διακύμανση του είναι 251.1061. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 15.756 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 31.553 η οποία παρατηρήθηκε το 2007. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η Δανία έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.

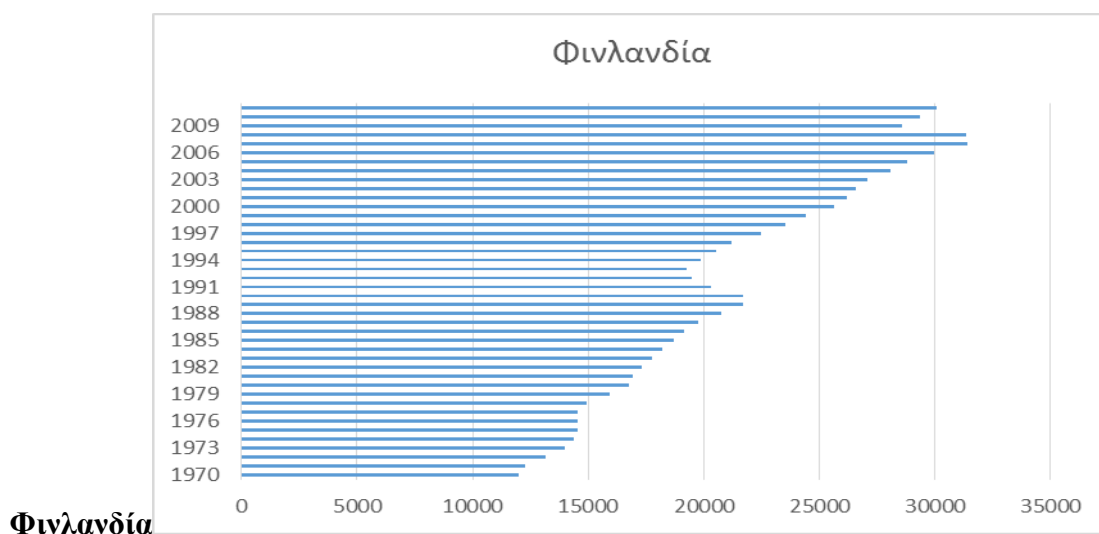
Διάγραμμα 4.67: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Δανία



Όσο αφορά την *Φινλανδία*, ο μέσος όρος του είναι 21.032 και η διακύμανση του είναι 326.31743. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 12.009 (1970) και η μεγαλύτερη

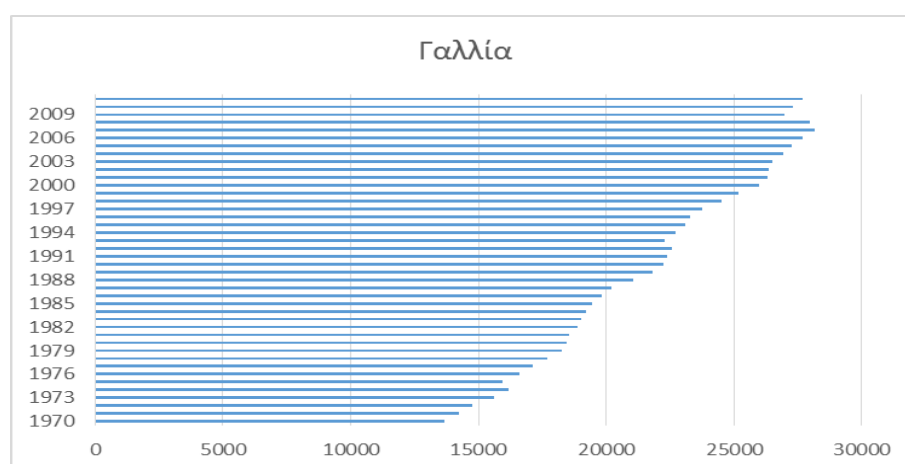
παρατήρηση έχει τιμή 31429 (2007). Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η Φινλανδία έχει ανοδική πορεία με απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.

Διάγραμμα 4.68: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην



Όσο αφορά την *Γαλλία*, ο μέσος όρος είναι 21.749 και η διακύμανση είναι 1.9081.658. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 13.647 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 28.152 η οποία παρατηρήθηκε το 2007. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η Γαλλία έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.

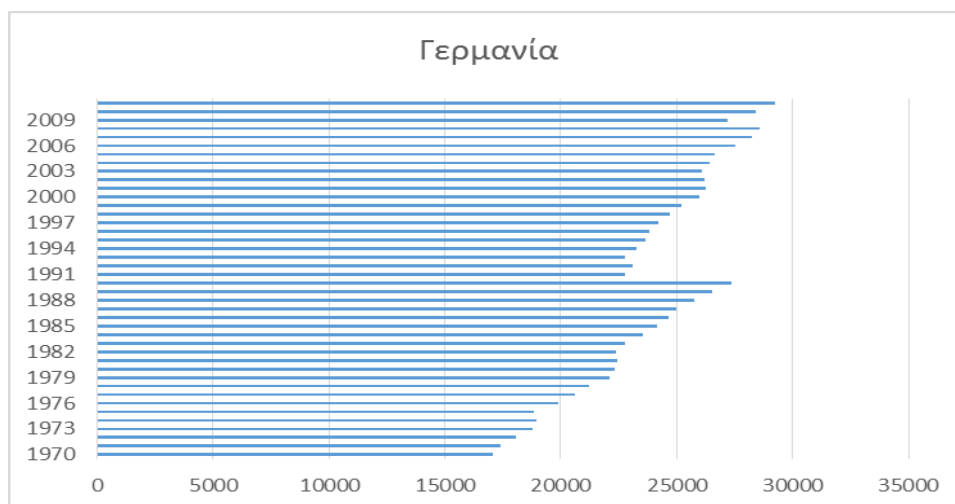
Διάγραμμα 4.69: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Γαλλία



Όσο αφορά την *Γερμανία*, ο μέσος όρος είναι 23.811 και η διακύμανση είναι 1/0291.443. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 17057 και παρατηρήθηκε το 1970

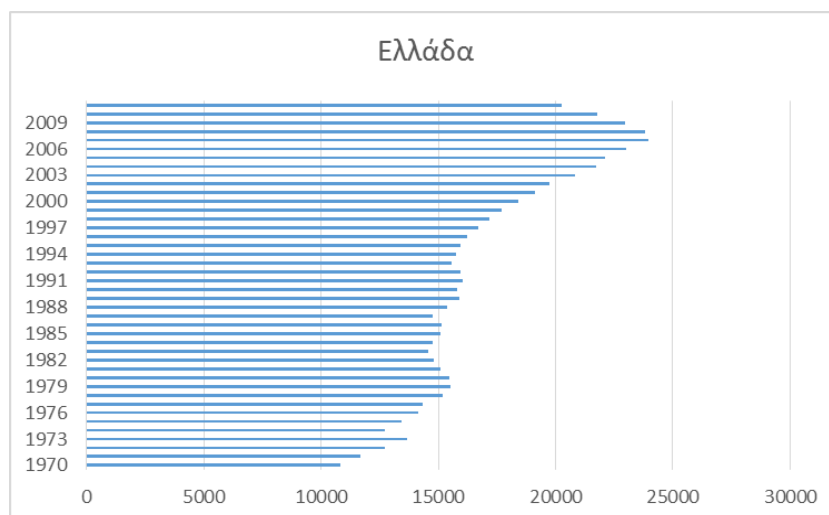
και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 29236 οποία παρατηρήθηκε το 2011. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η Γερμανία έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.

Διάγραμμα 4.70: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Γερμανία



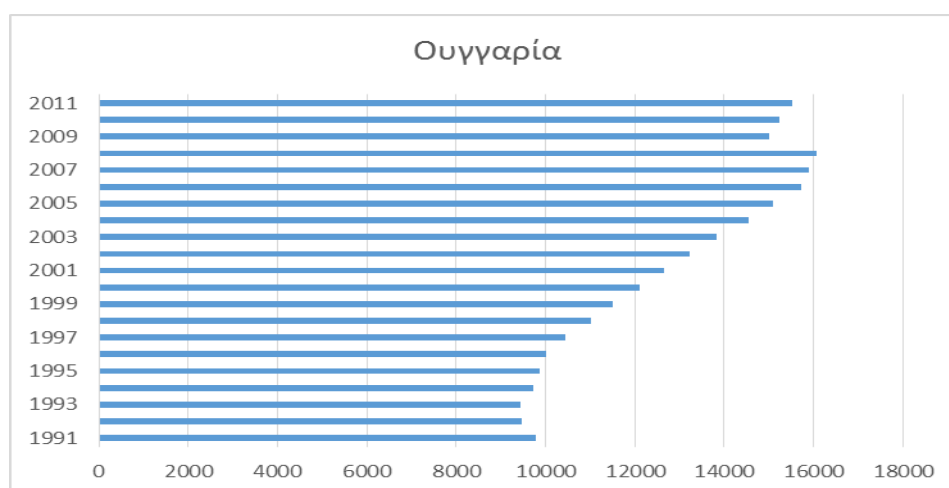
Όσο αφορά την *Ελλάδα*, ο μέσος όρος είναι 16.799 και η διακύμανση είναι 1.1472.939. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 10.805 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 23.954 η οποία παρατηρήθηκε το 2007. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η Ελλάδα έχει ανοδική πορεία με απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων. Στους πρώτους χρόνους οι τιμές βρίσκονται σε χαμηλό επίπεδο και στην συνέχεια αυξάνονται απότομα.

Διάγραμμα 4.71: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ελλάδα



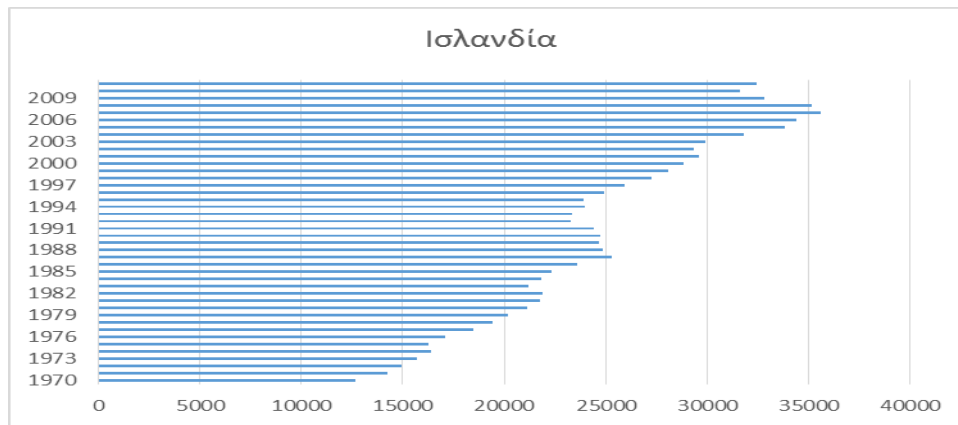
Όσο αφορά την *Ουγγαρία*, ο μέσος όρος είναι 12.675 και η διακύμανση είναι 6.214.929. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 9.432 και παρατηρήθηκε το 1993 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 16.062 η οποία παρατηρήθηκε το 2008. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η *Ουγγαρία* έχει κατά βάση ανοδική πορεία μέχρι το 2008 και στην συνέχεια μειώνεται απότομα και αυξάνεται και πάλι.

Διάγραμμα 4.72: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην *Ουγγαρία*



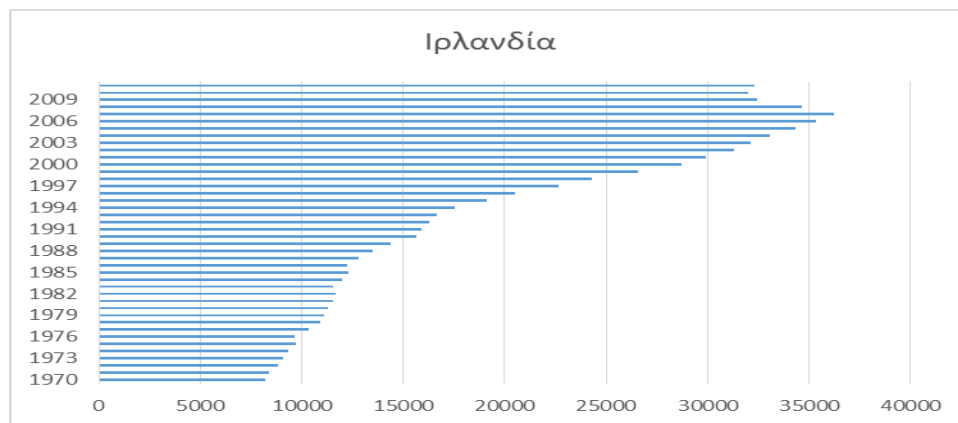
Όσο αφορά την *Ισλανδία*, ο μέσος όρος είναι 24.496 και η διακύμανση είναι 3.6845.985. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 12.696 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 35590 η οποία παρατηρήθηκε το 2007. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η *Ισλανδία* έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.

Διάγραμμα 4.73: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ισλανδία



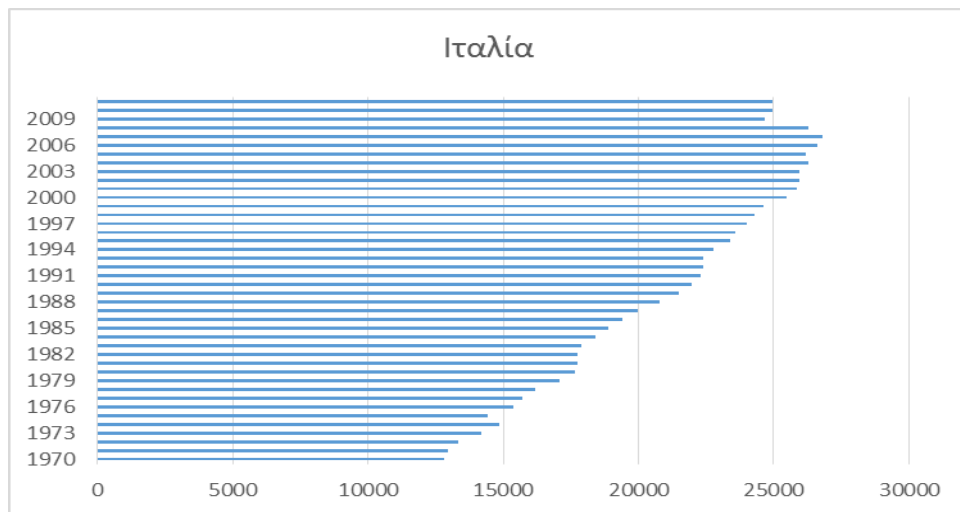
Όσο αφορά την Ιρλανδία, ο μέσος όρος είναι 19.207 και η διακύμανση είναι 92.525.896. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 8.211 (1970) και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 36.239 (2007). Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η Ιρλανδία έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.

Διάγραμμα 4.74: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ιρλανδία



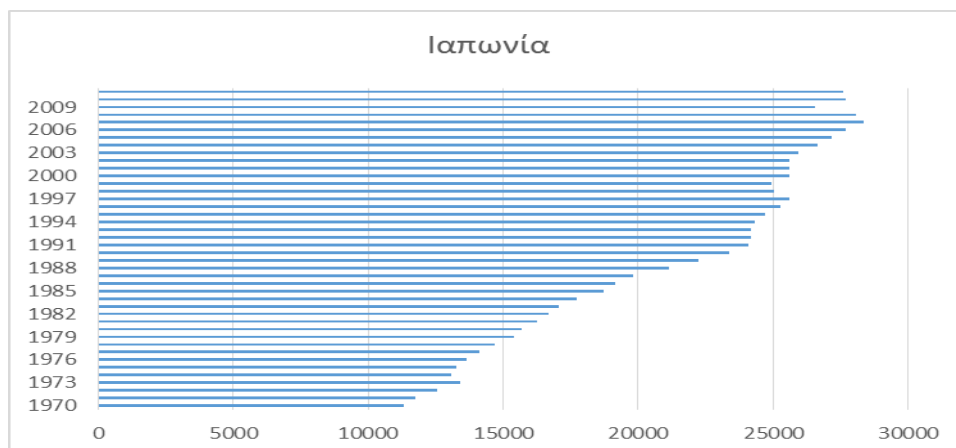
Όσο αφορά την Ιταλία, ο μέσος όρος είναι 20.916 και η διακύμανση είναι 19.843.759. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 12.811 (1970) και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 26.790 (2007). Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η Ιταλία έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.

Διάγραμμα 4.75: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ιταλία



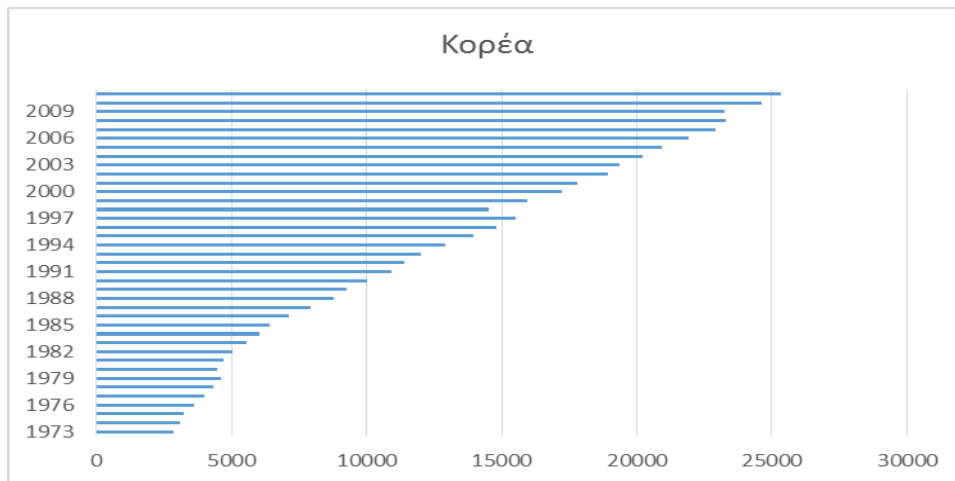
Όσο αφορά την *Ιαπωνία*, ο μέσος όρος είναι 21.087 και η διακύμανση είναι 30.918.287. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 11.343 (1970) και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 28.347 (2007). Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η *Ιαπωνία* έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.

Διάγραμμα 4.76: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ιαπωνία



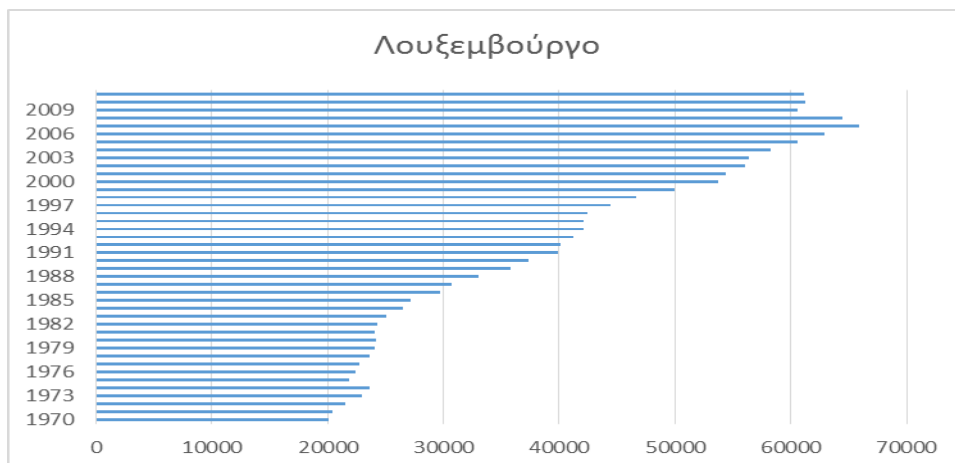
Όσο αφορά την *Κορέα*, ο μέσος όρος είναι 12.275 και η διακύμανση είναι 52.138.860. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 2.854 και παρατηρήθηκε το 1973 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 25.319 η οποία παρατηρήθηκε το 2011. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η *Κορέα* έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.

Διάγραμμα 4.77: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Κορέα



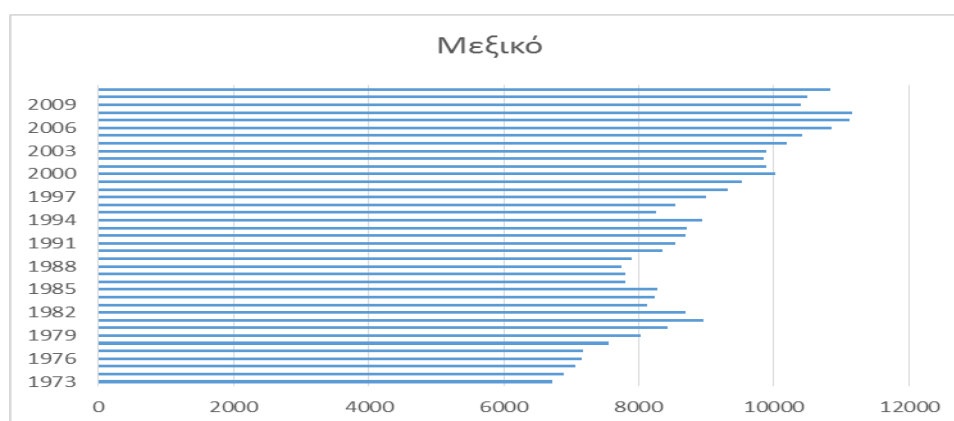
Όσο αφορά το *Λουξεμβούργο*, ο μέσος όρος είναι 39.179 και η διακύμανση είναι 235592257. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 20.124 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 65.943 η οποία παρατηρήθηκε το 2007. Από το διάγραμμα βλέπουμε ότι το Λουξεμβούργο έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.

Διάγραμμα 4.78: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στο Λουξεμβούργο



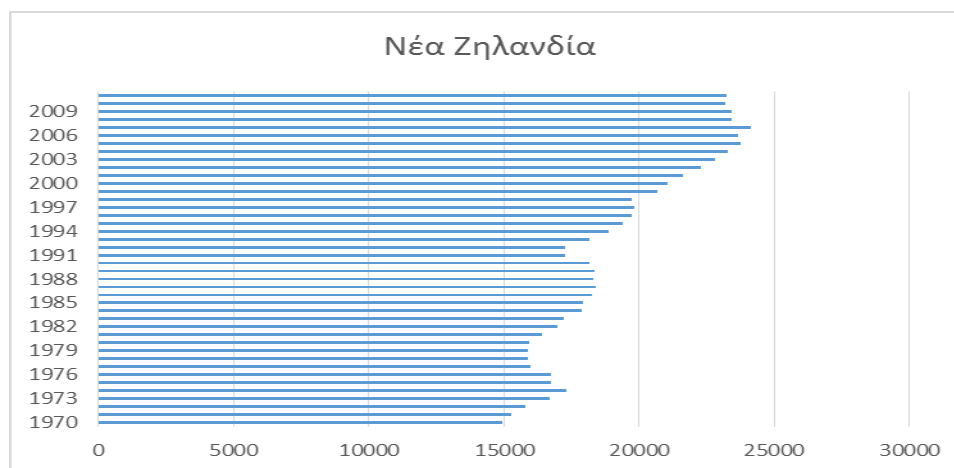
Όσο αφορά το *Μεξικό*, ο μέσος όρος είναι 8.860 και η διακύμανση του είναι 1562940. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 6.715 και παρατηρήθηκε το 1973 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 11.165 η οποία παρατηρήθηκε το 2008. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι το Μεξικό έχει ανοδική πορεία με απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.

Διάγραμμα 4.79: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στο Μεξικό



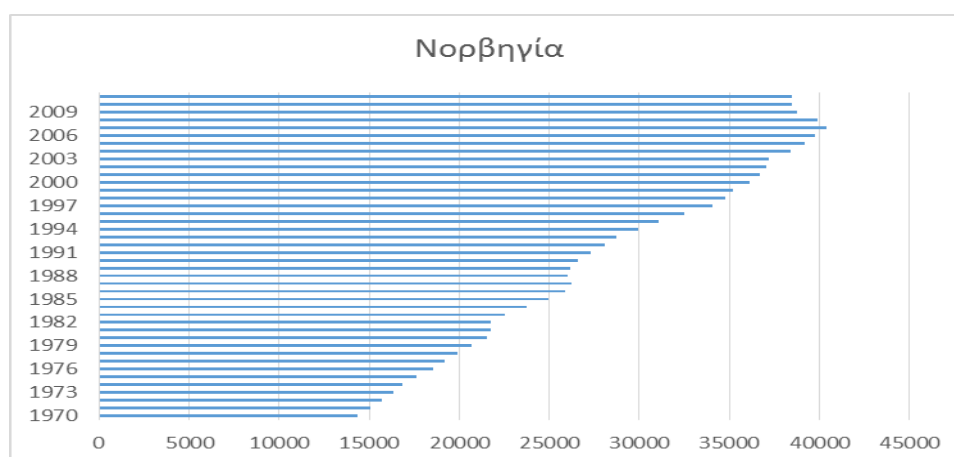
Όσο αφορά την *Νέα Ζηλανδία*, ο μέσος όρος είναι 19.098 και η διακύμανση είναι 7988126. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 14.945 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 24.126 η οποία παρατηρήθηκε το 2007. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η *Νέα Ζηλανδία* έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων και μετά το 2007 παρατηρούμε μια στασιμότητα για επόμενα χρόνια.

Διάγραμμα 4.80: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Νέα Ζηλανδία



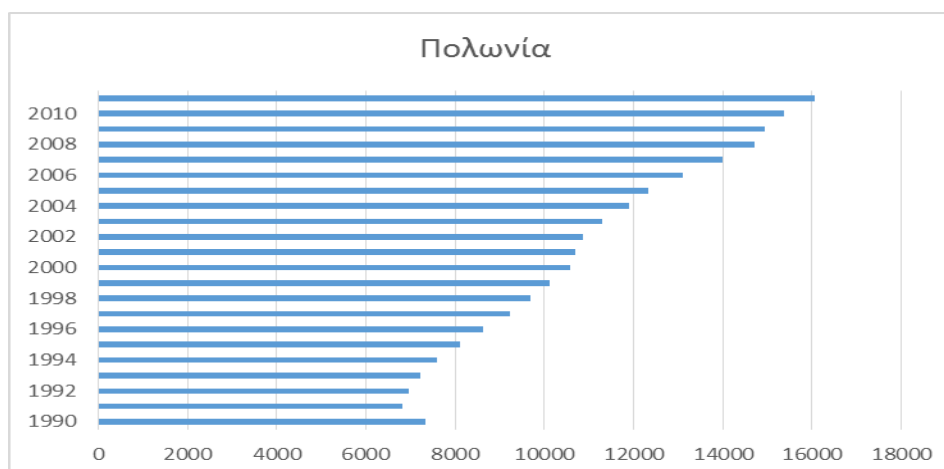
Όσο αφορά την *Νορβηγία*, ο μέσος όρος είναι 28.172 και η διακύμανση είναι 69035642. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 14.349 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 40404 η οποία παρατηρήθηκε το 2007. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η *Νορβηγία* έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.

Διάγραμμα 4.81: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Νορβηγία



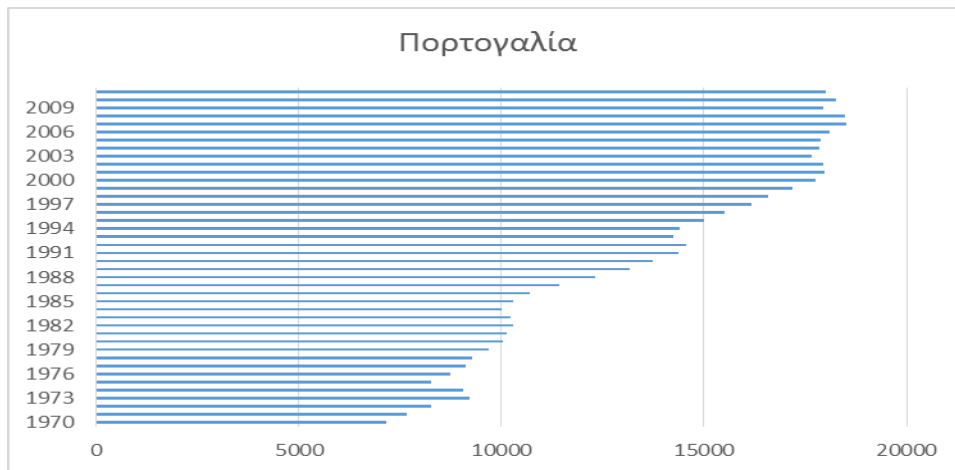
Όσο αφορά την *Πολωνία*, ο μέσος όρος είναι 10.799 και η διακύμανση είναι 8.701.922. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 6.806 και παρατηρήθηκε το 1991 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 16.073 η οποία παρατηρήθηκε το 2011. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η Πολωνία έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.

Διάγραμμα 4.82: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Πολωνία



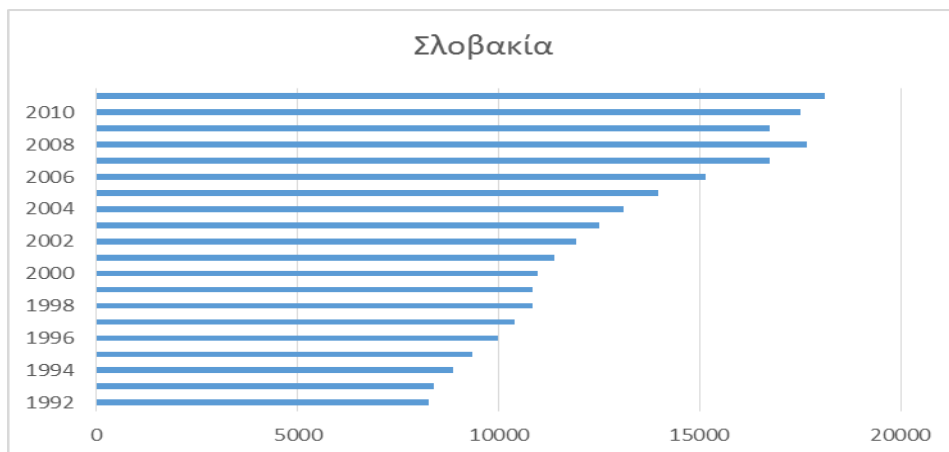
Όσο αφορά την *Πορτογαλία*, ο μέσος όρος είναι 13.407 και η διακύμανση του είναι 14.841.240. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 7.157 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 18.510 η οποία παρατηρήθηκε το 2007. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η Πορτογαλία έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων ενώ τα τελευταία χρόνια παρατηρούμε μικρή στασιμότητα.

Διάγραμμα 4.83: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Πορτογαλία



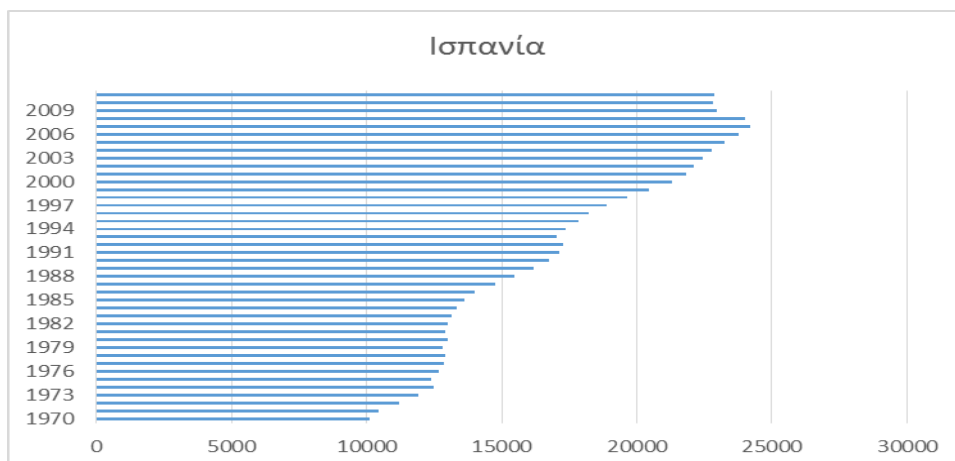
Όσο αφορά την Σλοβακία, ο μέσος όρος είναι 12.638 και η διακύμανση είναι 10.903.466. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 8.253 και παρατηρήθηκε το 1992 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 18.126 η οποία παρατηρήθηκε το 2011. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η Σλοβακία έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.

Διάγραμμα 4.84: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Σλοβακία



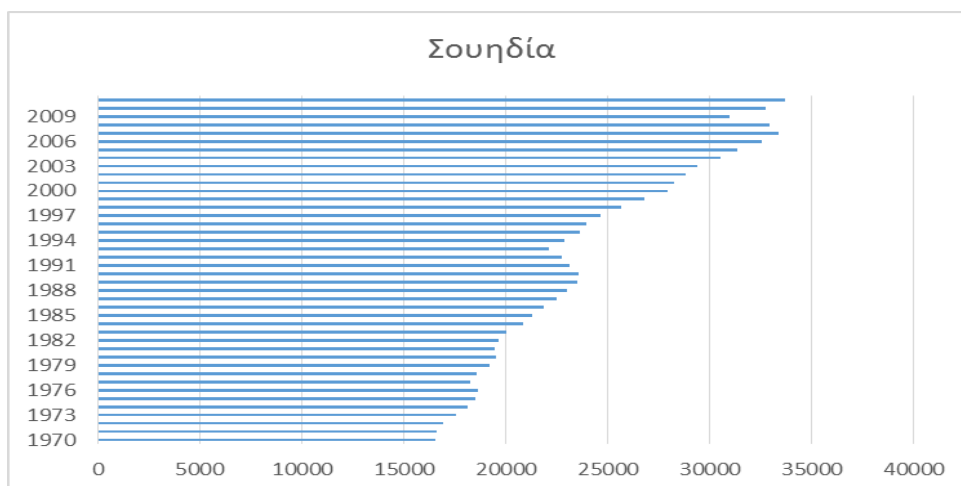
Όσο αφορά την Ισπανία, ο μέσος όρος είναι 17.007 και η διακύμανση του είναι 19.857.162. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 10.092 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 24.203 η οποία παρατηρήθηκε το 2007. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η Ισπανία έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων που μέχρι το 2007 παίρνει την μέγιστη τιμή και τα επόμενα τρία χρόνια υπάρχει μικρή στασιμότητα.

Διάγραμμα 4.85: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ισπανία



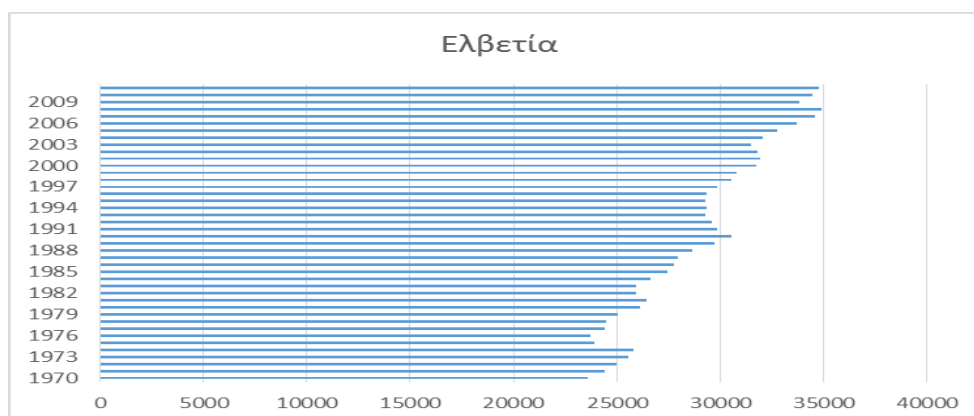
Όσο αφορά την *Σουηδία*, ο μέσος όρος είναι 23.857 και η διακύμανση είναι 27.807.470. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 16.575 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 33.686 η οποία παρατηρήθηκε το 2011. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η Σουηδία έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.

Διάγραμμα 4.86: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Σουηδία



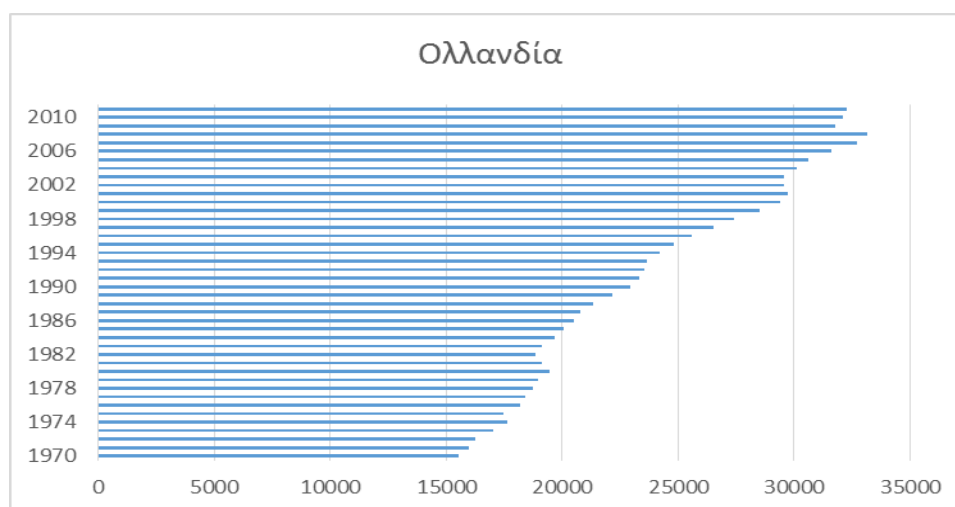
Όσο αφορά την *Ελβετία*, ο μέσος όρος είναι 28.918 και η διακύμανση είναι 11.785.521. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 23.560 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 34.905 η οποία παρατηρήθηκε το 2008. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η Ελβετία έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.

Διάγραμμα 4.87: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ελβετία



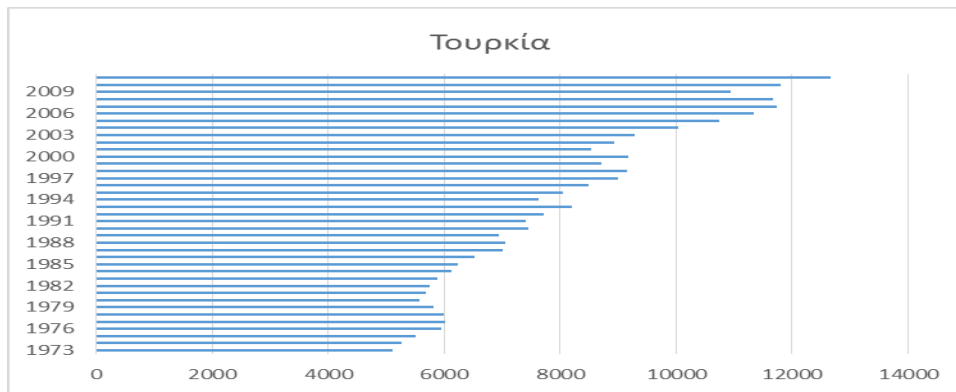
Όσο αφορά την *Ολλανδία*, ο μέσος όρος είναι 23.770 και η διακύμανση είναι 30.917.612. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 15.515 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 33.157 η οποία παρατηρήθηκε το 2008. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η Ολλανδία έχει ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.

Διάγραμμα 4.88: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Ολλανδία



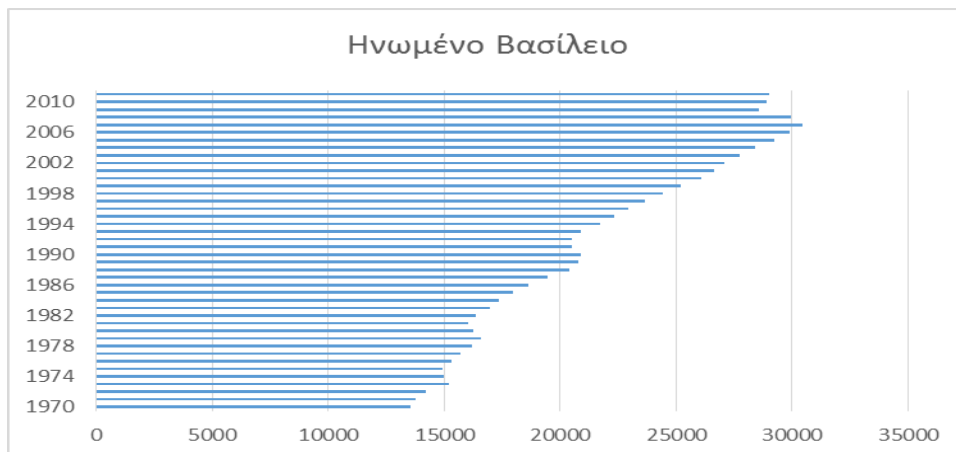
Όσο αφορά την *Τουρκία*, ο μέσος όρος είναι 7.977 και η διακύμανση είναι 4.599.719. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 5.108 και παρατηρήθηκε το 1973 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 12.671 η οποία παρατηρήθηκε το 2011. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι η Τουρκία έχει ανοδική πορεία με απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των χρόνων.

Διάγραμμα 4.89: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στην Τουρκία



Όσο αφορά το *Ηνωμένο Βασίλειο*, ο μέσος όρος είναι 21.325 και η διακύμανση είναι 29.611.562. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 13.576 και παρατηρήθηκε το 1970 και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 30.471 η οποία παρατηρήθηκε το 2007. Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι το *Ηνωμένο Βασίλειο* έχει ανοδική τάση και μετά το 2007 βλέπουμε μια μείωση στο μερίδιο και μια σταθερότητα στα επόμενα τρία χρόνια.

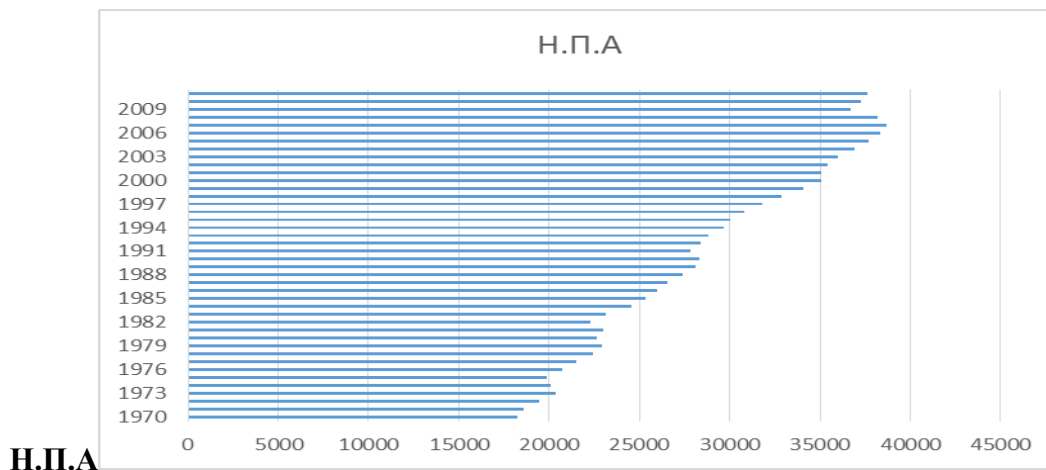
Διάγραμμα 4.90: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στο Ηνωμένο Βασίλειο



Όσο αφορά τις *Η.Π.Α.*, ο μέσος όρος είναι 28.545 και η διακύμανση είναι 43.465.923. Η μικρότερη παρατήρηση έχει τιμή 18.229 (1970) και η μεγαλύτερη παρατήρηση έχει τιμή 38.713 (2007). Από το διάγραμμα παρατηρούμε ότι οι *Η.Π.Α.* έχουν ανοδική πορεία με μικρές απότομες μειώσεις και αυξήσεις στο πέρασμα των

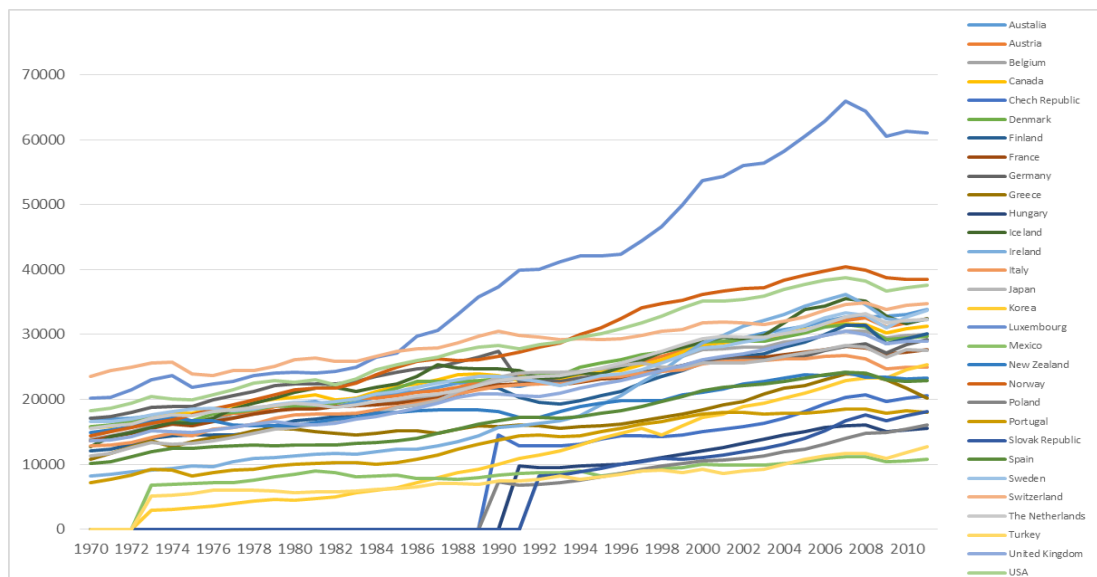
χρόνων και από το 2007 και μετά υπάρχει μείωση και στασιμότητα για τα επόμενα τρία χρόνια.

Διάγραμμα 4.91: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο στις



Στο συνολικό διάγραμμα παρατηρούμε ότι σε όλες τις χώρες το ακαθάριστο εγχώριο προϊόν ανά κάτοικο έχει αυξητική τάση και από το 2007 και μετά έχει καθοδική πορεία και αυτό αιτιολογείται από της κρίσης που ξέσπασε στην Ευρωζώνη.

Διάγραμμα 4.92: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν ανά κάτοικο για όλες τις χώρες

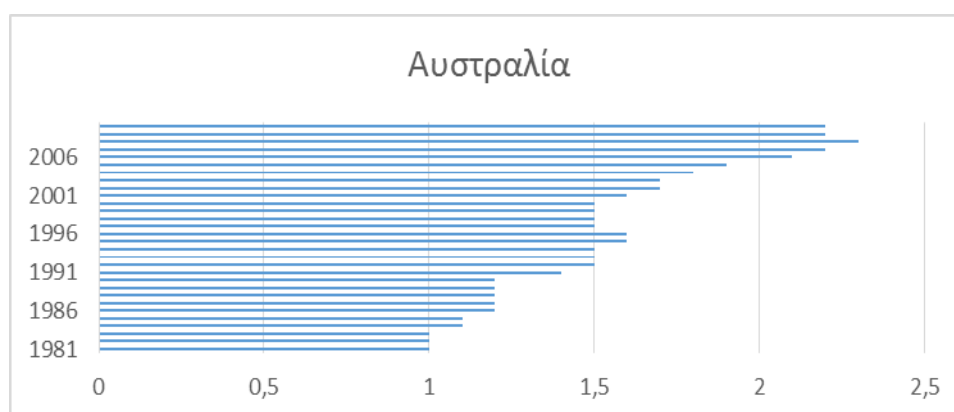


4.5 Gross domestic expenditure on R&D as a percentage of GDP- Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ

Σε αυτήν την υποενότητα θα δούμε πως επηρεάζεται η συγκεκριμένη μεταβλητή σε κάθε χώρα για τα χρόνια που εξετάζουμε. Σύμφωνα με την ακόλουθη ανάλυση παρατηρούμε ότι οι πιο πολλές χώρες παίρνουν την μέγιστη τιμή τους το 2007 και αυτό επηρεάζεται από την κρίση που ξέσπασε την συγκεκριμένη χρονιά. Οι τιμές στην συγκεκριμένη μεταβλητή είναι ποσοστά.

Όσο αφορά την *Αυστραλία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 1,53 και η διακύμανση είναι 0,14. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείται το 2008 και η τιμή κυμαίνεται στο 2,3 και η μικρότερη τιμή παρατηρείται το 1981 και η τιμή κυμαίνεται στο 1. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Αυστραλία έχει ανοδική τάση και κατά περιόδους έχει σταθερές τιμές για συγκεκριμένες περιόδους. Το 2007 παίρνει την μέγιστη τιμή του και στην συνέχεια επανέρχεται στην τιμή του 2006 δηλαδή στο 2,2.

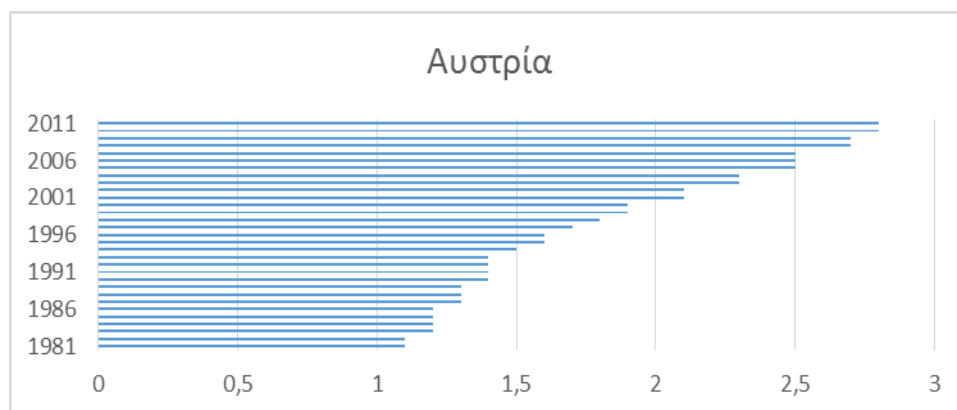
Διάγραμμα 4.93 Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Αυστραλία



Όσο αφορά την *Αυστρία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 1,8 και η διακύμανση είναι 0,32. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείται το 2011 και η τιμή κυμαίνεται στο 2,8 και η μικρότερη τιμή παρατηρείται το 1981 και η τιμή κυμαίνεται στο 1,1. Στο

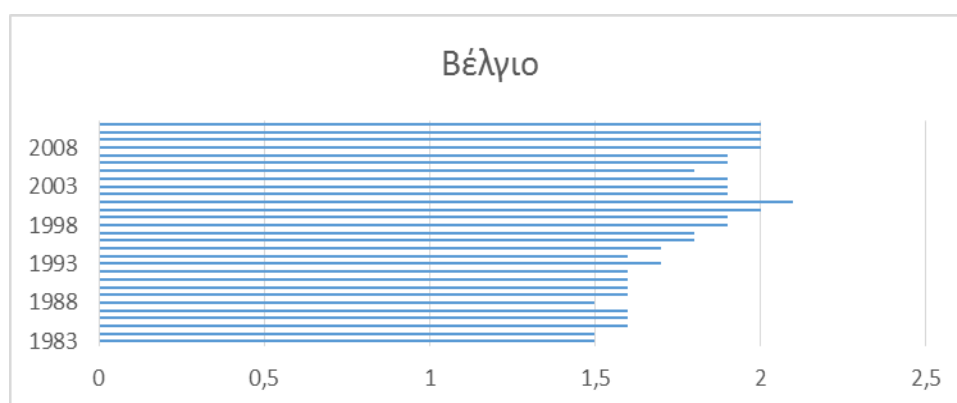
ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Αυστρία έχει ανοδική τάση με αύξοντα ρυθμό κατά περιόδους έχει σταθερές τιμές για συγκεκριμένες περιόδους.

Διάγραμμα 4.94: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Αυστρία



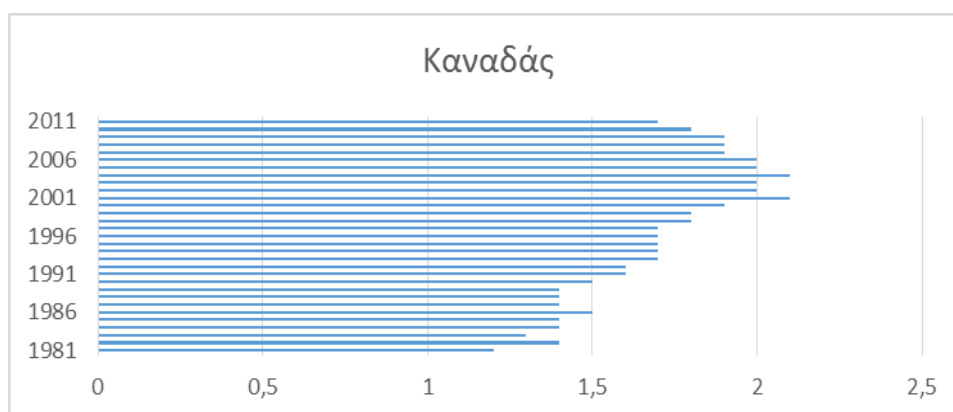
Όσο αφορά το Βέλγιο, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 1,7 και η διακύμανση είναι 0,032. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 2001 και η τιμή κυμαίνεται στο 2,1 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1983 και η τιμή κυμαίνεται στο 1,5. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι το Βέλγιο τα πρώτα χρόνια είχε σταθερή τιμή, στην συνέχεια το 1996 αυξήθηκε απότομα και μέχρι τότε βρίσκεται σε σταθερά επίπεδα με κάποιες εξαιρέσεις το 2001.

Διάγραμμα 4.95: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για το Βέλγιο



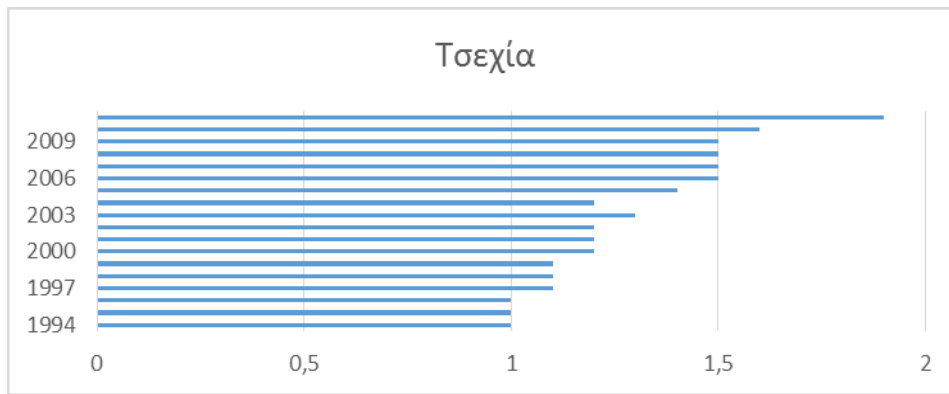
Όσο αφορά τον *Καναδά*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 1,69 και η διακύμανση είναι 0,063. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 2001 και η τιμή κυμαίνεται στο 2,1 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1981 και η τιμή κυμαίνεται στο 1,2. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι ο Καναδάς έχει ανοδική τάση μέχρι το 2001 με την τιμή της παρατήρησής να φτάνει στο 2,1 και στην συνέχεια μέχρι το 2011 έχει καθοδική πορεία με την τιμή της παρατήρησης να φτάνει στο 1,7.

Διάγραμμα 4.96: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για τον Καναδά



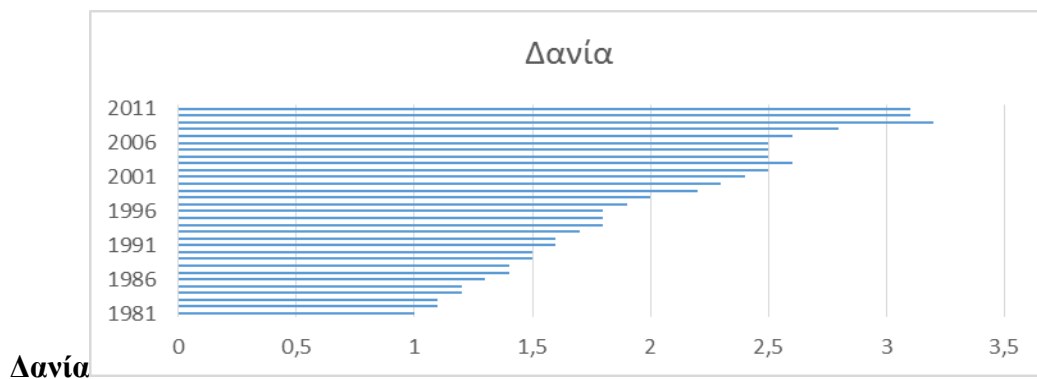
Όσο αφορά την *Τσεχία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 1,28 και η διακύμανση είναι 0,027. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 2011 και η τιμή κυμαίνεται στο 1,9 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1994-1996 και η τιμή κυμαίνεται στο 1. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Τσεχία έχει ανοδική τάση με αύξοντα ρυθμό κατά περιόδους έχει σταθερές τιμές για συγκεκριμένες περιόδους και από το 2010 μέχρι το 2011 υπάρχει μια απότομη αύξηση.

Διάγραμμα 4.97: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Τσεχία



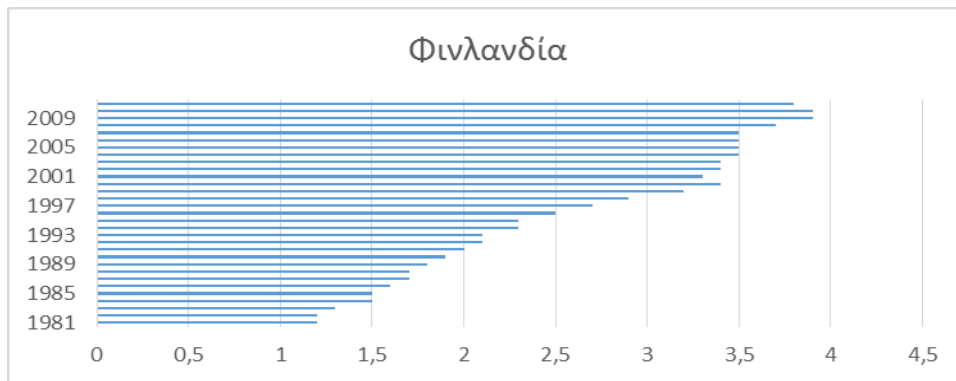
Όσο αφορά την *Δανία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 1,97 και η διακύμανση είναι 0,42. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 2010 και 2011 με την τιμή να κυμαίνεται στο 3,2 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1981 με την τιμή να κυμαίνεται στο 1. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Δανία έχει ανοδική τάση με αύξοντα ρυθμό κατά περιόδους έχει σταθερές τιμές για συγκεκριμένες περιόδους.

Διάγραμμα 4.98: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την



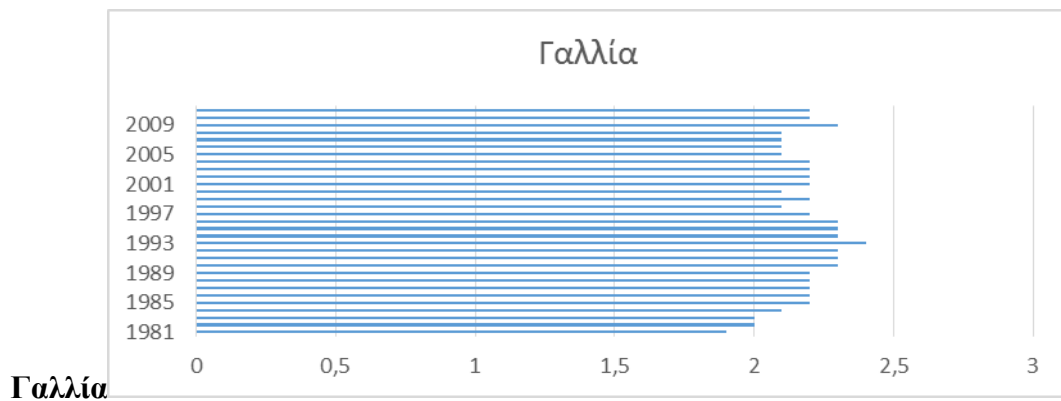
Όσο αφορά την *Φινλανδία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 2,59 και η διακύμανση είναι 0,83. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 2009 με την τιμή να κυμαίνεται στο 3,9 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1981 και το 1982 και η τιμή κυμαίνεται στο 1,2. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Φινλανδία έχει ανοδική τάση με αύξοντα ρυθμό κατά περιόδους έχει σταθερές τιμές για συγκεκριμένες περιόδους.

Διάγραμμα 4.99: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Φινλανδία



Όσο αφορά την *Γαλλία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 2,1 και η διακύμανση είναι 0,01. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 1993 και η τιμή κυμαίνεται στο 2,4 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1981 και η τιμή κυμαίνεται στο 1,9. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Γαλλία έχει ανοδική τάση με αύξοντα ρυθμό μέχρι το 1993 και στην συνέχεια υπάρχει καθοδική τάση.

Διάγραμμα 4.100: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την



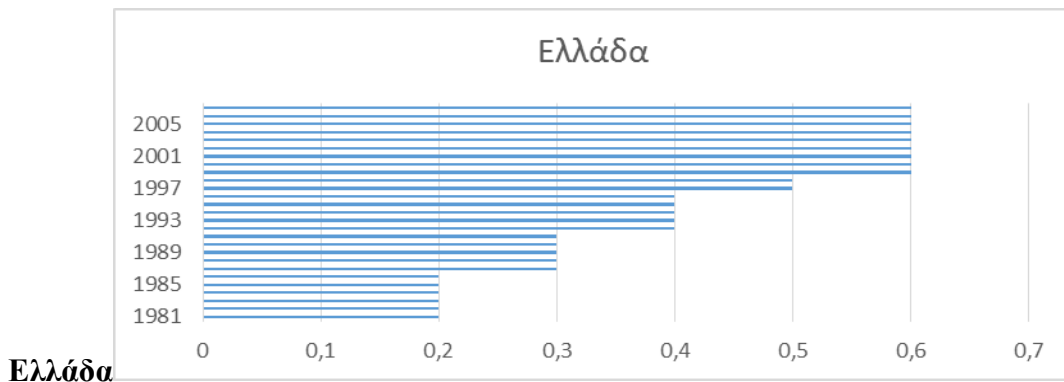
Όσο αφορά την *Γερμανία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 2,49 και η διακύμανση είναι 0,032. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 2009-2011 και η τιμή κυμαίνεται στο 2,8 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1994-1995 και η τιμή κυμαίνεται στο 2,2. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Γερμανία έχει ανοδική τάση μέχρι το 1990 και στην συνέχεια μειώνεται απότομα και φτάνει μέχρι το 2,1 και στην συνέχεια υπάρχει αυξητική πορεία με την τιμή να φτάνει στο 2,8 το 2011.

Διάγραμμα 4.101: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Γερμανία



Όσο αφορά την *Ελλάδα*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 0,41 και η διακύμανση είναι 0,025. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 1999- 2011 και η τιμή κυμαίνεται στο 0,6 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1981-1986 και η τιμή κυμαίνεται στο 0,2. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Ελλάδα έχει ανοδική τάση με αύξοντα ρυθμό κατά περιόδους έχει σταθερές τιμές για συγκεκριμένες περιόδους.

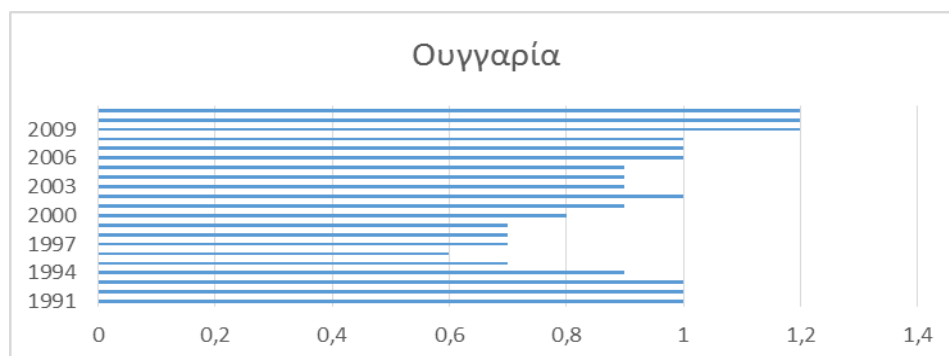
Διάγραμμα 4.102: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την



Όσο αφορά την *Ουγγαρία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 0,91 και η διακύμανση είναι 0,02. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 2009-2011 και η τιμή κυμαίνεται στο 1,2 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1996 και η τιμή κυμαίνεται στο 0,6. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Ουγγαρία έχει καθοδική πορεία από το

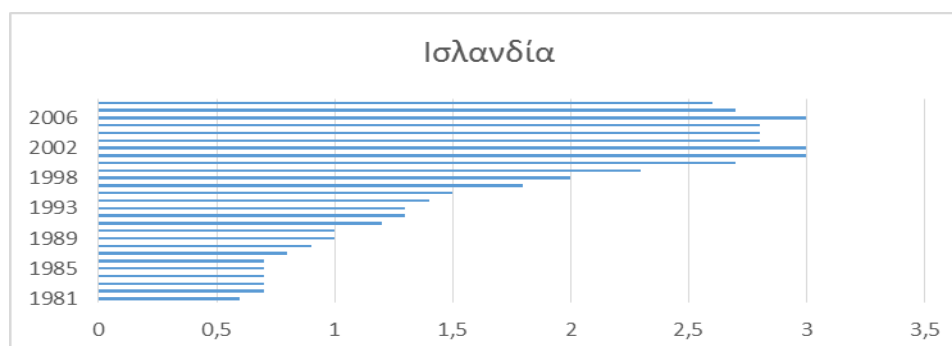
1981 έως το 1996 και στην συνέχεια εφόσον παίρνει την χαμηλότερη τιμή ξεκινάει να αυξάνεται και να φτάνει στο 1,2.

Διάγραμμα 4.103: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Ουγγαρία



Όσο αφορά την *Ισλανδία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 1,7 και η διακύμανση είναι 0,81. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 2001-2002 και η τιμή κυμαίνεται στο 3 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1981 και η τιμή κυμαίνεται στο 0,6. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Ισλανδία έχει ανοδική τάση με αύξοντα ρυθμό κατά περιόδους έχει σταθερές τιμές για συγκεκριμένες περιόδους και απο το 2006 και μετά έχει καθοδική πορεία.

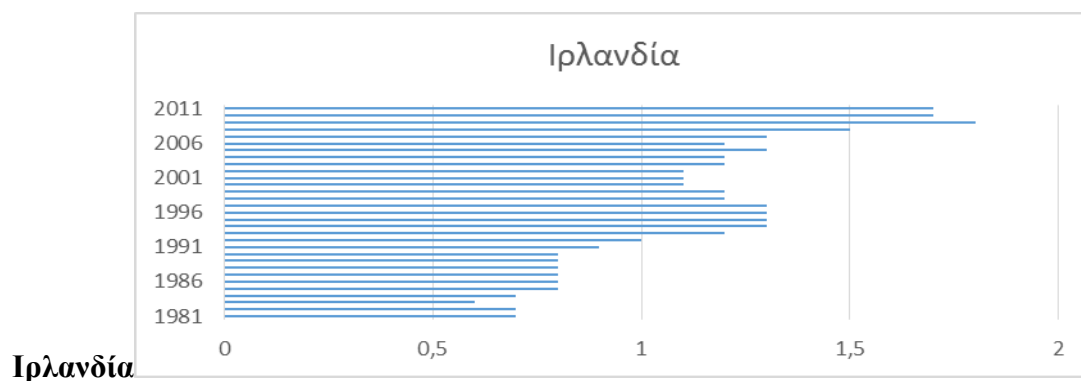
Διάγραμμα 4.104: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Ισλανδία



Όσο αφορά την *Ιρλανδία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 1,1 και η διακύμανση είναι 0,09. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 2009 και η τιμή κυμαίνεται στο 1,8 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1983 και η τιμή κυμαίνεται

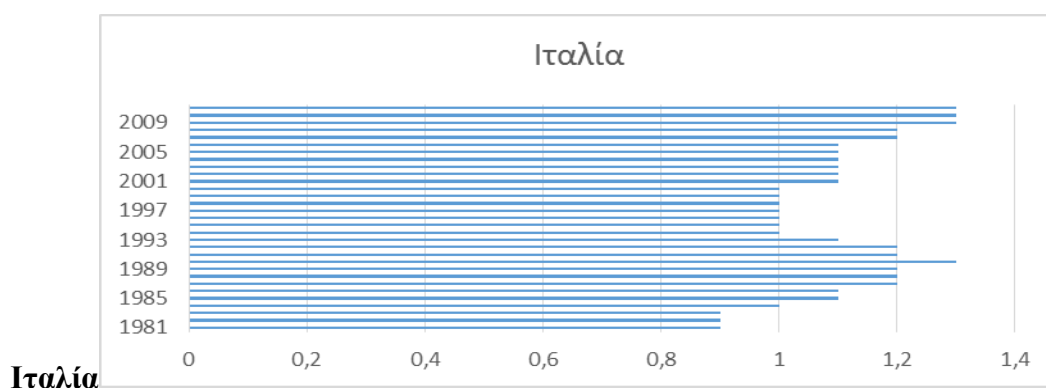
στο 0,8. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Ιρλανδία έχει ανοδική τάση με αύξοντα ρυθμό κατά περιόδους έχει σταθερές τιμές για συγκεκριμένες περιόδους, το 2009 παίρνει την μέγιστη τιμή και στην συνέχεια μειώνεται και πάλι.

Διάγραμμα 4.105: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την



Όσο αφορά την *Ιταλία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 1,1 και η διακύμανση είναι 0,01. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 1990 και στην τριετία 2009-2011 και η τιμή κυμαίνεται στο 1,3 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1981-1983 και η τιμή κυμαίνεται στο 0,9. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Ιταλία έχει ανοδική τάση μέχρι το 1990 και στην συνέχεια μειώνεται και από το 1997 και μετά αυξάνεται και πάλι.

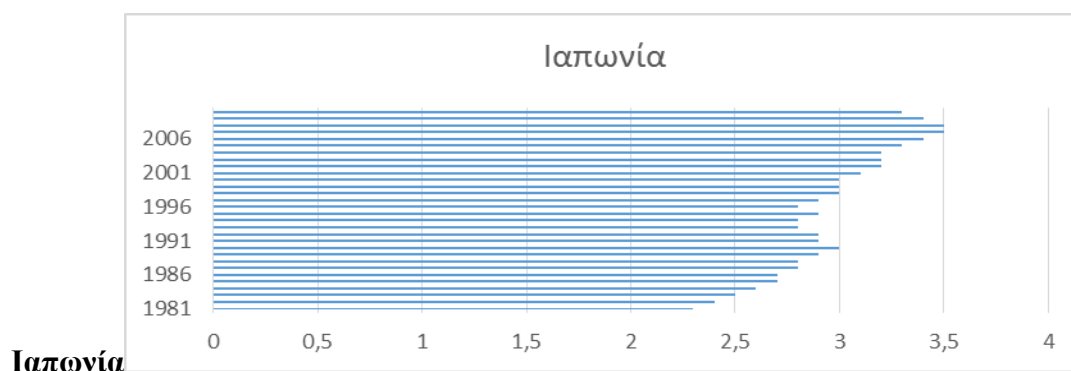
Διάγραμμα 4.106: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την



Όσο αφορά την *Ιαπωνία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 2,96 και η διακύμανση είναι 0,09. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 2007 και η τιμή κυμαίνεται

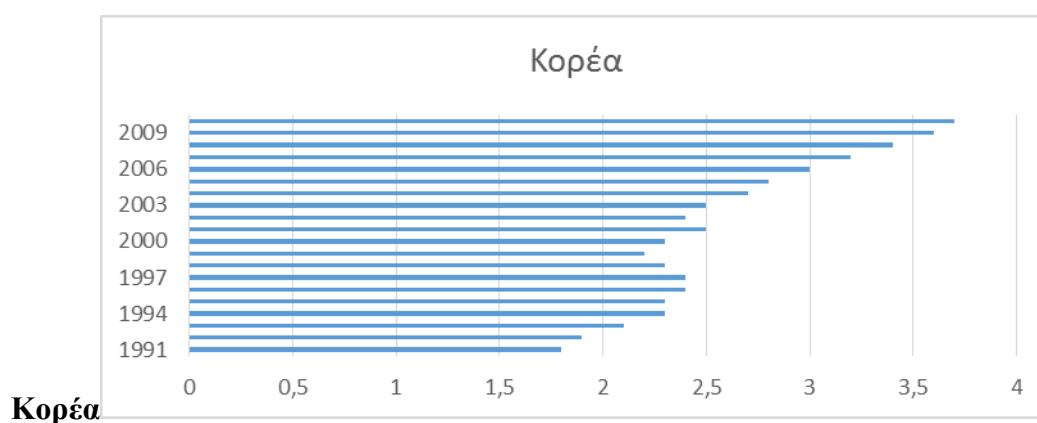
στο 3,5 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1981 και η τιμή κυμαίνεται στο 2,3. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Ιαπωνία έχει ανοδική τάση με αύξοντα ρυθμό κατά περιόδους έχει σταθερές τιμές για συγκεκριμένες περιόδους.

Διάγραμμα 4.107: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την



Όσο αφορά την *Κορέα*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 2,5 και η διακύμανση είναι 0,28. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 2011 και η τιμή κυμαίνεται στο 3,7 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1991 και η τιμή κυμαίνεται στο 1,8. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Κορέα έχει ανοδική τάση με αύξοντα ρυθμό κατά περιόδους έχει σταθερές τιμές για συγκεκριμένες περιόδους.

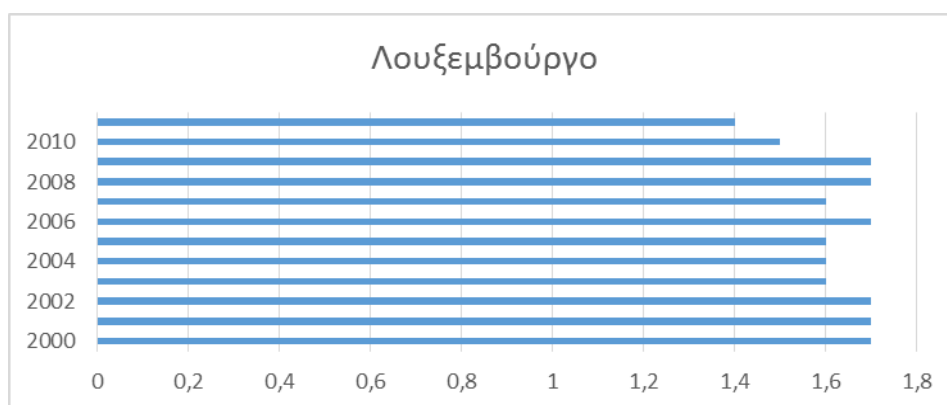
Διάγραμμα 4.108: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την



Όσο αφορά το *Λουξεμβούργο*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 1,62 και η διακύμανση είναι 0,009. Η μεγαλύτερη τιμή κυμαίνεται στο 1,7 και η μικρότερη τιμή

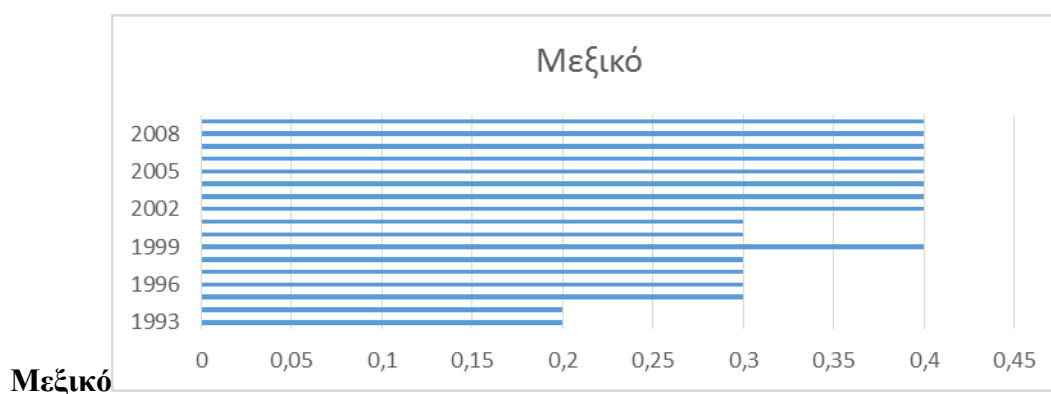
κυμαίνεται στο 1,4. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι το Λουξεμβούργο σε σταθερό επίπεδο όλα αυτά τα χρόνια και από το 2008 και μετά έχει καθοδική πορεία μέχρι το 2011.

Διάγραμμα 4.109: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για το Λουξεμβούργο



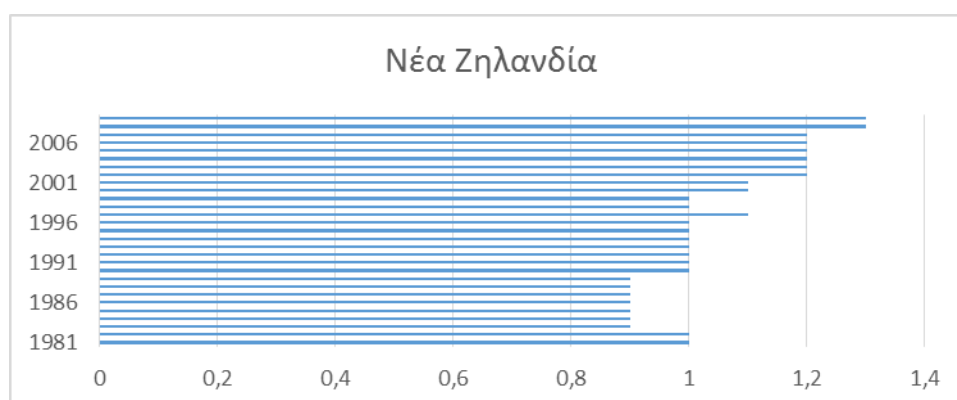
Όσο αφορά το Μεξικό, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 0,34 και η διακύμανση είναι 0,005. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 2002-2009 και η τιμή κυμαίνεται στο 0,4 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1993-1994 και η τιμή κυμαίνεται στο 0,2. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι το Μεξικό έχει ανοδική τάση με κατά περιόδους να έχει σταθερές τιμές όπως από το 2002 μέχρι το 2009 να έχει σταθερή τιμή στο 0,4.

Διάγραμμα 4.110: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για το Μεξικό



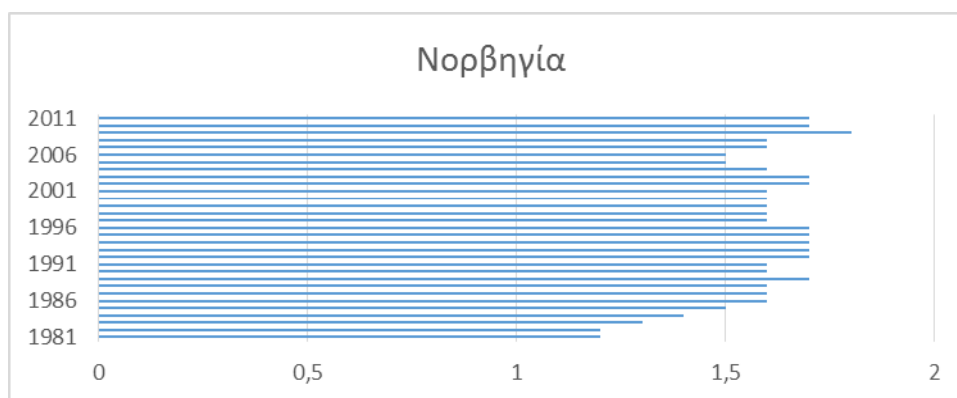
Όσο αφορά την *Νέα Ζηλανδία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 1,04 και η διακύμανση είναι 0,01. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 2008-2009 και η τιμή κυμαίνεται στο 1,3 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1983-1989 και η τιμή κυμαίνεται στο 0,9. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η *Νέα Ζηλανδία* έχει ανοδική τάση με κατά περιόδους να έχει σταθερές τιμές για συγκεκριμένες περιόδους.

Διάγραμμα 4.111: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Νέα Ζηλανδία



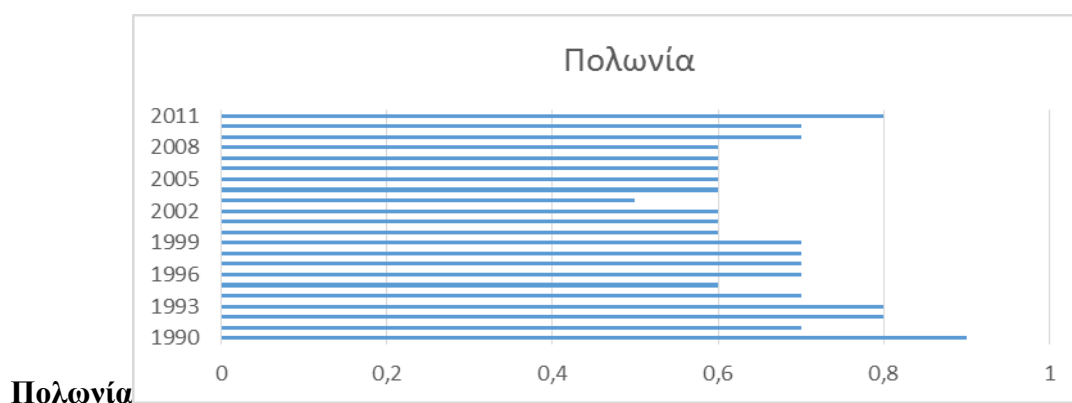
Όσο αφορά την *Νορβηγία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 1,58 και η διακύμανση είναι 0,02. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 2009 και η τιμή κυμαίνεται στο 1,8 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1981 και η τιμή κυμαίνεται στο 1,2. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η *Νορβηγία* έχει ανοδική τάση με κατά περιόδους να έχει σταθερές τιμές και μικρές μειώσεις για συγκεκριμένες περιόδους.

Διάγραμμα 4.112: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Νορβηγία



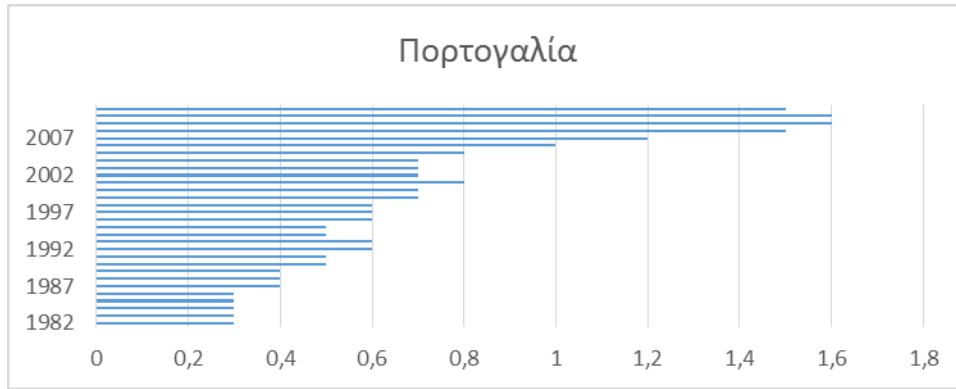
Όσο αφορά την *Πολωνία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 0,68 και η διακύμανση είναι 0,008. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 1990 και η τιμή κυμαίνεται στο 0,9 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 2004 και η τιμή κυμαίνεται στο 0,5. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Πολωνία έχει καθοδική τάση με κατά περιόδους να έχει μικρές αυξήσεις και σταθερές κάποιες συγκεκριμένες περιόδους και από το 2004 και μετά έχει ανοδική τάση.

Διάγραμμα 4.113: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Πολωνία



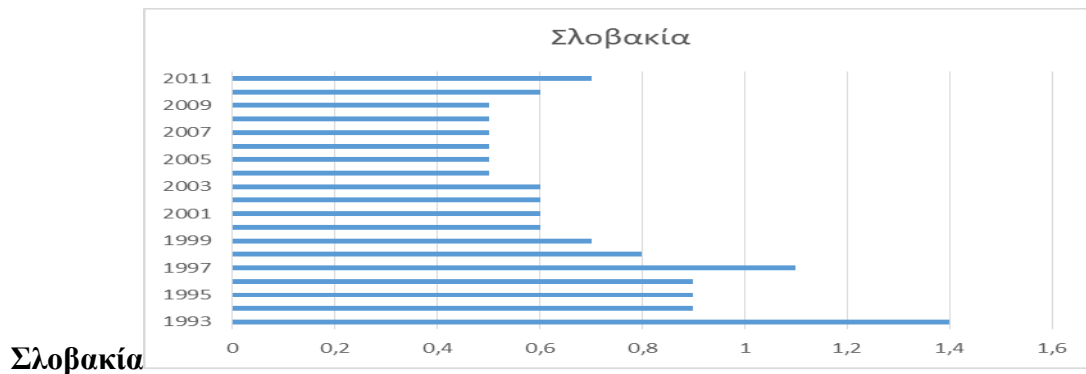
Όσο αφορά την *Πορτογαλία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 0,70 και η διακύμανση είναι 0,15. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 2011 και η τιμή κυμαίνεται στο 1,6 και η μικρότερη τιμή κυμαίνεται στο 0,3. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Πορτογαλία έχει ανοδική τάση με αύξοντα ρυθμό κατά περιόδους έχει σταθερές τιμές για συγκεκριμένες περιόδους.

Διάγραμμα 4.114: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Πορτογαλία



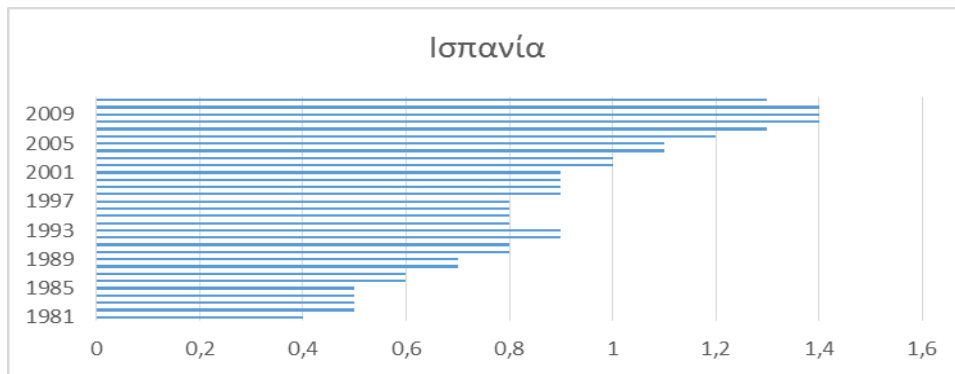
Όσο αφορά την *Σλοβακία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 0,70 και η διακύμανση είναι 0,059. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 1993 και η τιμή κυμαίνεται στο 1,4 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 2005-2009 και η τιμή κυμαίνεται στο 0,5. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Σλοβακία έχει καθοδική τάση και από το 2009 και μετά ακολουθεί απότομη αύξηση που από 0,5 φτάνει στο 0,7.

Διάγραμμα 4.115: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την



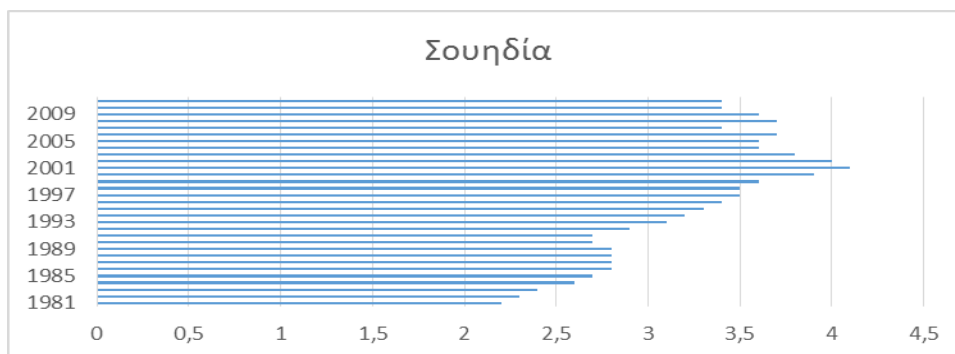
Όσο αφορά την *Ισπανία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 0,88 και η διακύμανση είναι 0,08. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 2010 και η τιμή κυμαίνεται στο 1,4 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1981 και η τιμή κυμαίνεται στο 0,4. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Ισπανία έχει ανοδική τάση με αύξοντα ρυθμό κατά περιόδους έχει σταθερές τιμές για συγκεκριμένες περιόδους.

Διάγραμμα 4.116: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Ισπανία



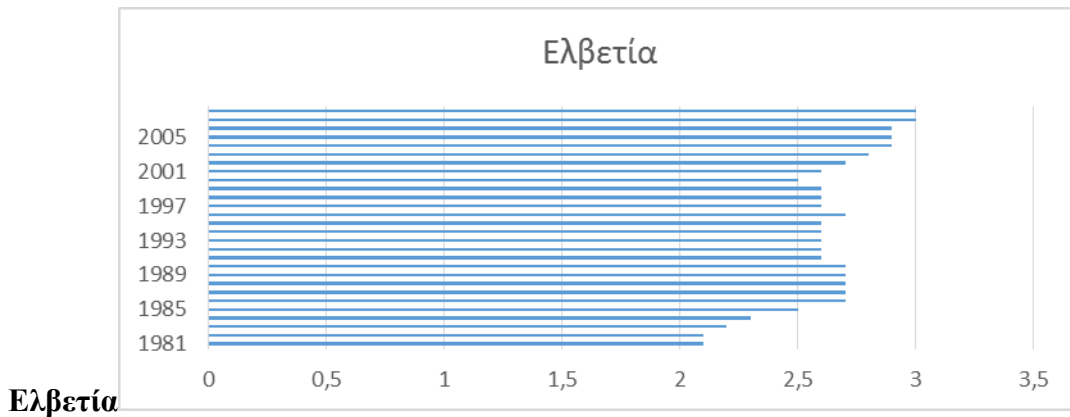
Όσο αφορά την *Σουηδία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 3,2 και η διακύμανση είναι 0,26. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 2001 και η τιμή κυμαίνεται στο 4,1 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1981 και η τιμή κυμαίνεται στο 2,2. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Σουηδία έχει ανοδική τάση με αύξοντα ρυθμό κατά περιόδους έχει σταθερές τιμές για συγκεκριμένες περιόδους και από το 2001 αποκτά την μέγιστη τιμή και στην συνέχεια ακολουθεί σταθερή μείωση.

Διάγραμμα 4.117: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Σουηδία



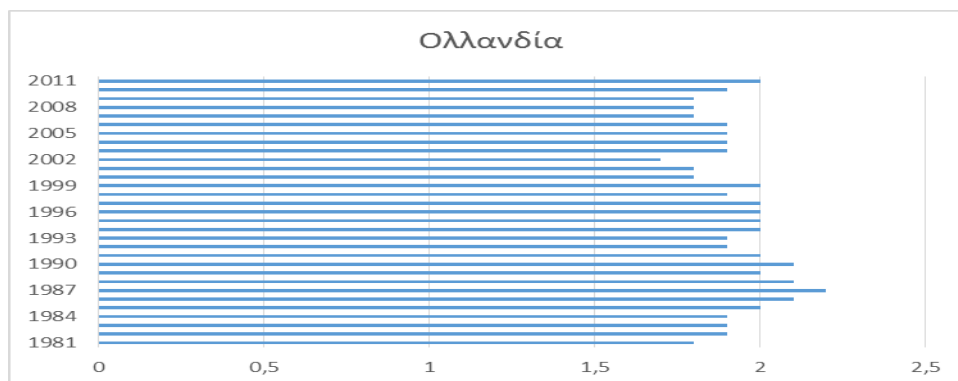
Όσο αφορά την *Ελβετία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 2,6 και η διακύμανση είναι 0,053. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 2011 και η τιμή κυμαίνεται στο 3 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1981 και η τιμή κυμαίνεται στο 2,1. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Ελβετία έχει ανοδική τάση με κατά περιόδους έχει σταθερές τιμές για συγκεκριμένες περιόδους.

Διάγραμμα 4.118: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την



Όσο αφορά την *Ολλανδία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 1,9 και η διακύμανση είναι 0,012. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 1987 και η τιμή κυμαίνεται στο 2,2 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 2002 και η τιμή κυμαίνεται στο 1,7. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Ολλανδία έχει καθοδική πορεία όλα αυτά τα χρόνια παρατηρώντας κιάλας τις μεγάλες περιόδους στασιμότητας που την χαρακτηρίζει.

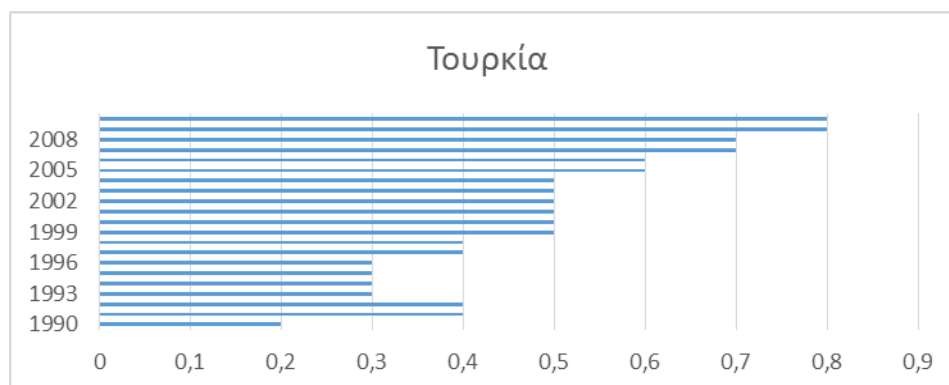
Διάγραμμα 4.119: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Ολλανδία



Όσο αφορά την *Τουρκία*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 0,48 και η διακύμανση είναι 0,028. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 2011 και η τιμή κυμαίνεται στο 0,8 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1990 και η τιμή κυμαίνεται στο 0,2. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι η Τουρκία έχει ανοδική τάση με αύξοντα

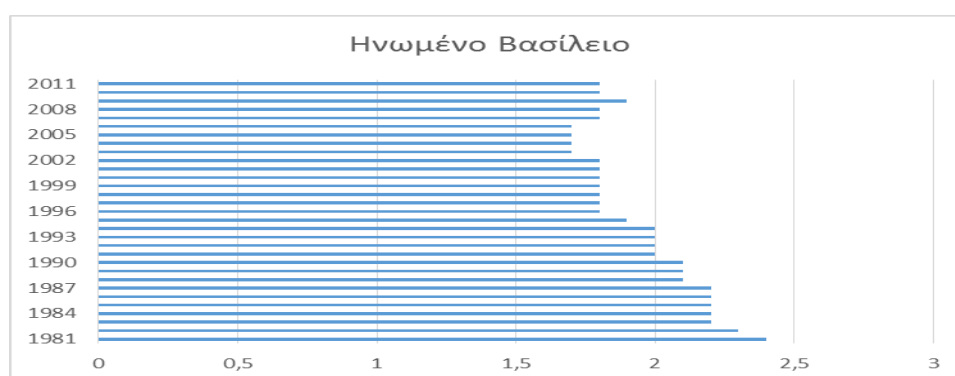
ρυθμό κατά περιόδους έχει σταθερές τιμές για συγκεκριμένες περιόδους όπως από το 1999-2003 που ήταν σταθερή στο 0,5.

Διάγραμμα 4.120: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για την Τουρκία



Όσο αφορά το *Ηνωμένο Βασίλειο*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 1,9 και η διακύμανση είναι 0,04. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 1981 και η τιμή κυμαίνεται στο 2,4 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 2005 και η τιμή κυμαίνεται στο 1,7. Στο ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι το *Ηνωμένο Βασίλειο* έχει καθοδική πορεία με κατά περιόδους να έχει σταθερές τιμές για συγκεκριμένες περιόδους.

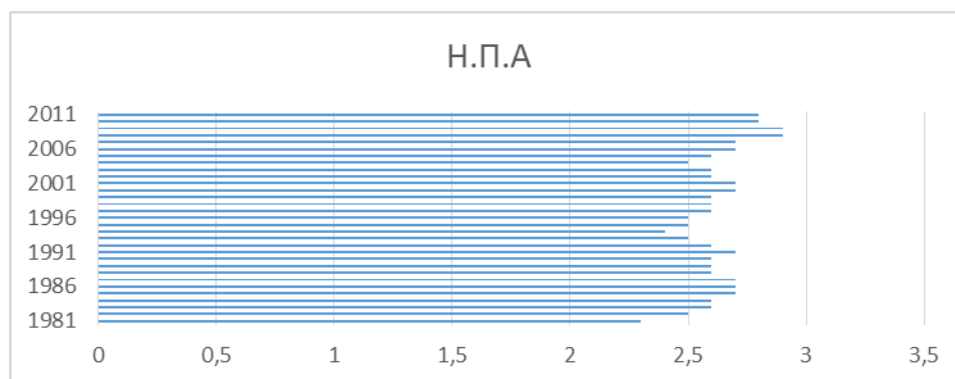
Διάγραμμα 4.121: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για το Ηνωμένο Βασίλειο



Όσο αφορά τις *Η.Π.Α.*, παρατηρούμε ότι ο μέσος όρος είναι 2,6 και η διακύμανση είναι 0,01. Η μεγαλύτερη τιμή παρατηρείτε το 2009 και η τιμή κυμαίνεται στο 2,9 και η μικρότερη τιμή παρατηρείτε το 1981 και η τιμή κυμαίνεται στο 2,3. Στο

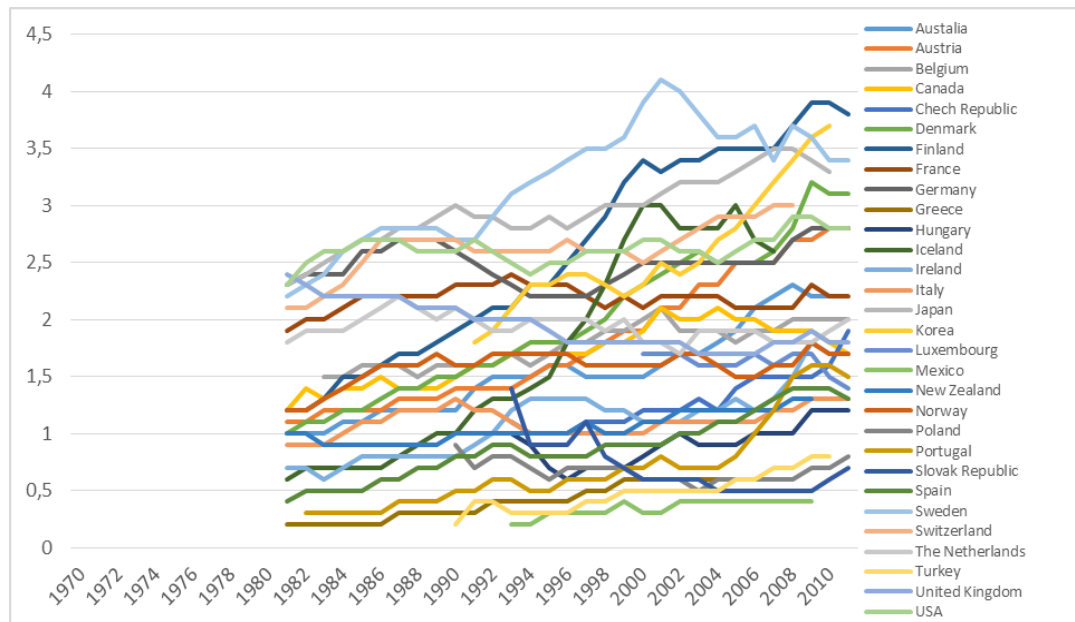
ραβδόγραμμα παρατηρούμε ότι οι Η.Π.Α είναι σε σταθερό επίπεδο με κάποιες μειώσεις και αυξήσεις κατά την πάροδο των χρόνων.

Διάγραμμα 4.122: Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ για τις Η.Π.Α



Στο συνολικό διάγραμμα παρατηρούμε ότι η ακαθάριστη εγχώρια δαπάνη για Ε&Α έχει ανοδική τάση για όλες τις υπό μελέτη χώρες και από το 2007 και μετά παρατηρούμε μια σταδιακή μείωση και αυτό οφείλεται στην κρίση που επηρέασε τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Διάγραμμα 4.123: Συνολική Ακαθάριστη Εγχώρια Δαπάνη για Ε & Α ως ποσοστό του ΑΕΠ



4.7 Ανακεφαλαίωση

Στο παρόν κεφάλαιο διαπιστώσαμε ότι ανάλογα την μεταβλητή οι χώρες επηρεάζονται διαφορετικά με την πάροδο του χρόνου. Όσο αφορά την μεταβλητή σχετικά με τους ιδιοκτήτες των επιχειρήσεων διαπιστώσαμε ότι σχεδόν σε όλες τις χώρες η μεταβλητή αυτή έχει αύξηση με την πάροδο του χρόνου, υπάρχουν, όμως και οι χώρες οι οποίες με την πάροδο του χρόνου έχουν αντίθετο αντίκτυπο και αντί να αυξάνονται οι ιδιοκτήτες μειώνονται όπως είναι η Δανία και η Ιαπωνία.

Στην συνέχεια όσο αφορά το μερίδιο των σχετικών υπηρεσιών με την απασχόληση παρατηρήσαμε ότι σε όλες τις χώρες η μεταβλητή αυτή έχει ραγδαία αύξηση όλα αυτά τα 40 χρόνια. Εκτός από αυτές τις δύο μεταβλητές ασχοληθήκαμε και με το Ακαθάριστο εγχώριο προϊόν ανά άτομο και με την Ακαθάριστη εγχώρια δαπάνη για E & A.

Τέλος, όσο αφορά τις δύο τελευταίες μεταβλητές που εξετάσαμε, διαπιστώσαμε ότι τα τελευταία χρόνια και οι μεταβλητές έχουν υποστεί μείωση. Θα πρέπει να τονίσουμε ότι η μείωση αυτή διαπιστώθηκε από το 2007 και μετά και όπως είναι κατανοητό οφείλεται στην κρίση που ξέσπασε στην Ευρώπη τα τελευταία αυτά χρόνια απο 2007.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

Μεθοδολογία

5.1 Εισαγωγή

Παραπάνω έχει γίνει η ανάλυση των δεδομένων που θα χρησιμοποιήσουμε και όπως διαπιστώσαμε τα στοιχεία που έχουμε είναι panel. Στο παρόν κεφάλαιο θα αναφέρουμε ποια θα είναι η μεθοδολογία που θα ακολουθήσουμε προκειμένου να βγάλουμε τα επιθυμητά αποτελέσματα.

5.2 Μεθοδολογία

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 πολυσυγγραμικότητας.
- 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

Στην παρούσα μελέτη, η εμπειρική ανάλυση που ακολουθεί εστιάζει εκεί όπου η εφαρμογή των panel data παρέχει σημαντικά πλεονεκτήματα γύρω από την έρευνα των διαστρωματικών στοιχείων (cross-section).

Το πιο σημαντικό χαρακτηριστικό των μελετών που χρησιμοποιούν panel data είναι ότι οι μεταβολές, συνήθως, συμπεριλαμβάνονται αυτομάτως στο σχεδιασμό τους. Άρα 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, δηλαδή

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

Όπου, $U_{it} = \mu_i + v_{it}$, 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 και

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 v_{it} είναι μια διαδικασία iid $\sim (0, \sigma_v^2)$. Γενικά, ο διαταρακτικός όρος v_{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 v_{it} κατανέμεται κανονικά με μηδενικό μέσο και μήτρα διακύμανσης – συνδιακυμάνσεων $\sigma_v^2 [N(0, \sigma_v^2)]$. Επίσης, τα X_{it} είναι ανεξάρτητα τόσο από τα μ_i όσο και από τα v_{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 v_{it} . Δηλαδή, ελέγχουμε την υπόθεση:

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

έναντι της εναλλακτικής

$$H_1 : \text{τουλάχιστον ένα από τα } \mu_i \text{ είναι διαφορετικό του μηδενός.}$$

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 $\mu_{it} \sim iid(0, \sigma_v^2)$ και $v_{it} \sim iid(0, \sigma_u^2)$ 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 ποιό 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_{it} είναι μια τυχαία ή όχι μεταβλητή, δηλαδή για να ελέγξουμε την υπόθεση της ύπαρξης fixed effects, χρησιμοποιείται ο έλεγχος των Breusch & Pagan (BP). Οι (Breusch, et al., 1980) ανέπτυξαν ένα Lagrange Multiplier (LM) test για τον έλεγχο της υπόθεσης $\sigma_u^2=0$. 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 $\theta = (\sigma_u^2, \sigma_v^2)$ και $\Omega = \eta$ μήτρα διακύμανσης – συνδιακυμάνσεων

Η στατιστική ελέγχου που χρησιμοποιείται είναι η ακόλουθη:

$$LM = \frac{NT}{2(T-1)(1-RSS_u)} \quad (5)$$

Υπό τη μηδενική υπόθεση η LM κατανέμεται ασυμπτωτικά ως $X^2(1)$. 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)]:

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

Και για την εφαρμογή του απαιτούνται δύο εκτιμητές του συντελεστή β , έστω $\tilde{\beta}$ και $\bar{\beta}$ με τις εξής ιδιότητες:

1. Ο εκτιμητής $\tilde{\beta}$ 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 $\bar{\beta}$ 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:

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

όπου $\hat{g} = \bar{\beta} - \tilde{\beta}$ (6γ)

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

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

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 (7):

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

όπου T το μέγεθος του δείγματος των χρονοσειρών
 N το μέγεθος του δείγματος των διαστρωματικών στοιχείων
 R^2 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 (β_1^{OLS}) όσο και από τα ελάχιστα τετράγωνα σε δύο στάδια ($\tilde{\beta}_2^{OLS}$) είναι συνεπείς παρόλο που οι μεταβλητές είναι εξωγενείς.

Κεφάλαιο 6
Αποτελέσματα της Έρευνας

6.1 Εισαγωγή

Στο κομμάτι αυτό, θα προχωρήσουμε στην ανάλυση των βασικών ευρημάτων που προέκυψαν από την επεξεργασία και τις μετρήσεις που πραγματοποιήθηκαν, καθώς και στην παρουσίαση των ευρημάτων αυτών.

Οι μέθοδοι ανάλυσης που χρησιμοποιήθηκαν, αφορούν τα panel data.

6.2 Αποτελέσματα Έρευνας

Αρχικά, η ανάλυση γίνεται ανά χώρα μεταξύ των 6 μεγαλύτερων χωρών του δείγματος μας (Γαλλία, Γερμανία, Ιταλία, Ισπανία, Σουηδία και Αγγλία), ενώ στην συνέχεια ακολουθεί ένας πίνακας με συγκεντρωτικά αποτελέσματα για το σύνολο των χωρών του δείγματος μας.

Στο σημείο αυτό, αξίζει να γίνει μία σύντομη περιγραφή του δείγματος μας. Το δείγμα, αποτελείται από 30 χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης και μία σειρά από οικονομικά στοιχεία-παραμέτρους, που πιθανολογείται ότι επηρεάζουν τον αριθμό των επιχειρηματιών του κάθε κράτους, την 40ετία 1970-2011.

Ξεκινώντας, όσον αφορά στην Γαλλία, ακολουθούν μερικά ενδιαφέροντα στοιχεία καθώς και ο πίνακας με την παλινδρόμηση:

Πίνακας 6.1: Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Γαλλία
(εξαρτημένη μεταβλητή: Αριθμός επιχειρηματιών)

ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ	B(tstat)	B(tstat)	B(tstat)
C	-2,5554 (-1,074)	0,927 (0,045)	-104,863 (-1.798)
ΑΕΠ Γαλλίας	-0,006 (-0,003)	-0,988 (-1,054)	2,362 (1.468)
Πληθυσμιακή Πυκνότητα	5,659 (0,769)	-1,088 (-0,179)	2,3662 (1.533)
Απασχόληση (Βιομ.)		-2,810 (-0,586)	-2,9707 (-2.724) *
Απασχόληση (Υπηρ.)		1,9769 (3,944) *	-2,6154 (-1.358)
Εξαγωγές			9,117 (1.862)
Πατέντες ΗΠΑ			0,130 (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 **90%**, όπου * οι στατιστικά σημαντικές περιπτώσεις)

Στην περίπτωση της Γαλλίας παρατηρούμε ότι εκτελώντας την παλινδρόμηση με 2 μεταβλητές, το ΑΕΠ της χώρας και την πληθυσμιακή της πυκνότητα, μόνο η 2^η δείχνει να επηρεάζει τις άμεσες ξένες επενδύσεις σε πρώτη φάση. Πιθανή αύξηση της πληθυσμιακής πυκνότητας κατά 1 μονάδα επιφέρει άνοδο τον αριθμό επιχειρηματιών 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 που εκτελέσαμε για την Γαλλία, με 4 μεταβλητές βλέπουμε ότι η πληθυσμιακή πυκνότητα από θετική επίδραση έχει πλέον αρνητική (-1,088) ενώ την μεγαλύτερη επίδραση παρουσιάζει η απασχόληση στις υπηρεσίες(1,9769), 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%

Στην συνέχεια έχουμε τα αντίστοιχα αποτελέσματα για την Γερμανία:

Πίνακας 6.2: Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Γερμανία
(εξαρτημένη μεταβλητή: Αριθμός επιχειρηματιών)

ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ	B(t_{stat})	B(t_{stat})	B(t_{stat})
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)	-1,6500 (-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 $t_{stat}=90\%$, όπου * οι στατιστικά σημαντικές περιπτώσεις)

Στην Γερμανία, παρατηρούμε ότι σε όλες τις περιπτώσεις η πληθυσμιακή πυκνότητα επηρεάζει αρνητικά τις άμεσες ξένες επενδύσεις είτε εξεταζόμενη με 1 είτε με περισσότερες μεταβλητές, καθώς έχει σταθερή αρνητική επιρροή από -8,024 έως και -9,430 μονάδες. Στην πρώτη περίπτωση το ΑΕΠ της χώρας επηρεάζει επίσης σε σημαντικό βαθμό ($\beta=2,820$, $t=5,485$) σε σημείο ώστε οι 2 αυτές μεταβλητές μαζί να εξηγούν το 89,1% της διακύμανσης της ανεξάρτητης μεταβλητής. Στην δεύτερη παλινδρόμηση, το ΑΕΠ και η πυκνότητα παραμένουν οι κύριες μεταβλητές επηρεασμού, με το R^2 να παραμένει στα ίδια περίπου επίπεδα και συγκεκριμένα στο 88,1%. Στην παλινδρόμηση που περιλαμβάνει το σύνολο των μεταβλητών, βλέπουμε ότι το ΑΕΠ και η πυκνότητα έχουν σταθερή επίδραση θετική και αρνητική αντίστοιχα, ενώ πλέον η απασχόληση στην βιομηχανία αλλά και στις υπηρεσίες, δείχνει να επηρεάζει και αυτή αρνητικά, συνεπικουρούμενες από τις εξαγωγές που και αυτές έχουν αρνητική συσχέτιση με τις επενδύσεις ($\beta=-2,901$, $t=-0,737$). Όλες μαζί οι μεταβλητές της «πλήρης» παλινδρόμησης εξηγούν το 91,2% της διακύμανσης της εξαρτημένης μεταβλητής.

Πίνακας 6.3: Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Ιταλία
(εξαρτημένη μεταβλητή: Αριθμός επιχειρηματιών)

ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ	B(t _{stat})	B(t _{stat})	B(t _{stat})
C	1,5291 (0,258)	5,2080 (0,779)	5,6743 (0,402)
ΑΕΠ Ιταλίας	1,753 (1,847)	8,186 (1,665)	5,946 (0,873)
Πληθυσμιακή Πυκνότητα	-5,064 (-0,408)	-1,7254 (-1,176)	-1,6677 (-0,653)
Απασχόληση (Βιομ.)		-5,536 (-0,530)	1,3914 (0,859)
Απασχόληση (Υπηρ.)		-2,5054 (-1,204)	-9,690 (-0,294)
Εξαγωγές			-1,9638 (-2,292) *
Πατέντες ΗΠΑ			0,084 (1,731)
Πατέντες Ε.Ε			0,012 (0,578)
Κόστος Εμπορίου			-4,464 (-2,540) *
	R² = 0,531, adj. R² = 0,476	R² = 0,601, adj. R² = 0,494	R² = 0,762, adj. R² = 0,588

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

Στην περίπτωση της Ιταλίας το ΑΕΠ δεν δείχνει να επηρεάζει σε στατιστικά σημαντικό επίπεδο τον αριθμό επιχειρηματιών 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 1^{ης} 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 ($\beta=-1,9638$, $t=-2,292$). 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)

ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ	B(tstat)	B(tstat)	B(tstat)
C	3,2019 (3,952) *	1,5568 (1,755)	-3,1107 (-0,700)
ΑΕΠ Ισπανίας	2,532 (6,332) *	-0,039 (-0,042)	-5,498 (-1,677)
Πληθυσμιακή Πυκνότητα	-1,0781 (-4,552) *	-5,367 (-1,986) *	1,2609 (0,917)
Απασχόληση (Βιομ.)		1,1380 (2,660) *	2,2939 (1,762)
Απασχόληση (Υπηρ.)		8,685 (2,975) *	1,8523 (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 **90%**, όπου * οι στατιστικά σημαντικές περιπτώσεις)

Στην παλινδρόμηση για την Ισπανία, παρατηρούμε 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, ($\beta=1,1380$, $t=-2,660$) 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 ($\beta=-1,7018$, $t=-2,251$) όπως επίσης και οι εξαγωγές ($\beta=-4,794$, $t=-2,830$). Το R^2 αυξάνεται σταδιακά από 73,4% σε 86,2% Ακολουθούν τα αποτελέσματα για την Σουηδία:

Πίνακας 6.5: Πολλαπλή παλινδρόμηση για την Σουηδία
(εξαρτημένη μεταβλητή: Αριθμός επιχειρηματιών)

ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ	B(tstat)	B(tstat)	B(tstat)
C	-2,4970 (-4,070) *	-5,5488 (-3,458) *	-3,9467 (-2,177) *
ΑΕΠ Σουηδίας	-0,168 (-0,298)	-0,962 (-0,830)	0,456 (0,293)
Πληθυσμιακή Πυκνότητα	8,663 (3,088) *	1,0657 (1,617)	1,748 (0,205)
Απασχόληση (Βιομ.)		3,4094 (1,415)	3,4792 (1,375)
Απασχόληση (Υπηρ.)		2,7954 (1,095)	3,3961 (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 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 1^{ης} 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, παρόλο

την είσοδο νέων μεταβλητών που θα περιμέναμε να εξηγούν καλύτερα την εξαρτημένη μεταβλητή μας. Έτσι το R² 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
(εξαρτημένη μεταβλητή: Αριθμός επιχειρηματιών)

ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ	B(tstat)	B(tstat)	B(tstat)
C	1,0214 (0,497)	1,2615 (0,435)	-1,1072 (-0,437)
ΑΕΠ Αγγλίας	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 **90%**, όπου * οι στατιστικά σημαντικές περιπτώσεις)

Ξεκινώντας με την πρώτη παλινδρόμηση στην Αγγλία, παρατηρούμε ότι το ΑΕΠ επηρεάζει θετικά σε οριακό βαθμό τον αριθμό επιχειρηματιών 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 αξιολογή μεταβλητή. Έτσι, παρατηρούμε ότι και το R² 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

ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ	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	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 (B)		4,743 (0,828)	0,829 (0,106)	0,818 (0,102)	1,602 (0.198)
Απασχόληση (Y)		8,921 (3,286) *	1,867 (0,250)	1,893 (0,245)	2,744 (0.353)
Πατέντες ΗΠΑ			0,262 (0,687)	0,117 (0,348)	0,271 (0.674)
Πατέντες Ε.Ε.			0,119 (0,367)	-0,105 (-0,046)	0,011 (0.030)
Εξαγωγές				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 **90%**, όπου * οι στατιστικά σημαντικές περιπτώσεις)

Τέλος, έχουμε την πολλαπλή παλινδρόμηση για τους μέσους όρους των χωρών με παραπάνω μεταβλητές υπό εξέταση. Αρχικά, μόνο το ΑΕΠ δείχνει να επηρεάζει θετικά τον αριθμό επιχειρηματιών ($\beta=1,410$, $t=5,866$) 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 R² έφτασε το 75% από

62% που ήταν στην 1^η 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%). Και στην τελευταία περίπτωση παρατηρείται το ίδιο (πτώση του R^2 στο 71,3%).

6.3 Ανακεφαλαίωση

Στο παρόν κεφάλαιο πραγματοποιήθηκε η οικονομική ανάλυση για τις 30 υπό μελέτη χώρες και συγκεκριμένα για το χρονικό διάστημα των 40 χρόνων από το 1970 έως το 2011. Αναλυτικότερα, παρουσιάσαμε τις 6 μεγαλύτερες χώρες του δείγματος μας (Γαλλία, Γερμανία, Ιταλία, Ισπανία, Σουηδία και Αγγλία) και στον τελευταίο πίνακα πραγματοποιήθηκε η σύγκριση των μέσων όρων όλων των υπόλοιπων 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, παρατηρήσαμε ότι σε όλες τις παλινδρομήσεις που πραγματοποιήσαμε καθώς και σε όλες τις υπό μελέτη χώρες, το ΑΕΠ είναι στατιστικά σημαντική μεταβλητή για όλες τις χώρες ενώ σε κάθε μια περίπτωση ξεχωριστά παρατηρούμε ότι όλο και διαφορετικοί είναι οι παράγοντες που οδηγούν στην αύξηση της επιχειρηματικότητας και αυτό έχει ως συνέπεια την μείωση της ανεργίας.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Όπως διαπιστώθηκε από την έρευνα μας 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 Φινλανδία 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).

Επομένως η Ευρώπη θα πρέπει να ενθαρρύνει ακόμη περισσότερο την επιχειρηματικότητα, γιατί χρειάζονται όλο και περισσότερες νέες και ανθηρές επιχειρήσεις που να είναι έτοιμες να αξιοποιήσουν το άνοιγμα των αγορών και να ξεκινήσουν δημιουργικές ή καινοτόμες προσπάθειες εμπορικής εκμετάλλευσης σε μεγαλύτερη κλίμακα. Θα πρέπει να τονίσουμε ότι το υψηλό ποσοστό ανεργίας που εξακολουθεί να υπάρχει στην Ευρωπαϊκή Ένωση καθιστά απαραίτητη την καταβολή προσπαθειών προκειμένου να δημιουργηθούν νέες ευκαιρίες δημιουργίας θέσεων εργασίας που προσφέρει η επιχειρηματική δραστηριότητα.

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. Η Ευρωπαϊκή Ένωση αν και δεν παρουσιάζει έλλειψη ιδιόκτητων επιχειρήσεων ωστόσο, υπάρχουν περιθώρια βελτίωσης. Οι Ευρωπαίοι θα πρέπει να αναπτύξουν νέες επιχειρηματικές πρωτοβουλίες γιατί σε σύγκριση με τις ΗΠΑ, υπάρχει λιγότερος επιχειρηματικός δυναμισμός στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Επίσης, οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις δεν έχουν εξίσου γρήγορους ρυθμούς ανάπτυξης σε σχέση με τις αντίστοιχες επιχειρήσεις των ΗΠΑ.

Παρά την πρόσφατη πρόοδο, οι Ευρωπαίοι εξακολουθούν να θεωρούν τους διοικητικούς φραγμούς ως τη βασική προϋπόθεση για την έναρξη μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας. Οι επιχειρήσεις που βρίσκονται στη φάση εκκίνησης αντιμετωπίζουν δυσκολίες όσον αφορά τη συγκέντρωση των απαραίτητων αρχικών κεφαλαίων. Τα κενά ή οι αδυναμίες στη χρηματοδότηση του

επιχειρηματικού τομέα μπορεί να ευθύνονται για τα υψηλά ποσοστά αποτυχίας των νέων επιχειρήσεων. Θα πρέπει να τονίσουμε ότι σημαντική πηγή για την χρηματοδότηση των επιχειρηματικών ιδεών είναι η βιομηχανία των επιχειρηματικών κεφαλαίων η οποία παρέχει τα κεφάλαια για τη χρηματοδότηση των νέων ιδιωτικών επιχειρήσεων.

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.

Όλες οι χώρες ακολουθούν μία κοινή πορεία για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας του γνωστή ως την στρατηγική «Ευρώπη 2020» η οποία ανταποκρίνεται στις μεταβολές της κρίσης θέτοντας τα θεμέλια για τη μελλοντική ανάπτυξη και ανταγωνιστικότητα, οι οποίες θα είναι έξυπνες, βιώσιμες και χωρίς αποκλεισμούς και θα αντιμετωπίσουν τις πρωταρχικές προκλήσεις της κοινωνίας μας. Η διόρθωση των παρελθόντων προβλημάτων και η δρομολόγηση μιας πιο βιώσιμης ανάπτυξης για την ΕΕ στο μέλλον αποτελεί κοινή ευθύνη των κρατών μελών και των θεσμικών οργάνων της ΕΕ.

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, κατάλληλη καθοδήγηση

σχετικά με την έρευνα και την ανάπτυξη, και τη δικτύωση με ομότιμα δίκτυα, με δυνητικούς προμηθευτές και με πελάτες. Στην συνέχεια θα πρέπει να ενεργοποιηθούν οι νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες που προσφέρει η ψηφιακή εποχή προκειμένου να γίνεται ευκολότερα η μεταβίβαση της ιδιοκτησίας μιας επιχείρησης εφόσον κάθε χρόνο περίπου 450.000 επιχειρήσεις με 2 εκατομμύρια εργαζομένους μεταβιβάζονται σε νέους ιδιοκτήτες σε όλη την Ευρώπη με αποτέλεσμα την απώλεια περίπου 150.000 εταιρειών με 600.000 θέσεις εργασίας. Επιπλέον, θα πρέπει να δίνονται δεύτερες ευκαιρίες για τους έντιμους επιχειρηματίες μετά την πτώχευση εφόσον η συντριπτική πλειονότητα (96%) των πτωχεύσεων οφείλεται σε μια σειρά από καθυστερημένες πληρωμές και άλλα πρακτικά προβλήματα.

Τέλος, όπως αναφερθήκαμε και στο δεύτερο κεφάλαιο το γεγονός ότι οι γυναίκες αντιπροσωπεύουν μόνο το 34,4% των αυτοαπασχολουμένων στην Ευρώπη δείχνει ότι χρειάζονται περισσότερη ενθάρρυνση και υποστήριξη για να γίνουν επιχειρηματίες επίσης όσο αφορά τους νέους θα πρέπει να τους παρέχουν την απαραίτητη κατάρτιση, την εκπαίδευση, τις επιχειρηματικές συμβουλές και την σωστή καθοδήγηση. Θα πρέπει να τονίσουμε και την σημαντική συμβολή των ηλικιωμένων οι οποίοι παρά το γεγονός ότι έχουν συνταξιοδοτηθεί κατέχουν πολύτιμη τεχνογνωσία που θα πρέπει να μεταβιβάζεται στις μελλοντικές γενιές ώστε να μπορούν ευκολότερα να ιδρύουν εταιρείες. Δεδομένου ότι οι μετανάστες αντιμετωπίζουν συχνά δυσκολίες στην αγορά εργασίας, η αυτοαπασχόλησης είναι μια πολύτιμη ευκαιρία για την οικονομική τους χειραφέτηση και την κοινωνική τους ένταξη.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνική

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

Καραγιάννης Α.Δ. (1992). Τί είναι η Επιχειρηματικότητα, Βήματα στην Ανάπτυξη Νο 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 ,σελ.62-65.

Κίοχος Θάνος Γ., Π., Παπανικολάου Π. (2002) Χρηματοδότηση των Επιχειρήσεων, Σύγχρονη Εκδοτική, Αθήνα, σελ:556-559.

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.

Ξενόγλωσση

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 Langrance multiplier taste 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.

Hellman, T. (1998b). A theory of corporate venture investing, Working paper, Stanford University.

Hellman, T., Milius, S., Risk, G. (1995). Apple Computer—Strategic Investment Group, Stanford Graduate School of Business Case #S-SM-21.

Hellman, T., Puri, M. (2002). Venture capital and the professionalization of start-up firms', *Journal of Finance* 57, 169– 197.

Hellmann, T. (2002). IPOs, acquisitions and the use of convertible securities in venture capital, Working Paper, Stanford University.

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 Fuction in Economic Literature: A Synoptic Review, pg:71

Katsikis, I and Kyrgidou, L. (2009). Entrepre neurship 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.

Kilman 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.

Klevmarcken, 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

Meggison, W., Weiss, K. (1991). Venture capitalist certification in initial publicofferings, *Journal of Finance* 46, 879–903.

- 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*.
- Rajan, R., Zingales, L.(1998). Financial dependence and growth, *American Economic Review* 88, 559– 586.
- Ray, D. (1993). Understanding the Entrepreneur: Entrepreneurial Attributes, Experience and Skills, *Entrepreneurship and Regional Development*, 5, 4.

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: Harperand 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 Willey, 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.

Stutely R., (2003). Το ιδανικό επιχειρηματικό σχέδιο, εκδ. Παπασωτηρίου.

Sykes, H. (1990). Corporate venture capital: strategies for success, Journal of Business Venturing 5, 37–47.

Tyebjee,T. and A.Bruno (1984). A Model of Venture Capital Investment Activity, Management Science 30, 1051-1066.

Verheul I.,Risseeuw P.,Bartelse G. (2001). Gender differences in strategy and human resource management, Rotterdam:Institute for business economic studies

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.