



ΙΔΡΥΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ
FOUNDATION FOR ECONOMIC & INDUSTRIAL RESEARCH

Τσάμη Καρατάσου 11, 117 42 Αθήνα, Τηλ.: 210 92 11 200-10, Fax: 210 92 33 977, www.iobe.gr
11 Tsami Karatassou, 117 42 Athens, Greece, Tel.: +30 210-9211 200-10, Fax: +30210-9233 977

Ετήσια Έκθεση Επιχειρηματικότητας 2020-2021:

Ήπιες οι πρώτες επιδράσεις της πανδημίας στη νέα επιχειρηματικότητα

Άγγελος Τσακανίκας

Σοφία Σταυράκη

Ευαγγελία Βαλαβανιώτη

Ιωάννης Γιωτόπουλος



Global Entrepreneurship Monitor

ΑΠΡΙΛΙΟΣ 2022



Global Entrepreneurship Monitor



Το **Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών** είναι ιδιωτικός, μη κερδοσκοπικός, κοινωφελής ερευνητικός οργανισμός. Ιδρύθηκε με σκοπό να προωθεί την επιστημονική έρευνα για τα τρέχοντα και αναδυόμενα προβλήματα της ελληνικής οικονομίας, να παρέχει αντικειμενική πληροφόρηση και να διατυπώνει προτάσεις οι οποίες είναι χρήσιμες στη διαμόρφωση των σχετικών πολιτικών.

Copyright © 2022 Ίδρυμα Οικονομικών & Βιομηχανικών Ερευνών - IOBE

ISSN 2653-889X

Απαγορεύεται η με οποιονδήποτε τρόπο ανατύπωση ή μετάφραση οποιουδήποτε μέρους της μελέτης, χωρίς την άδεια του εκδότη.

Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE)

Τσάμη Καρατάσου 11, 117 42 Αθήνα

Τηλ.: 210 9211 200-10, Fax: 210 9233 977, <http://www.iobe.gr>

Με την υποστήριξη της



ΠΑΡΑΤΗΡΗΤΗΡΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΙΟΒΕ

Το Παρατηρητήριο Επιχειρηματικότητας του ΙΟΒΕ αποτελεί τον ελληνικό εταίρο του
Παγκόσμιου Παρατηρητηρίου Επιχειρηματικότητας
(Global Entrepreneurship Monitor -GEM)

Εθνική ερευνητική ομάδα GEM

Άγγελος Τσακανίκας, Αναπληρωτής Καθηγητής Οικονομικής Αξιολόγησης Συστημάτων
Τεχνολογίας, Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας ΕΜΠ,
Επιστημονικός Υπεύθυνος Παρατηρητηρίου Επιχειρηματικότητας ΙΟΒΕ

Σοφία Σταυράκη, Ερευνήτρια ΙΟΒΕ

Ευαγγελία Βαλαβανιώτη, Ερευνήτρια ΙΟΒΕ

Ιωάννης Γιωτόπουλος, Επίκουρος Καθηγητής, Πανεπιστήμιο Πελοποννήσου

Οι απόψεις που εκφράζονται στην παρούσα έκθεση εκφράζουν τις απόψεις των συγγραφέων και δεν ανταποκρίνονται κατ' ανάγκη προς αυτές των μελών ή της Διοίκησης του ΙΟΒΕ, όπως και των οργανισμών που υποστηρίζουν, χρηματοδοτούν ή συνεργάζονται με το Ίδρυμα.

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Το IOBE, στο πλαίσιο της συμμετοχής του στο διεθνές ερευνητικό πρόγραμμα Global Entrepreneurship Monitor (GEM), δημοσιεύει την «Ετήσια Έκθεση για την Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα» **για 18^η συνεχή χρονιά**. Όμως είναι ταυτόχρονα η πρώτη έκθεση που αφορά πλέον στην περίοδο που χαρακτηρίστηκε από την εμφάνιση της πανδημικής κρίσης η οποία επέφερε δραστικές αλλαγές στην καθημερινή δραστηριότητά μας, την προσωπική, επαγγελματική και κοινωνική ζωή μας και σε κάποιο βαθμό και στον τρόπο που προσεγγίζουμε το ζήτημα της εργασίας και της παραγωγής. Επομένως συνεισφέρει στην κατεύθυνση μιας πρώτης αποτίμησης των επιπτώσεων στο ζήτημα της επιχειρηματικότητας, όπως τουλάχιστον μεθοδολογικά αναλύεται στο πλαίσιο του GEM.

Το GEM αποτελεί μία διεθνή ερευνητική κοινοπραξία από ερευνητικά ινστιτούτα και πανεπιστήμια από όλο τον κόσμο που ξεκίνησε το 1999, στο πλαίσιο της οποίας συλλέγονται εμπειρικά στοιχεία μέσω ερευνών πεδίου σε ένα ευρύ πλήθος χωρών παγκοσμίως. Η έρευνα του GEM φωτίζει διάφορες πτυχές και διαστάσεις της επιχειρηματικότητας, συνεισφέροντας έτσι στην παγκόσμια έρευνα για την υποστήριξη και την προώθηση της επιχειρηματικότητας και των σχετικών πολιτικών. Το IOBE, είναι ο αποκλειστικός ελληνικός εταίρος σε αυτή τη διεθνή ερευνητική κοινοπραξία από το 2003, και έχει την ευθύνη για την επιστημονική διεξαγωγή των αναγκαίων ερευνών στον ελληνικό πληθυσμό, τη συλλογή και την επεξεργασία των στοιχείων σύμφωνα με την κοινή εναρμονισμένη μεθοδολογία και την ένταξη των εμπειρικών ευρημάτων στο διεθνές αναλυτικό πλαίσιο του GEM, έτσι ώστε να είναι εφικτή και με ορθό τρόπο η σύγκριση των στοιχείων σε διεθνές και σε διαχρονική βάση.

Όπως έχει αναδειχθεί από τις ετήσιες εκθέσεις, είναι ακριβώς αυτή η συστηματικότητα και η επαναληπτικότητα των ερευνών σε ετήσια βάση σε ένα μεγάλο εύρος χωρών, που έχει οδηγήσει στη δημιουργία πλέον μια σημαντικής χρονοσειράς δεδομένων. Το γεγονός αυτό επιτρέπει να διερευνηθεί ο τρόπος με τον οποίο εξελίσσονται διάφορες πτυχές της επιχειρηματικής δραστηριότητας σε ένα δυναμικό πλαίσιο ανάλυσης, λαμβάνοντας μάλιστα υπόψη και τις συνέπειες της οικονομικής κρίσης, αλλά και εθνικές ιδιαιτερότητες. Το δε πλούτος των εμπειρικών στοιχείων προσφέρεται πλέον για εκτενείς αναλύσεις και συγκριτικές επεξεργασίες από τους ερευνητές του σχετικού πεδίου.

Το IOBE θα ήθελε να ευχαριστήσει θερμά όλους όσους συνέβαλαν στην επιτυχία του έργου και κυρίως τους ειδικούς εμπειρογνώμονες, οι οποίοι ο καθένας στον τομέα του βοήθησαν στην ερμηνεία διαφόρων διαστάσεων της επιχειρηματικότητας και κυρίως στον εντοπισμό των βασικών υστερήσεων της Ελλάδας σε θέματα επιχειρηματικότητας. Ευχαριστούμε, επίσης, τον βασικό χορηγό του έργου, την ΕΥ, που χρηματοδότησε τη φετινή ερευνητική προσπάθεια.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Επιτελική Σύνοψη	7
1 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΑΡΧΙΚΩΝ ΣΤΑΔΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΟ 2020.....	15
1.1 Εισαγωγή	15
1.2 Βασικοί δείκτες επιχειρηματικότητας	17
1.2.1 Επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων	17
1.2.2 Καθιερωμένη επιχειρηματικότητα.....	24
1.2.3 Βαθμός ευκολίας ίδρυσης μιας επιχείρησης	26
1.2.4 Διακοπή επιχειρηματικής δραστηριότητας.....	27
1.2.5 Κίνητρα επιχειρηματικής δραστηριοποίησης	32
1.2.6 Ο ρόλος των άτυπων επενδυτών στη χρηματοδότηση επιχειρηματικών εγχειρημάτων	35
1.2.7 Η κλαδική διάσταση της επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων	38
1.3 Επιχειρηματικές προδιαθέσεις και αντιλήψεις.....	41
1.3.1 Εισαγωγή	41
1.3.2 Επιχειρηματικές ευκαιρίες στη χώρα.....	46
1.3.3 Προσωπική γνωριμία με επιχειρηματία.....	47
1.3.4 Η επιχειρηματικότητα ως καλή επιλογή σταδιοδρομίας	48
1.3.5 Κοινωνική καταξίωση και σεβασμός στους επιτυχημένους επιχειρηματίες	49
1.3.6 Προβολή επιχειρηματικότητας από τα μέσα ενημέρωσης.....	50
1.3.7 Γνώσεις, ικανότητες και εμπειρία για την ανάληψη επιχειρηματικής δραστηριότητας.....	51
1.3.8 Φόβος αποτυχίας για την άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας.....	52
1.4 Δημόγραφικά χαρακτηριστικά επιχειρηματικών αρχικών σταδίων	54
1.4.1 Ηλικία.....	54
1.4.2 Φύλο	57
1.4.3 Μορφωτικό επίπεδο.....	59
1.5 Τα ποιοτικά χαρακτηριστικά των νέων επιχειρηματικών εγχειρημάτων.....	60
1.5.1 Τεχνολογική ταυτότητα	61
1.5.2 Καινοτομικότητα και επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων	62
1.5.3 Απασχόληση και προοπτικές ανάπτυξης.....	64
1.5.4 Εξωστρέφεια επιχειρηματικού εγχειρήματος.....	67

1.6 Επίδραση της Πανδημίας	70
2 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΤΟ ΕΓΧΩΡΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ: Η ΕΡΕΥΝΑ ΤΩΝ ΕΘΝΙΚΩΝ ΕΜΠΕΙΡΟΓΝΩΜΟΝΩΝ	77
2.1 Ανάλυση βασικών δεικτών της έρευνας	80
2.2 Ο δείκτης εθνικού πλαισίου επιχειρηματικότητας	98
2.3 Οι επιδράσεις της υγειονομικής κρίσης στο επιχειρηματικό περιβάλλον	99
3 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΞΕΝΩΝ ΑΜΕΣΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΞΩΣΤΡΕΦΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΡΧΙΚΩΝ ΣΤΑΔΙΩΝ	109
3.1 Εισαγωγή	109
3.2 Σύντομη ανασκόπηση της βιβλιογραφίας.....	109
3.3 Εμπειρική ανάλυση.....	111
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	119
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ	123

ΕΠΙΤΕΛΙΚΗ ΣΥΝΟΨΗ

Το IOBE, συμμετέχοντας για 18^η συνεχόμενη χρονιά στο διεθνές ερευνητικό πρόγραμμα Global Entrepreneurship Monitor (GEM), δημοσιεύει την Ετήσια Έκθεση για την Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα για την περίοδο 2020-2021. Η έκθεση συνοψίζει τους βασικούς δείκτες της επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων στην Ελλάδα σε μια εξαιρετικά κρίσιμη περίοδο, καθώς το 2020 είχαμε την εμφάνιση της υγειονομικής κρίσης COVID-19 που έκτοτε κυριαρχεί σε παγκόσμιο επίπεδο. Η κρίση της πανδημίας άλλαξε απότομα και δραστικά την καθημερινή δραστηριότητα των πολιτών, την προσωπική, επαγγελματική και κοινωνική τους ζωή και, σε κάποιο βαθμό, τον τρόπο που προσεγγίζεται το ζήτημα της εργασίας και της παραγωγής. Αν και οι βραχυχρόνιες επιπτώσεις της εισαγωγής μέτρων όπως το lockdown και η παύση / αναστολή λειτουργίας κάποιων επιχειρήσεων μπορεί να αντιμετωπίστηκαν σε κάποιο βαθμό, οι επιπτώσεις στον ευρύτερο παραγωγικό ιστό της χώρας διαχέονται σε βάθος χρόνου και η οριστική αξιολόγηση τους θα απαιτήσει χρόνο και απόσταση από την κρίση. Σε κάθε περίπτωση, η έρευνα που περιλαμβάνεται στην παρούσα έκθεση αποτυπώνει ένα μέρος των επιπτώσεων της κρίσης, το πλέον βραχυχρόνιο ίσως, καθώς αντανακλά τις άμεσες αντιδράσεις του πληθυσμού απέναντι στην επιχειρηματικότητα.

Η έρευνα του GEM συνεισφέρει στη θεωρητική και εμπειρική έρευνα αναφορικά με τις διαστάσεις του εγχώριου οικοσυστήματος νεοφυούς επιχειρηματικότητας, προσφέροντας μια μοναδική, διαχρονική και συγκριτική εικόνα για την εξέλιξη της επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων στην Ελλάδα. Αναλυτικότερα, από τα αποτελέσματα της έρευνας της περιόδου 2020-2021 προκύπτουν τα εξής ευρήματα:¹

Χαρακτηριστικά των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων την περίοδο 2020-2021

- **Στην Ελλάδα το ποσοστό του πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών που εντάσσεται το 2020 στα αρχικά στάδια επιχειρηματικής δραστηριότητας ενισχύεται στο 8,6% (περίπου 562 χιλ. άτομα) από 8,2% (536 χιλ. άτομα) το 2019.** Πρόκειται για την 3^η χρονιά ανόδου και μια από τις υψηλότερες διαχρονικά επιδόσεις της χώρας, παρόλο που κινείται χαμηλότερα του μέσου όρου των χωρών υψηλού εισοδήματος.² Το εύρημα αυτό σε

¹ Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η έρευνα πραγματοποιήθηκε μετά το καλοκαίρι του 2020, δηλαδή αμέσως μετά το πρώτο πανδημικό «κύμα», αλλά πριν γίνει ορατή η εκδήλωση του δεύτερου «κύματος», όπως όμως και οι εξελίξεις σχετικές με τα διαθέσιμα εμβόλια.

² Οι χώρες υψηλού εισοδήματος αντικαθιστούν πλέον τις «χώρες καινοτομίας» όπως αναφέρονταν μέχρι πέρυσι οι αναπτυσσόμενες χώρες και οι οποίες αντιπροσωπεύουν τις χώρες που είναι δόκιμο να συγκρίνεται η Ελλάδα. Οι χώρες αυτές είναι οι: Αυστραλία, Ισραήλ, Κατάρ, Ν.Κορέα, Ταιβάν, ΗΑΕ, Ιαπωνία, Πουέρτο Ρίκο, Κύπρος, Κολομβία, Κροατία, Λετονία, Γερμανία, Ελλάδα, Ιρλανδία, Ιταλία, Λουξεμβούργο, Νορβηγία, Ολλανδία, Πολωνία, Πορτογαλία, Σλοβενία, Ισπανία, Σουηδία, Σαουδική Αραβία, Ελβετία, Ην. Βασίλειο, Καναδάς, ΗΠΑ, Χιλή, Παναμάς, Ομάν, Σλοβακία

πρώτη ανάγνωση μπορεί να αξιολογηθεί θετικά, καθώς φανερώνει ότι αυτός ο βασικός «σκληρός» δείκτης δεν επηρεάστηκε από την πανδημία, παρά τις αντίξοες συνθήκες. Όμως, αυτό που έχει μεγαλύτερη σημασία είναι να αξιολογηθούν αφενός τα κίνητρα της επιχειρηματικής δραστηριοποίησης και αφετέρου επιμέρους χαρακτηριστικά των νέων επιχειρημάτων, όπως η εξωστρέφεια, η καινοτομία και οι προοπτικές ανάπτυξης. Αυτά τα χαρακτηριστικά καθορίζουν την ποιότητα και τη βιωσιμότητά τους και, τελικά, μας επιτρέπουν να διαμορφώσουμε μια ολοκληρωμένη εικόνα. Αν η αύξηση αυτή είναι αποτέλεσμα ακριβώς της πανδημικής κρίσης, αν δηλαδή μέρος του πληθυσμού ξεκίνησε ένα εγχείρημα λόγω απώλειας μιας θέσης εξαρτημένης εργασίας, τότε είναι απλώς ένα αποτέλεσμα «μηχανικής αντίδρασης». **Άλλωστε, όπως έχει επισημανθεί αρκετές φορές, οι ποσοτικές επιδόσεις της χώρας στην επιχειρηματικότητα δεν ήταν αμελητέες. Όμως, το πρόβλημα εντοπιζόταν διαχρονικά στα ποιοτικά χαρακτηριστικά της.**

- Διακρίνοντας λοιπόν μεταξύ των δύο κατηγοριών επιχειρηματιών αρχικών σταδίων, δηλαδή τους επίδοξους και τους νέους επιχειρηματίες, σχεδόν **δύο στους τρεις είχαν πράγματι ξεκινήσει ενεργά το εγχείρημά τους ήδη για 3 μήνες** (νέοι επιχειρηματίες), με τους υπόλοιπους (επίδοξους επιχειρηματίες) να βρίσκονται ακόμα στη φάση της προετοιμασίας. Ο αριθμός τους είναι επομένως σημαντικά αυξημένος σε σχέση με πέρυσι, κάτι που σημαίνει ότι **το 2020 φαίνεται η αύξηση της επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων να τροφοδοτείται κυρίως από νέους επιχειρηματίες.**
- Το ποσοστό της καθιερωμένης επιχειρηματικότητας ανέρχεται στο 14,6% το 2020, όσο περίπου και το 2019, σε σημαντικά υψηλότερο επίπεδο από τις χώρες υψηλού εισοδήματος (6,9% το 2020). Όμως, οι υψηλές επιδόσεις της χώρας στον δείκτη καθιερωμένης επιχειρηματικότητας ερμηνεύονται και από την ισχυρή παρουσία της αυτοαπασχόλησης και της μικροεπιχειρηματικότητας, που κυριαρχούν στη δομή του ελληνικού παραγωγικού συστήματος.
- Αναφορικά με τα κίνητρα επιχειρηματικότητας και χωρίς να είναι αμοιβαίως αποκλειόμενα, ένα 69% δηλώνει τον βιοπορισμό, καθώς οι «δουλειές είναι λίγες». Ένα 46% δηλώνει την απόκτηση μεγαλύτερου εισοδήματος, ενώ υπάρχει και ένα 35,7% που συνεχίζει μια οικογενειακή παράδοση. Γενικά, πάντως, **το βασικό κίνητρο επιχειρηματικής δραστηριοποίησης φαίνεται να διαμορφώνεται από έναν συνδυασμό παραγόντων που συνδέονται με τη βελτίωση του βιοτικού επιπέδου του ατόμου και δυσαρέσκεια από το τρέχον επίπεδο αμοιβών (σε θέσεις εξαρτημένης εργασίας).** Σε ό,τι αφορά τις διαφοροποιήσεις ως προς το φύλο, φαίνεται στους άνδρες

να αναδεικνύεται πιο έντονα το κίνητρο της απόκτησης υψηλότερου εισοδήματος αλλά και συνέχισης της οικογενειακής παράδοσης, ενώ στις γυναίκες το πρωτεύον κίνητρο είναι ο βιοπορισμός.

- Μόλις το **25,9%** θεωρεί ότι είναι εύκολη στην Ελλάδα η ίδρυση μιας επιχείρησης, επίδοση σημαντικά χαμηλότερη από τον μέσο όρο των χωρών υψηλού εισοδήματος (55,5%). Άλλωστε, πρόκειται για ένα πεδίο στο οποίο η χώρα παραδοσιακά υστερεί, καθώς στην ετήσια έκθεση της World bank για την ευκολία στο επιχειρείν (Doing Business) η Ελλάδα το 2020 καταλαμβάνει την 79^η θέση ανάμεσα σε 190 χώρες.
- Το ποσοστό του πληθυσμού που διέκοψε ή ανέστειλε την επιχειρηματική του δραστηριότητα το 2020 ανέρχεται στο **2,2** (περίπου **143** χιλιάδες άτομα), επίδοση ελαφρώς υψηλότερη από το αντίστοιχο ποσοστό το 2019 (2,0%), αλλά ταυτόχρονα αρκετά χαμηλότερη από τον μέσο όρο των χωρών υψηλού εισοδήματος (3,6%). Το γεγονός ότι καταγράφεται ένα από τα υψηλότερα ποσοστά επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων και ένα αρκετά μικρότερο ποσοστό διακοπής της επιχειρηματικής δραστηριότητας, **υποδηλώνει τελικά και μεγαλύτερη καθαρή εισροή νέας επιχειρηματικότητας το 2020**. Βεβαίως, θα πρέπει να σημειωθεί ότι κατά την περίοδο της πανδημίας εφαρμόστηκαν πολλά προγράμματα υποστήριξης της απασχόλησης και της βιωσιμότητας των επιχειρήσεων. **Βασικότερο λόγο αναστολής λειτουργίας το 2020 αποτελεί η έλλειψη κερδοφορίας σε ποσοστό 37,3%**, αλλά και η πανδημία (22,8%). Το ποσοστό που δήλωσε ως αιτία διακοπής λειτουργίας την πανδημία είναι πολύ χαμηλότερο από τους ευρωπαϊκούς μέσους όρους, γεγονός που υποδηλώνει ότι τα μέτρα στήριξης είχαν αποτελεσματικότητα, τουλάχιστον ως προς αυτόν τον παράγοντα.
- Το **3,2%** (περίπου **208** χιλιάδες άτομα) των ατόμων ηλικίας 18-64 ετών στην Ελλάδα το 2020 δήλωσε πως διαδραμάτισε ρόλο άτυπου επενδυτή για τη χρηματοδότηση ενός νέου εγχειρήματος, επίδοση που είναι αισθητά χαμηλότερη του 2019 (5,0%), ενώ υπολείπεται του μέσου όρου των χωρών υψηλού εισοδήματος (4,7%). Οι περισσότεροι (δύο στους τρεις) προέρχονται από τον **στενότερο ή ευρύτερο οικογενειακό κύκλο**, οπότε επενδύουν κατά βάση σε μέλη του κύκλου τους και, επομένως, όχι απαραίτητα βάσει ορθολογικών, αλλά μάλλον συναισθηματικών κριτηρίων.
- **Ηλικιακά, το 2020 ενισχύεται σημαντικά η συμμετοχή των πιο νέων στην επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων σε σύγκριση με τα προηγούμενα χρόνια. Συνολικά το 61% των επιχειρηματιών βρίσκεται στο ηλικιακό κλιμάκιο 18-34 ετών**

έναντι 45% πέρυσι. Μάλιστα, οι μισοί προέρχονται από την ηλικιακή ομάδα 18-24 ετών, ποσοστό που είναι αρκετά υψηλό για αυτή την κατηγορία σε σύγκριση με τις χώρες υψηλού εισοδήματος (15,0%). Ως αποτέλεσμα αυτής της εξέλιξης, η μέση ηλικία του επιχειρηματία αρχικών σταδίων που **διαχρονικά κινείται στα 36 έτη, το 2020 υποχωρεί στα 32 έτη.** Πάντως, γενικά στις πιο αναπτυγμένες χώρες η **έναρξη επιχειρηματικής δραστηριότητας φαίνεται να είναι υπόθεση μεγαλύτερων ηλικιών, ενώ στις αναπτυσσόμενες χώρες η ανάγκη βιοπορισμού οδηγεί περισσότερους ηλικιακά νέους στην επιλογή επιχειρηματικότητας.** Οι μεγαλύτερες ηλικίες άλλωστε συνδέονται κατά κανόνα με υψηλότερης ποιότητας ανθρώπινο κεφάλαιο, δηλαδή άτομα είτε με πλουσιότερη επαγγελματική εμπειρία ή/και πιθανόν υψηλότερο εκπαιδευτικό επίπεδο.

- Το 2020, το ποσοστό της γυναικείας επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων υποχώρησε σε 6,7% (περίπου 224 χιλιάδες γυναίκες) από 7,6% το 2019, ενώ στους άνδρες ενισχύθηκε σε 10,6%% (περίπου 343 χιλιάδες άνδρες) από 8,8% το 2019. Συνεπώς, η μικρή άνοδος του δείκτη επιχειρηματικότητας που καταγράφεται το 2020 εκπορεύεται σχεδόν αποκλειστικά από την ενίσχυση των ανδρών επιχειρηματιών, καθώς ακόμα και σε απόλυτους όρους οι άντρες επιχειρηματίες αυξήθηκαν (περί τις 285 χιλ. πέρυσι).
- Το 2020 το 34% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων διαθέτει τουλάχιστον ένα πτυχίο τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, ενώ ακόμα ένα 17% έχει και κάποιου είδους μεταπτυχιακή ειδίκευση. Αυτό σημαίνει ότι σχεδόν οι μισοί επιχειρηματίες αρχικών σταδίων διαθέτουν πανεπιστημιακή εκπαίδευση, όσο πάντως και το προηγούμενο έτος.

Χαρακτηριστικά των επιχειρηματικών εγχειρημάτων

- Σε κλαδικό επίπεδο το ποσοστό των εγχειρημάτων που δημιουργούνται στον πρωτογενή τομέα **διαμορφώνεται στο 4,2% το 2020, υποχωρώντας σε σχέση με το 2019 (6,4%), περίπου στο επίπεδο του μέσου όρου των χωρών υψηλού εισοδήματος.** Στα περυσινά επίπεδα κινείται το ποσοστό των νέων εγχειρημάτων B2B, (17,5%), επίδοση πάντως που βρίσκεται πολύ χαμηλότερα του μέσου όρου των χωρών υψηλού εισοδήματος (26%). Οριακά πτωτική τάση παρουσιάζουν τα νέα εγχειρήματα στον κλάδο της μεταποίησης (25,8% έναντι 27,0% το 2019), ενώ ανοδικά κινείται το ποσοστό των νέων εγχειρημάτων B2C, με τον δείκτη να εντοπίζεται στο 52,5%, **υψηλότερα μάλιστα από τις χώρες υψηλού εισοδήματος.** Συνεπώς, το 2020 η εικόνα που προκύπτει από την κλαδική διάρθρωση των νέων εγχειρημάτων είναι λιγότερο ενθαρρυντική, όχι μόνο ως προς την υποχώρηση των εγχειρημάτων στον κλάδο της μεταποίησης, αλλά και στις B2B. Μάλιστα, από το σύνολο των εγχειρημάτων που

εντοπίστηκαν στην έρευνα το 2020, το 42% προέρχονται από το Χονδρικό – Λιανικό Εμπόριο και Ξενοδοχεία - Εστιατόρια. Άλλωστε, σε όρους τεχνολογικής έντασης η Ελλάδα βρίσκεται χαμηλά στην κατάταξη με μόλις το 7,6% των επιχειρημάτων της να αφορούν εγχειρήματα μέτριας/υψηλής τεχνολογικής έντασης.

- Ένας στους τρεις επιχειρηματίες δηλώνει ότι πέρα από τους ιδρυτές, κανείς άλλος δεν εργάζεται στο εγχείρημα αυτό, τουλάχιστον κατά τη στιγμή της έναρξης (15% πέρυσι). Από την άλλη πλευρά, ενισχύεται το ποσοστό των επιχειρημάτων που απασχολούν πάνω από έξι άτομα, στο 9,3% από 5,8% το 2019. Συνεπώς, η αύξηση του αριθμού των νέων επιχειρημάτων το 2020 δεν συνοδεύεται από ουσιαστική βελτίωση των όρων απασχόλησης, καθώς περισσότερα νέα εγχειρήματα απασχολούν αποκλειστικά και μόνο τους ιδρυτές τους. Αλλά και οι προσδοκίες που έχουν οι ίδιοι οι επιχειρηματίες για τις θέσεις εργασίας που διαβλέπουν ότι μπορεί να δημιουργήσει το νέο τους επιχειρηματικό εγχείρημα εντός της επόμενης πενταετίας, είναι πιο απαισιόδοξες σε σχέση με πέρυσι: μόλις το 80% (από 95% το προηγούμενο έτος) των επιχειρηματιών εκτιμούν ότι την επόμενη πενταετία θα δημιουργήσουν τουλάχιστον μια θέση εργασίας, με το 20% (από 22%) να δηλώνει ότι θα προσφέρει από 6 θέσεις και πάνω.
- Από την άλλη πλευρά, οι όροι εξωστρέφειας των νέων επιχειρημάτων βελτιώνονται ελαφρά, καθώς το 60,8% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων δηλώνει ότι απευθύνεται αποκλειστικά στην εγχώρια αγορά, έναντι 69,6% πέρυσι, ενώ υπερτερούμε και σε σχέση με τις χώρες υψηλού εισοδήματος (75,9%). Όμως, η ένταση αυτής της εξωστρέφειας παραμένει σχετικά χαμηλή, καθώς μόλις το 17% των επιχειρήσεων δηλώνει ότι πάνω από το ¼ του τζίρου τους προέρχεται από πελάτες εξωτερικού.
- Το 19% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων, σε άνοδο από πέρυσι, δηλώνει ότι τα προϊόντα / υπηρεσίες που θα προσφέρει είναι νέα (και άρα καινοτόμα) για τη χώρα του, όσο περίπου και το αντίστοιχο μέσο ποσοστό για τις χώρες υψηλού εισοδήματος, ενώ υπάρχει και ένα 5,2% που δηλώνει καινοτομία σε παγκόσμιο επίπεδο.

Προσωπικές και πολιτισμικές στάσεις ως προς την επιχειρηματικότητα

- Η πανδημική κρίση επηρεάζει την αντίληψη για επιχειρηματικές ευκαιρίες στη χώρα που είχαν βελτιωθεί το 2019. Όμως, το 2020 το ποσοστό του πληθυσμού που διαβλέπει επιχειρηματικές ευκαιρίες στη χώρα περιορίζεται στο 27,9%, έναντι 49% την προηγούμενη χρονιά αλλά και μόλις 16% στις χώρες υψηλού εισοδήματος.

- Το 53% του πληθυσμού, ανεξαρτήτως του αν ασχολείται με την επιχειρηματικότητα, δηλώνει ότι διαθέτει τις ικανότητες, τις γνώσεις και την εμπειρία για την άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας. Συνεπώς, το επίπεδο αυτοπεποίθησης του πληθυσμού, παρά τις αβεβαιότητες που δημιουργεί η πανδημία, παραμένει υψηλό. Ωστόσο, ο φόβος της αποτυχίας ως ανασταλτικός παράγοντας επιχειρηματικής δραστηριοποίησης επανέρχεται στο μακροχρόνιο μέσο όρο του στο 62,8%, συγκριτικά υψηλότερα από τις χώρες υψηλού εισοδήματος.
- Από την άλλη πλευρά, η στάση της κοινωνίας απέναντι στην επιχειρηματικότητα φαίνεται να βελτιώνεται. Ειδικότερα, με την αντίληψη ότι οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες αντιμετωπίζονται με σεβασμό στη χώρα και διαθέτουν κοινωνική καταξίωση συμφωνεί το 70% του πληθυσμού, έναντι 49% το 2019. Ισόποσο ποσοστό δηλώνει ότι η επιχειρηματικότητα αποτελεί καλή επιλογή σταδιοδρομίας. Μάλιστα, αυτό συμβαίνει παρόλο που, ως προς την προβολή επιτυχημένων περιπτώσεων επιχειρηματιών από τα μέσα ενημέρωσης, η Ελλάδα συνεχίζει να καταγράφει μία από τις χαμηλότερες επιδόσεις μεταξύ των χωρών υψηλού εισοδήματος. Επομένως, η ενδεχόμενη διστακτικότητα του πληθυσμού απέναντι στην επιχειρηματικότητα και στις ευκαιρίες που αυτή δημιουργεί δεν συνδέεται με αρνητικές προδιαθέσεις για αντίστοιχη επαγγελματική επιλογή. Δεν είναι «αρνητές» των προοπτικών της επιχειρηματικής σταδιοδρομίας, απλώς κρίνουν, σε κάποιο βαθμό σωστά, ότι ίσως δεν είναι μια επιλογή για όλους.

Η επίδραση της πανδημίας στην επιχειρηματικότητα

- Στην Ελλάδα ο φόβος της αποτυχίας ως ανασταλτικός παράγοντας επιχειρηματικής δραστηριοποίησης επανέρχεται, σε επίπεδο υψηλότερο από τον μέσο όρο των αναπτυγμένων χωρών, γεγονός που φανερώνει την ισχυρή αρνητική επίδραση στο εισόδημα των πολιτών. Ακόμα και αν εφαρμόστηκαν εκτεταμένα μέτρα στήριξης, αυτά δεν υποκατέστησαν το πραγματικό εισόδημα των πολιτών.
- Στην Ελλάδα ένα 46% δηλώνει ότι γνωρίζει άτομα που έκλεισαν την επιχείρησή τους λόγω της πανδημίας, έναντι 13% που δηλώνει ότι γνωρίζει κάποιον που άνοιξε μια επιχείρηση.
- Στην Ελλάδα το 80% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων δεν βλέπει νέες ευκαιρίες λόγω της πανδημίας, το οποίο φαίνεται σε πρώτη ανάγνωση παράδοξο, καθώς την ίδια στιγμή οι ίδιοι αποφασίζουν να δράσουν επιχειρηματικά.
- Πάντως, η πρόθεση έναρξης επιχείρησης στα επόμενα τρία χρόνια διατηρείται αρραγής, καθώς βρίσκεται στο 11% του πληθυσμού και κινείται πάνω από τον μέσο όρο.

Οι απόψεις των ειδικών εμπειρογνομόνων

Με βάση τα αποτελέσματα της έρευνας των ειδικών εμπειρογνομόνων επιχειρηματικότητας, επιβεβαιώνεται και φέτος η χαμηλή δυναμική της ελληνικής επιχειρηματικότητας αν και είναι φανερό η βελτίωση σε επιμέρους παραμέτρους της. Οι περιοχές βελτίωσης αφορούν τις πολιτικές για τη στήριξη της επιχειρηματικότητας αλλά και θέματα που σχετίζονται με τη μείωση της γραφειοκρατίας και τη συνεκτικότητα της φορολογικής πολιτικής για τις νέες επιχειρήσεις. Επίσης, βελτίωση καταγράφηκε και σε δείκτες που αφορούν στα κυβερνητικά προγράμματα στήριξης της νέας επιχειρηματικότητας, καθώς και στη δυναμική και στην προσαρμοστικότητα σε νέες και σύγχρονες προκλήσεις. Από την άλλη πλευρά, τα περισσότερα προβλήματα οφείλονται σε μακροχρόνιες δομικές/διαρθρωτικές αδυναμίες της χώρας, ενώ ανασχετική επίδραση στην έναρξη νέων εγχειρημάτων είχε και η υγειονομική κρίση, που σε κάποιο βαθμό προσέθεσε αδυναμίες. Η αναστολή λειτουργίας δραστηριοτήτων, η επιβολή περιορισμών στις μετακινήσεις τόσο στην εγχώρια όσο και στη διεθνή αγορά, έπληξαν σημαντικά το διεθνές εμπόριο και επέφεραν προσκόμματα στην έναρξη νέων εγχειρημάτων παγκοσμίως, ενώ επιβράδυναν και την ανάπτυξη των υφιστάμενων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Η ανησυχία σχετικά με την εξέλιξη της πανδημίας COVID-19 έναν χρόνο πριν, δημιούργησε ένα κλίμα αβεβαιότητας, αν και σε μεγάλο βαθμό ελήφθησαν μέτρα στήριξης των επιχειρήσεων. Από την άλλη πλευρά, θα μπορούσε να ειπωθεί ότι η πανδημική κρίση δημιούργησε νέες ανάγκες για προϊόντα και υπηρεσίες, οι οποίες ωστόσο από ό,τι φαίνεται καλύφθηκαν από τις ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις.

Με βάση την έρευνα, οι εμπειρογνώμονες εκτιμούν ότι τα σημαντικότερα προσκόμματα στην προώθηση της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα είναι:

- Η έλλειψη ολοκληρωμένου θεσμικού πλαισίου και ενιαίων πολιτικών σε ό,τι αφορά στη φορολογία των νέων επιχειρήσεων, στη γραφειοκρατία και γενικότερα στους ισχύοντες κανονισμούς.
- Η περιορισμένη διασύνδεση ερευνητικών κέντρων και επιχειρηματικού ιστού, αλλά και η ελλιπής σύνδεση εκπαίδευσης/κατάρτισης και αγοράς.
- Η απουσία σταθερών χρηματοδοτικών μηχανισμών και κατ' επέκταση η περιορισμένη ρευστότητα που αντιμετωπίζουν οι νέες επιχειρήσεις.

Σύμφωνα με τους εμπειρογνώμονες οι σημαντικότερες δράσεις για την τόνωση της επιχειρηματικότητας στη χώρα θα μπορούσαν να περιλαμβάνουν:

- Τη βελτίωση του οικονομικού κλίματος, μέσα από τη σταθερότητα του φορολογικού συστήματος, και θεσμικού και ρυθμιστικού πλαισίου.

- Την εξάλειψη της γραφειοκρατίας με την υιοθέτηση ψηφιακών διαδικασιών, και γενικότερα τον εκσυγχρονισμό της δημόσιας διοίκησης και των αρμοδίων αρχών.
- Στοχευμένες δράσεις που ενθαρρύνουν την επιχειρηματικότητα και παρέχουν κίνητρα για την υλοποίηση νέων εγχειρημάτων, με ειδικές πρωτοβουλίες για νέους επιχειρηματίες, γυναίκες και άνεργους και σε περιφερειακό επίπεδο.
- Σύνδεση πανεπιστημίων και ερευνητικών κέντρων με τον επιχειρηματικό ιστό με στόχο τη διάχυση επιστημονικής πληροφόρησης, ανάπτυξης καινοτομίας και μεταφορά τεχνογνωσίας για τη στήριξη νέων εγχειρημάτων υψηλής τεχνολογίας.
- Εξειδικευμένο επιστημονικό ανθρώπινο δυναμικό με κατάλληλη επαγγελματική κατάρτιση για την ανάπτυξη προϊόντων και υπηρεσιών υψηλής τεχνολογίας.
- Τη διάθεση σύγχρονων χρηματοοικονομικών εργαλείων για την παροχή χρηματοδοτικής στήριξης και ρευστότητας για την υλοποίηση υψηλής τεχνολογίας επενδύσεων.

Τέλος, από την έρευνα εμπειρογνομόνων προκύπτει ότι οι εγχώριες επιχειρήσεις προσαρμόστηκαν σε έναν βαθμό στη νέα πραγματικότητα, ενώ φαίνεται να τροποποίησαν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους βάσει των νέων αναγκών που δημιουργήθηκαν. Επίσης, φαίνεται ότι τα κυβερνητικά μέτρα στήριξης τόσο για τη ρευστότητα όσο και για τη διασφάλιση της απασχόλησης των πληττόμενων επιχειρήσεων αξιολογήθηκαν θετικά ενώ, ανάμεσα στις χώρες που συμμετείχαν στην έρευνα, η Ελλάδα διακρίνεται για την ψηφιοποίηση των θεσμικών διαδικασιών της.

Ο ρόλος των ξένων επενδύσεων

Σε ειδικό κεφάλαιο της έκθεσης διερευνάται ο ρόλος των ξένων άμεσων επενδύσεων που πραγματοποιούνται σε μια χώρα υποδοχής στην εξωστρέφεια των νέων επιχειρηματικών προσπαθειών. Στην εμπειρική ανάλυση αξιοποιούνται πρόσφατα στοιχεία σε επίπεδο χωρών συνδυαστικά από το GEM και την Παγκόσμια Τράπεζα. Τα αποτελέσματα που προέκυψαν από τις οικονομετρικές εκτιμήσεις δείχνουν πως η υλοποίηση ξένων άμεσων επενδύσεων σε μια χώρα υποδοχής φαίνεται να έχει ισχυρή θετική επίδραση στην εξωστρέφεια των νέων επιχειρηματικών πρωτοβουλιών στη χώρα αυτή. Το ενδιαφέρον αυτό εύρημα επιβεβαιώνει, επομένως, πως οι ξένες άμεσες επενδύσεις συμβάλλουν στη διάχυση γνώσης, τεχνολογίας, τεχνογνωσίας, κλπ. στο τοπικό επιχειρηματικό περιβάλλον που δραστηριοποιούνται. Μέσω αυτού του καναλιού, οι εγχώριες νέες επιχειρήσεις απολαμβάνουν θετικές εξωτερικότητες και ωθούνται στον εξαγωγικό προσανατολισμό.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΑΡΧΙΚΩΝ ΣΤΑΔΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΟ 2020

1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η παρούσα έκθεση συνοψίζει τους βασικούς δείκτες της επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων για την Ελλάδα σε μια εξαιρετικά κρίσιμη περίοδο, καθώς το 2020 είχαμε την εμφάνιση της πανδημικής κρίσης που έκτοτε κυριαρχεί σε παγκόσμιο επίπεδο. Η κρίση αυτή άλλαξε απότομα και δραστικά την καθημερινή δραστηριότητα των πολιτών, την προσωπική, επαγγελματική και κοινωνική ζωή τους και σε κάποιο βαθμό τον τρόπο που προσεγγίζουμε το ζήτημα της εργασίας και της παραγωγής. Οι βραχυπρόθεσμες επιπτώσεις της εισαγωγής μέτρων όπως το lockdown και η παύση / αναστολή λειτουργίας κάποιων επιχειρήσεων μπορεί να αντιμετωπίστηκαν σε κάποιο βαθμό, όμως οι επιδράσεις στο ευρύτερο παραγωγικό ιστό της χώρας διαχέονται σε ένα βάθος χρόνου και η οριστική αξιολόγηση των επιπτώσεων θα απαιτήσει χρόνο και απόσταση από την κρίση. Σε κάθε περίπτωση η έρευνα που περιλαμβάνεται στην παρούσα έκθεση αποτυπώνει ένα μέρος αυτής της επίδρασης - το πλέον βραχυχρόνιο ίσως – καθώς αντανακλά τις άμεσες αντιδράσεις του πληθυσμού απέναντι στην επιχειρηματικότητα αυτής της περιόδου.

Όπως είναι γνωστό το ερευνητικό πρόγραμμα του Global Entrepreneurship Monitor (GEM) είναι ένα παγκόσμιο πρόγραμμα που ξεκίνησε το 1997 με σκοπό τη δημιουργία μιας ευρείας δέσμης δεικτών για την επιχειρηματικότητα ανά την υφήλιο. Η πρώτη ετήσια παγκόσμια έκθεση «GEM Global Report» δημοσιεύθηκε το 1999 με τη συμμετοχή μόλις 10 χωρών. Από τότε, πλήθος ερευνητών από περισσότερες από 100 διαφορετικές χώρες συμμετείχαν στο ερευνητικό πρόγραμμα GEM, ενώ έχει δημοσιευτεί σημαντικό πλήθος μελετών, με τη μορφή παγκοσμίων, εθνικών και ειδικών εκθέσεων, που έχουν επηρεάσει πολιτικές για την επιχειρηματικότητα παγκοσμίως. Το ερευνητικό πρόγραμμα GEM μετράει πλέον πάνω από 20 χρόνια έρευνας στον τομέα της επιχειρηματικότητας σε ένα ευρύ φάσμα οικονομιών, με διαφορετικά επίπεδα οικονομικής ανάπτυξης σε παγκόσμιο επίπεδο.

Το πρόγραμμα, από την έναρξή του, έχει συμβάλει καθοριστικά στην κατανόηση του φαινομένου της επιχειρηματικότητας στις διάφορες μορφές του, σε ολόκληρο τον κόσμο. Επίσης διαπιστώνεται ότι όλο και περισσότερες κοινωνίες αρχίζουν να εκτιμούν το συνολικό όφελος που προσφέρει η επιχειρηματική συμπεριφορά. Αποτέλεσμα είναι να προσαρμόζουν το θεσμικό τους πλαίσιο με τέτοιο τρόπο ώστε η επιχειρηματική δραστηριότητα να αναγνωρίζεται και να ανταμείβεται όταν προσθέτει αξία στην κοινωνία, τόσο ως προς τη συνολική ευημερία όσο και στον τρόπο που αυτή κατανέμεται σε συγκεκριμένες ομάδες του πληθυσμού. Σε αυτό το πλαίσιο η ανάγκη για εναρμονισμένους δείκτες που ενημερώνουν

τους διαμορφωτές πολιτικών για την επιχειρηματικότητα, αλλά και το ευρύτερο οικοσύστημα είναι ακόμα πιο επιτακτική σήμερα.

Το IOBE συμμετέχει στο πρόγραμμα αυτό από το 2003 ανελλιπώς κάθε χρόνο. **Πρόκειται επομένως για μια μακροχρόνια και συστηματική εμπειρική εργασία για τη νέα επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα, η αξία της οποίας διευρύνεται κάθε χρονιά, καθώς ενσωματώνεται μία νέα ακόμα σειρά δεδομένων στη μακροχρόνια χρονοσειρά.** Στην έρευνα του 2020 συμμετέχουν 43 χώρες από όλες τις οικονομικές ζώνες του κόσμου. Το γεγονός αυτό έχει επιτρέψει αφενός να εμπλουτίζεται σημαντικά το εμπειρικό επίπεδο του προγράμματος, αφετέρου δίνεται η δυνατότητα για ακόμα μεγαλύτερη συγκριτική και διαχρονική αξιολόγηση. Έτσι, η συμβολή που έχουν τα αποτελέσματα της έρευνας στη δημόσια συζήτηση για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας διεθνώς, είναι σημαντική, με πλήθος αναφορών σε επίπεδο επιστημονικών δημοσιεύσεων, αλλά και επιμέρους μελετών.

Όπως κάθε χρόνο έτσι και στη φετινή έκθεση αξιολογείται η εξέλιξη των χαρακτηριστικών της νέας επιχειρηματικότητας που εκδηλώθηκε στη χώρα το 2020, εστιάζοντας στην επιχειρηματικότητα που βρίσκεται στα αρχικά στάδια (**επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων**). Ζητήματα, όπως τα κλαδικά χαρακτηριστικά των νέων εγχειρημάτων, η δυναμική ανάπτυξης, η εξωστρέφεια, ο βαθμός καινοτομίας τους, αναλύονται διεξοδικά στην έρευνα. Επίσης, αναλύεται το προφίλ και τα δημογραφικά χαρακτηριστικά των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων, το κίνητρο της επιχειρηματικής τους δραστηριοποίησης, αλλά και οι προδιαθέσεις και αντιλήψεις του ευρύτερου πληθυσμού απέναντι στην επιχειρηματικότητα. Και στη φετινή έκθεση του 2020 παρουσιάζεται ο νέος **Δείκτης Περιεχομένου της Εθνικής Επιχειρηματικότητας (National Entrepreneurship Context Index - NECI)**, ο οποίος κατατάσσει τις οικονομίες με βάση 12 επιμέρους δείκτες του εξωτερικού περιβάλλοντος που μπορούν να επηρεάσουν την επιχειρηματικότητα. **Το πλέον σημαντικό όμως είναι ότι έχουν ενσωματωθεί και ερωτήσεις που σχετίζονται με την πανδημία και οι οποίες έχουν το δικό τους αναλυτικό και ερμηνευτικό ενδιαφέρον.**

Η δομή της έκθεσης είναι η ακόλουθη: στο πρώτο - και κεντρικότερο - κεφάλαιο της έκθεσης αναλύονται οι βασικοί δείκτες της επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων, δηλαδή η διαχρονική εξέλιξη των προσωπικών, δημογραφικών και ποιοτικών χαρακτηριστικών των επίδοξων και νέων επιχειρηματιών που εντόπισε η έρευνα για το 2020, καθώς και η σύγκριση με την υπόλοιπη Ευρώπη. Στο δεύτερο κεφάλαιο παρουσιάζονται τα αποτελέσματα της έρευνας για το επιχειρηματικό περιβάλλον της χώρας, όπως προέκυψαν από τους εθνικούς εμπειρογνώμονες της επιχειρηματικότητας οι οποίοι και συμμετείχαν στην έρευνα. Εξάλλου, στο παράρτημα της έκθεσης όπως κάθε χρόνο ο αναγνώστης μπορεί να βρει επεξηγηματικά στοιχεία για το πρόγραμμα, όπως και επιμέρους διευκρινήσεις που συνεισφέρουν στην κατανόηση της μεθοδολογίας του GEM.

1.2 ΒΑΣΙΚΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

1.2.1 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΡΧΙΚΩΝ ΣΤΑΔΙΩΝ

Ο βασικός δείκτης επιχειρηματικότητας που αναλύεται στο πλαίσιο της έρευνας του GEM αφορά στη λεγόμενη «**επιχειρηματικότητα αρχικών-σταδίων**»³ που υπολογίζεται σε εθνικό επίπεδο από το ποσοστό του πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών, το οποίο βρισκόταν στο στάδιο εκκίνησης ενός νέου επιχειρηματικού εγχειρήματος κατά τη στιγμή της έρευνας. Τα άτομα αυτά σύμφωνα με το εννοιολογικό πλαίσιο του GEM μπορούν να διακριθούν σε δύο επιμέρους κατηγορίες:

α) τους «**επίδοξους**» (nascent) επιχειρηματίες, εκείνους δηλαδή που βρίσκονται στο στάδιο σχεδιασμού για την ανάληψη και υλοποίηση μιας επιχειρηματικής πρωτοβουλίας ή/και μόλις ξεκινούν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα και

β) στους «**νέους**» επιχειρηματίες, εκείνους δηλαδή που η επιχειρηματική τους δραστηριοποίηση έχει ξεκινήσει πρόσφατα για τουλάχιστον 3 μήνες, αλλά δεν έχει υπερβεί σε διάρκεια τους 42 μήνες.⁴

Με δεδομένο ότι οι χώρες που συμμετέχουν στο GEM είναι αρκετά ετερογενείς, για να έχει ουσιαστικό περιεχόμενο η συγκριτική ανάλυση μεταξύ τους, έχει γίνει μία ταξινόμηση σε τρεις ομάδες, με βάση τα χαρακτηριστικά τους και έχοντας ως πρότυπο την αντίστοιχη ομαδοποίηση του World Economic Forum και της έκθεσης Global Competitiveness Report. Αναλυτικότερα:

α) η **πρώτη κατηγορία (Ομάδα Α)** περιλαμβάνει τις χώρες **χαμηλού εισοδήματος**, το προϊόν των οποίων προέρχεται κυρίως από την αξιοποίηση πρωτογενών συντελεστών παραγωγής, αντιπροσωπεύει δηλαδή χώρες που χαρακτηρίζονται ως χώρες χαμηλού κόστους.

β) η **δεύτερη κατηγορία (Ομάδα Β)** εμπεριέχει **χώρες μεσαίου εισοδήματος**, κατά βάση αναπτυσσόμενες, η ανάπτυξη των οποίων βασίζεται κυρίως στη βελτίωση της αποτελεσματικότητας της οικονομίας τους.

γ) η **τρίτη (Ομάδα Γ)** περιλαμβάνει αναπτυσσόμενες χώρες, **χώρες υψηλού εισοδήματος** δηλαδή, οι οποίες βασίζουν την ανάπτυξή τους στη συνεχή προώθηση της καινοτομίας προϊόντος και διεργασιών. Η Ελλάδα ανήκει σε αυτήν την ομάδα Γ, κάτι που σημαίνει ότι η συγκριτική ανάλυση έχει νόημα να γίνεται κυρίως με αυτές τις χώρες και αυτό υιοθετούμε και στην παρούσα έκθεση.

³ Πρόκειται για το δείκτη Total Early-Stage Entrepreneurial activity (TEA).

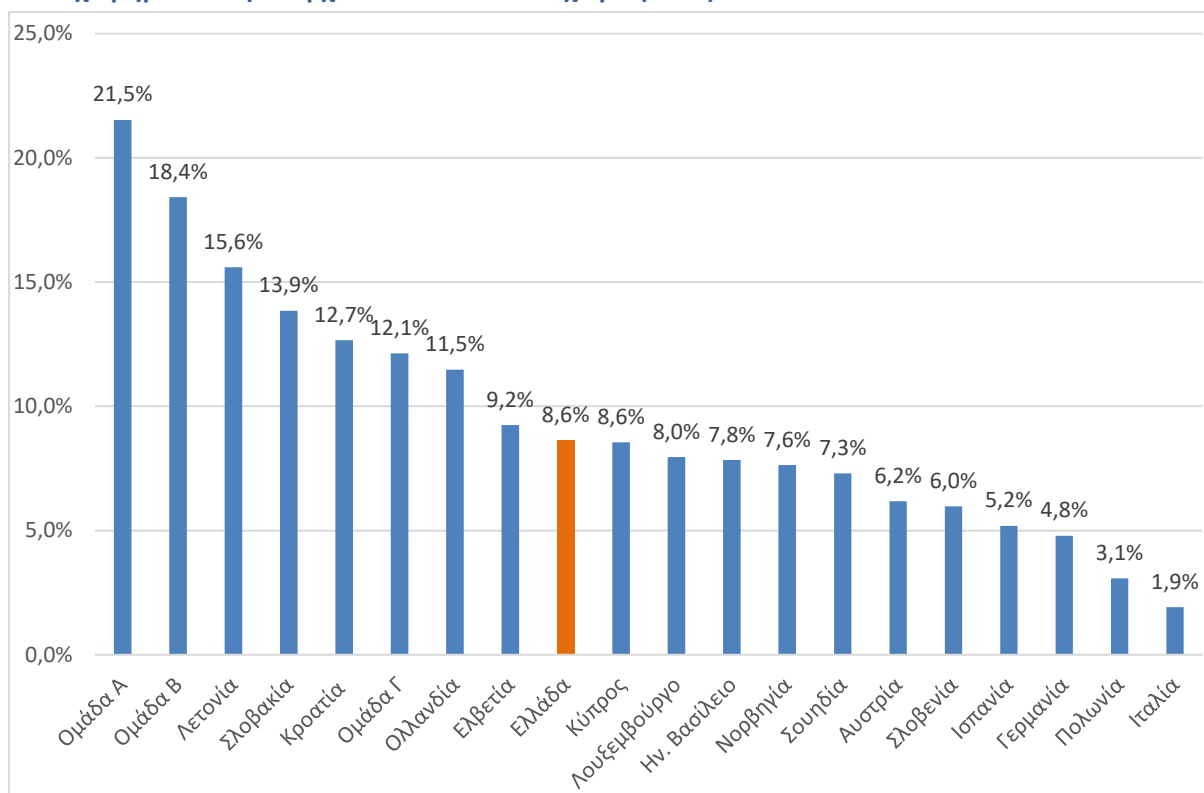
⁴ Αναλυτικότερα οι ορισμοί που αφορούν τις συγκεκριμένες κατηγορίες επιχειρηματιών περιγράφονται στο Παράρτημα της έκθεσης, όπου αποσαφηνίζονται και οι υπόλοιποι βασικοί δείκτες του GEM.

Μια άλλη διάκριση που μπορεί να εμφανιστεί αφορά συνολικά την Ευρώπη και την Βόρεια Αμερική, αντανακλώντας προφανώς μία ζώνη με κοινά χαρακτηριστικά, παρόλο που μπορεί να περιλαμβάνει χώρες με αρκετά διαφορετικά επίπεδα εισοδήματος. Ο δείκτης επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων για το 2020 σε επιλεγμένες ευρωπαϊκές χώρες, όπως και οι μέσοι όροι στις τρεις ομάδες χωρών που αναφέρθηκαν παρουσιάζονται στο Διάγραμμα 1.1 που ακολουθεί.⁵

Τα υψηλότερα ποσοστά επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων εντοπίζονται, όπως συμβαίνει με συστηματικό τρόπο όλα τα χρόνια, στην ομάδα Β που κατά κανόνα περιλαμβάνει χώρες χαμηλότερου βιοτικού επιπέδου. Για το 2020, χώρες που εντάσσονται σε εκείνες με χαμηλό βιοτικό επίπεδο (χώρες Α), όπως η Αγκόλα και η Μπουρκίνα Φάσο εμφανίζουν πολύ υψηλά επίπεδα επιχειρηματικότητας, οδηγώντας την κατηγορία αυτή στην πρώτη θέση. Στις χώρες με σχετικά χαμηλό βιοτικό επίπεδο, καθώς και υψηλά ποσοστά ανεργίας, η εύρεση εργασίας αποτελεί μια δύσκολη υπόθεση, με αποτέλεσμα τα άτομα να ωθούνται στην επιχειρηματικότητα για καθαρά βιοποριστικούς λόγους (ανάγκη). Συνήθως η επιχειρηματικότητα ανάγκης αφορά στην αυτοαπασχόληση και την μικροεπιχειρηματικότητα, ενώ αυτή δεν χαρακτηρίζεται από υψηλή βιωσιμότητα, κάτι που μάλιστα επισημαίνουν και οι ίδιοι οι ιδρυτές. Η έλλειψη μεγάλων επιχειρήσεων που μπορούν να προσφέρουν αρκετές θέσεις εργασίας σε μια οικονομία, οι δυσκολίες εύρεσης εξαρτημένης εργασίας ακριβώς, σε συνδυασμό με ένα διευρυνόμενο στις περισσότερες περιπτώσεις εργατικό δυναμικό, ωθούν αναπόφευκτα αυτά τα άτομα στην «επιχειρηματικότητα ανάγκης» που είναι πιο ισχυρή στις αναπτυσσόμενες χώρες, όπως θα φανεί και στη συνέχεια.

⁵ Η ομάδα Α (χώρες χαμηλού εισοδήματος) περιλαμβάνει τις εξής χώρες: Αγκόλα, Αίγυπτο, Ινδία, Μαρόκο, Τόγκο και Μπουρκίνα Φάσο. Η ομάδα Β (χώρες μεσαίου εισοδήματος) περιλαμβάνει τις εξής χώρες: Ρωσία, Βραζιλία, Ιράν, Γουατεμάλα, Κολομβία, Ινδονησία και Καζακστάν. Τέλος η ομάδα Γ (χώρες υψηλού εισοδήματος) περιλαμβάνει τις εξής χώρες: Αυστρία, Ισραήλ, Κατάρ, Ν.Κορέα, Ταιβάν, ΗΑΕ, Κύπρος, Κροατία, Λετονία, Γερμανία, Ελλάδα, Ιταλία, Λουξεμβούργο, Νορβηγία, Ολλανδία, Πολωνία, Σλοβενία, Ισπανία, Σουηδία, Σαουδική Αραβία, Ελβετία, Ην. Βασιλείο, Καναδάς, ΗΠΑ, Χιλή, Παναμάς, Ομάν, Σλοβακία, Παναμά και Ουρουγουάη

Διάγραμμα 1.1: Ποσοστό ατόμων ηλικίας 18-64 ετών που εμπλέκεται σε επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων ανά χώρα (2020)



Ομάδα Α: Χώρες χαμηλού εισοδήματος, Ομάδα Β: Χώρες μεσαίου εισοδήματος, Ομάδα Γ: Χώρες υψηλού εισοδήματος

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Στην Ελλάδα το ποσοστό του πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών που εντάσσεται το 2020 σε αρχικά στάδια επιχειρηματικής δραστηριότητας ενισχύεται στο 8,6% (περίπου 562 χιλιάδες άτομα) από 8,2% (536 χιλιάδες άτομα) το 2019. Πρόκειται για την υψηλότερη επίδοση της τελευταίας πενταετίας, αν και υστερεί σε σχέση με το μέσο όρο των χωρών υψηλού εισοδήματος (Ομάδα Γ) που διατηρήθηκε υψηλά και το 2020 (12,1% από 12,3% το 2019), παρά την πανδημική κρίση⁶. Το εύρημα αυτό σε πρώτη ανάγνωση μπορεί να αξιολογηθεί θετικά καθώς φαίνεται να μην επηρεάστηκε από την πανδημία. Όμως αυτό που έχει μεγαλύτερη σημασία είναι να αξιολογηθούν τα κίνητρα της επιχειρηματικής δραστηριοποίησης (ανάγκη ή ευκαιρία) και επιμέρους χαρακτηριστικά των νέων

⁶ Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η έρευνα στον ελληνικό πληθυσμό έγινε ακριβώς μετά το καλοκαίρι του 2020. Αυτό σημαίνει ότι ενώ αρχικά είχαν διαμορφωθεί σε κάποιο βαθμό προσδοκίες εξόδου από την πανδημική κρίση, εκείνο το διάστημα είχε διαφανεί και μία ανάκαμψη των κρουσμάτων, και η προοπτική ενός νέου lockdown βρισκόταν στο προσκήνιο παρά την προσπάθεια σε επίπεδο πολιτικής να αποφευχθεί. Άλλωστε η προοπτική του εμβολιασμού δεν είχε ακόμα αποσαφηνιστεί πλήρως. Επίσης θα πρέπει μεθοδολογικά να σημειωθεί ότι οι αντίστοιχες έρευνες στις υπόλοιπες χώρες έγιναν την ίδια μεν χρονιά, αλλά σε διαφορετικά χρονικά σημεία σε σχέση με την εξέλιξη της πανδημίας στις διάφορες χώρες. Αυτό σημαίνει ότι θα πρέπει τα συγκριτικά αποτελέσματα της χρονιάς να ερμηνεύονται υπό αυτό το πλαίσιο αβεβαιότητας.

εγχειρημάτων, όπως η εξωστρέφεια, η καινοτομία και οι προοπτικές ανάπτυξης. Αυτά τα χαρακτηριστικά θα καθορίσουν την ποιότητα και τη βιωσιμότητά τους και τελικά θα μας επιτρέψουν να διαμορφώσουμε μια ολοκληρωμένη εικόνα. Αν δηλαδή η αύξηση αυτή είναι αποτέλεσμα ακριβώς της πανδημικής κρίσης, αν δηλαδή μέρος του πληθυσμού ξεκίνησε ένα εγχείρημα λόγω απώλειας μιας θέσης εξαρτημένης εργασίας τότε είναι απλώς ένα αποτέλεσμα «μηχανικής αντίδρασης» **Άλλωστε όπως έχει επισημανθεί αρκετές φορές οι ποσοτικές επιδόσεις της χώρας στην επιχειρηματικότητα δεν ήταν αμελητέες. Όμως το πρόβλημα εντοπιζόταν διαχρονικά στα ποιοτικά χαρακτηριστικά της.**

Όπως προκύπτει από την έρευνα το 2020 – και παρά τις αντίξοες συνθήκες - συνεχίστηκε για τρίτη συνεχόμενη χρονιά η ανοδική πορεία του δείκτη. Το γεγονός αυτό συνδέεται βεβαίως και με τις θετικές εξελίξεις στην ανεργία και την ευρύτερη οικονομική ανάπτυξη. Αν και όπως γνωρίζουμε το ΑΕΠ συρρικνώθηκε το 2020 λόγω της διακοπής λειτουργίας σε επίπεδο απασχόλησης η εξέλιξη ήταν θετική. Σύμφωνα με την Έρευνα Εργατικού Δυναμικού της ΕΛΣΤΑΤ, το ποσοστό ανεργίας στο σύνολο του 2020 διαμορφώθηκε στο 16,3%, μία ποσοστιαία μονάδα χαμηλότερα σε σχέση με το 2019 (17,3%) και τρεις σε σχέση με το 2018 (19,3%), ενώ ο αριθμός των ανέργων μειώθηκε κατά 7,8%, διαμορφούμενος στους 755,0 χιλ. από τους 818,9 χιλ. το 2019 (63,9 χιλ. λιγότεροι άνεργοι). Η μείωση όμως αυτή είναι κυρίως αποτέλεσμα της μείωσης του εργατικού δυναμικού καθώς στους μισθωτούς, η απασχόληση περιορίστηκε κατά 22,6 χιλ. άτομα ή κατά 0,9%, στους 2.640,9 χιλ., ενώ στους αυτοαπασχολούμενους (με ή χωρίς προσωπικό) η απασχόληση περιορίστηκε κατά 6,0 χιλ. άτομα ή κατά 0,5%, στους 1.118,0 χιλ.⁷

Για να μπορέσουμε βεβαίως να κατανοήσουμε επομένως ορισμένους από τους δείκτες και τις τάσεις που θα παρουσιαστούν στη συνέχεια και να ερμηνευτούν αυτές στο αντίστοιχο χρονικό τους πλαίσιο, θα πρέπει να υπενθυμίσουμε το οικονομικό περιβάλλον κατά τη στιγμή της έρευνας. Βρισκόμαστε λοιπόν στα τέλη του 2020, μιας χρονιάς που χαρακτηρίστηκε από την εμφάνιση της πανδημίας και τις πρώτες επιπτώσεις της στην οικονομία αλλά και σε άλλους τομείς. Όπως αναφέρεται και στις αντίστοιχες τριμηνιαίες εκθέσεις του IOBE εκείνης της περιόδου⁸, οι ισχυρές επιπτώσεις της πανδημίας του νέου κορωνοϊού στην οικονομική δραστηριότητα στην Ελλάδα συνεχίστηκαν και στο τελευταίο τρίμηνο του προηγούμενου έτους. Ωστόσο, η έντασή τους φαίνεται πως ήταν χαμηλότερη από ότι στα προηγούμενα τρίμηνα. Το εγχώριο προϊόν συρρικνώθηκε κατά το τελευταίο τρίμηνο του 2020 κατά 7,9%, από 10,5% στο προηγούμενο τρίμηνο και 13,8% στο β' τρίμηνο,

⁷ Τριμηνιαία έκθεση του IOBE για την ελληνική οικονομία (01/2021).

⁸ Τριμηνιαία έκθεση του IOBE για την ελληνική οικονομία (04/2020 και 01/2021).

ενώ πριν ένα έτος παρουσίαζε σταθερότητα (+0,1%). Στο σύνολο του 2020 το ΑΕΠ ήταν 8,0% μικρότερο από ότι ένα χρόνο νωρίτερα.

Αν και η εγχώρια κατανάλωση συρρικνώθηκε κατά 3,1%, ενώ ένα χρόνο νωρίτερα είχε διευρυνθεί κατά 1,5%, λόγω κυρίως της έντονης υποχώρησης της ιδιωτικής κατανάλωσης (κατά 4,7%), οι επενδύσεις διευρύνθηκαν κατά 4,6%, υπεραντισταθμίζοντας τη μείωσή τους κατά 2,5% ένα χρόνο νωρίτερα. Την πτώση των επενδύσεων συγκράτησαν οι παρεμβάσεις υποστήριξης των επιχειρήσεων έναντι των επιπτώσεων της πανδημίας. Στο σύνολο του 2020, οι εκροές του Προγράμματος Δημοσίων Επενδύσεων (ΠΔΕ), ήταν υψηλότερες κατά €3.671 εκατ. έναντι του στόχου για την ίδια περίοδο (€10,42 δισεκ.), λόγω σχετικών δαπανών.

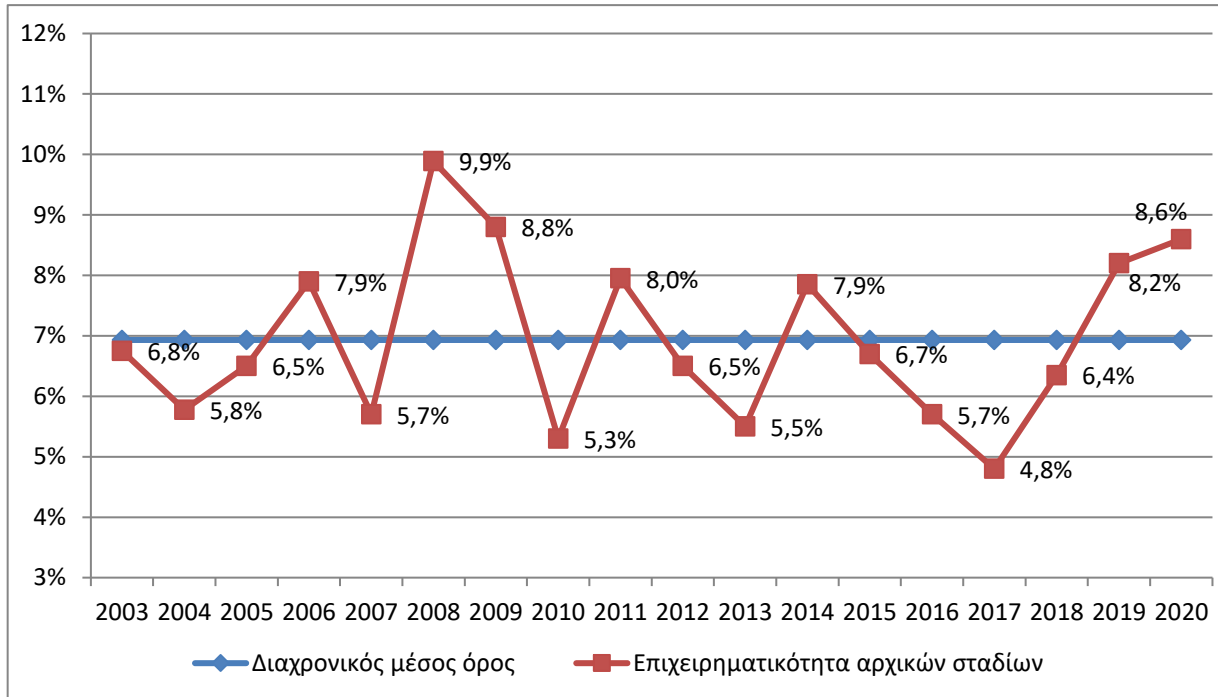
Στο εξωτερικό ισοζύγιο της οικονομίας, οι λιγότερες εξαγωγές υπηρεσιών (λόγω του χαμηλότερου τουρισμού) οδήγησαν σε συρρίκνωση του συνόλου των εξαγωγών κατά 13,4%. Από την άλλη πλευρά οι εξαγωγές προϊόντων εμφάνισαν ανοδική τάση παρά τα προβλήματα στις παγκόσμιες εφοδιαστικές αλυσίδες, σε άνοδο κατά 4,3%. Συνολικά οι εξαγωγές περιορίστηκαν κατά 21,7%, σε αντίθεση με την άνοδό τους κατά 4,8% το 2019. Οι δείκτες καταναλωτικής εμπιστοσύνης και οικονομικού κλίματος μετά την έντονη υποχώρηση είχαν αρχίσει να βελτιώνονται, ενώ και το κόστος χρηματοδότησης αποκλιμακώνεται στο δημόσιο και, σταδιακά, και στο ιδιωτικό επίπεδο.

Όπως αναφέρεται χαρακτηριστικά σε εκείνη την έκθεση του IOBE: Παρά τις γενικά θετικές εξελίξεις στο μέτωπο των εμβολίων, ισχυρές αβεβαιότητες παραμένουν για την τελική εξέλιξη της υγειονομικής κρίσης. Ακόμη και χωρίς κάποια αρνητική έκπληξη στα πρωτογενή χαρακτηριστικά της πανδημίας, η αντιμετώπιση του προβλήματος θα παραμένει δύσκολη. Οι πρώτοι μήνες του έτους είναι επικίνδυνοι για νέα έξαρση κρουσμάτων, ενώ στη συνέχεια, προς την άνοιξη, θα πρέπει να γίνει διαχείριση των διαφορετικών δυναμικών που θα δημιουργούν ο σταδιακός εμβολιασμός, μέρους μόνο του πληθυσμού, αλλά και η εύλογη αδημονία επιστροφής στην κανονικότητα. Σταδιακά, πάντως, μέσα στη νέα χρονιά η οικονομία και η κοινωνία θα αφήνουν τις θέσεις άμυνας και θα τοποθετούνται για την επόμενη μέρα. Μόλις διαφανεί το τέλος του υγειονομικού προβλήματος, αναμένεται έκρηξη της ζήτησης στις περισσότερες περιοχές του πλανήτη, αλλά η επίδρασή της κάθε άλλο παρά ομοιόμορφη θα είναι. Ολόκληροι τομείς δραστηριότητας και επιμέρους κλάδοι θα υποχωρήσουν έντονα και άλλοι θα αναπτυχθούν κατακόρυφα. Ο διεθνής καταμερισμός εργασίας αλλάζει και οι οικονομίες κάποιων κρατών θα ανθίσουν, ενώ άλλες θα δεχθούν μεγάλες πιέσεις. Κράτη, επιχειρήσεις και νοικοκυριά θα κληθούν να διαχειριστούν πολύ υψηλά χρέη, διατηρώντας κατά το δυνατό την αξιοπιστία τους, με αύξηση των εισοδημάτων τους πιο γρήγορα από τις απαιτήσεις εξυπηρέτησης των χρεών τους.

Συνεπώς είναι φανερό ότι οι αβεβαιότητες εκείνης τη περιόδου είναι ακόμα έντονες καθώς οι προσδοκίες για θετικές εξελίξεις στον εγχώριο οικονομικό περιβάλλον «μετατίθενται» για

το επόμενο διάστημα. Σε κάθε περίπτωση όμως και παρά τη βελτίωση στον δείκτη, η επίδοσή μας εξακολουθεί να βρίσκεται χαμηλότερα από το μέσο όρο των χωρών υψηλού εισοδήματος, αν και κινείται υψηλότερα από το διαχρονικό μέσο του δείκτη (2003-2020: 6,9%, Διάγραμμα 1.2).

Διάγραμμα 1.2: Διαχρονική εξέλιξη επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων ως ποσοστό του πληθυσμού 18-64 ετών στην Ελλάδα



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Διακρίνοντας μεταξύ των δύο κατηγοριών επιχειρηματιών αρχικών σταδίων, δηλαδή τους επίδοξους και τους νέους επιχειρηματίες, διαπιστώνουμε ότι μόλις το 38% ανήκουν στην πρώτη κατηγορία, ενώ την προηγούμενη χρονιά το αντίστοιχο ποσοστό έφτανε στο 56%. **Αυτό σημαίνει ότι σχεδόν δυο στους τρεις (περί τα 342 χιλ. άτομα), είχε πράγματι ξεκινήσει ενεργά το εγχείρημά του ήδη για 3 μήνες, ενώ οι υπόλοιποι βρίσκονταν στο βήμα της προεργασίας (επίδοξοι) για την έναρξη δραστηριότητας, γεγονός που μπορεί και να μην οδηγήσει τελικά σε εκδήλωση επιχειρηματικότητας.**

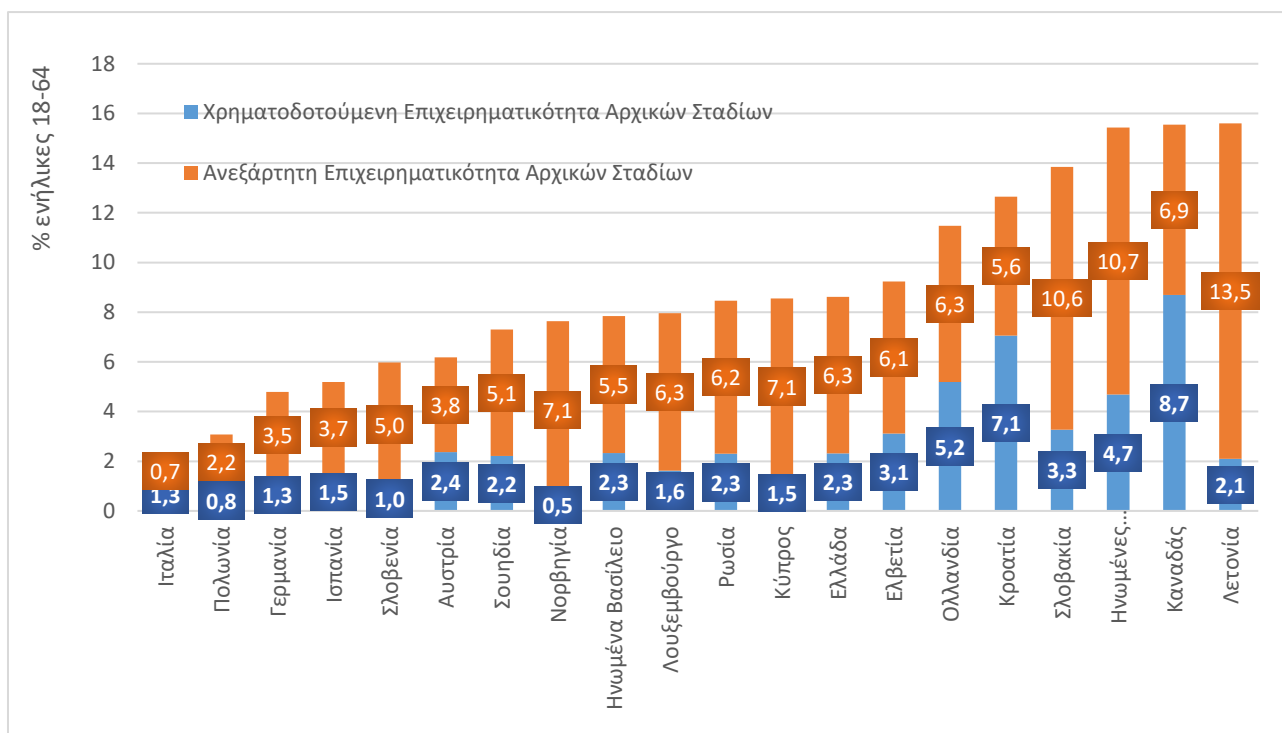
Τα αποτελέσματα της έρευνας σε παγκόσμιο επίπεδο έχουν δείξει και από προηγούμενες έρευνες ότι στις χώρες υψηλού εισοδήματος είναι πιο εύκολη για τους επίδοξους επιχειρηματίες η πρόσβαση σε εκείνους τους χρηματοοικονομικούς πόρους και τα εργαλεία που είναι απαραίτητα για την υλοποίηση ενός νέου εγχειρήματος, ειδικά όταν οι αβεβαιότητες περιορίζονται. Από την άλλη πλευρά, στις χώρες χαμηλού εισοδήματος, τα άτομα συνήθως σπεύδουν να υλοποιήσουν μια επιχειρηματική ιδέα κυρίως λόγω έλλειψης εναλλακτικών πηγών εισοδήματος. Σε αυτές στις περιπτώσεις ωστόσο, ο ανταγωνισμός από τη μία δεν είναι ιδιαίτερα υψηλός, από την άλλη δε η ζήτηση για νέα προϊόντα και υπηρεσίες

αναμένεται να είναι μεγαλύτερη. Αποτέλεσμα όλων αυτών των παραγόντων είναι ότι οι χώρες υψηλού εισοδήματος να τείνουν να έχουν χαμηλότερα επίπεδα επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων, ενώ στις χώρες χαμηλού εισοδήματος μπορεί ανάλογα με την ένταση των παραπάνω παραγόντων, τα επίπεδα του δείκτη αυτού κυμαίνονται από πολύ χαμηλά έως πολύ υψηλά, επίπεδα τα οποία βεβαίως εξαρτώνται και από την ευκολία έναρξης και ανάπτυξης επιχειρήσεων στην εκάστοτε χώρα⁹.

Το 2020 προστέθηκε μία νέα ερώτηση στην έρευνα που αφορά στην ανεξάρτητη ή στη χορηγούμενη (sponsored) επιχειρηματικότητα. Πολλές φορές έχει διαπιστωθεί ότι η επιχειρηματικότητα δεν είναι πάντα ένα ξεχωριστό, ανεξάρτητο εγχείρημα. Αντίθετα, πολύ αναλαμβάνεται επιχειρηματική δραστηριότητα με ή/και για άλλους, συχνά ως μέρος της αμειβόμενης απασχόλησης, ενώ η ιδιοκτησία της νέας επιχείρησης μπορεί να είναι κοινή με άλλους, συχνά συμπεριλαμβανομένου ενός εργοδότη. Ο επιχειρηματίας - υπάλληλος, ή intrapreneur, είναι κάποιος που αναπτύσσει νέα επιχειρηματικές δραστηριότητες ως μέρος της δουλειάς του. Αυτό θα μπορούσε να περιλαμβάνει δραστηριότητες όπως η δημιουργία και λανσάρισμα ενός νέου προϊόντος ή υπηρεσίας, ή θα μπορούσε σημαίνει ίδρυση νέας επιχειρηματικής οντότητας. Αυτοί που αναφέρονται εδώ ως «χορηγούμενοι» δηλαδή είναι αυτοί που έχουν ξεκινήσει κάτι με κοινή ιδιοκτησία με κάποιον εργοδότη.

⁹ Global Entrepreneurship Monitor, 2019/2020 Global Report

Διάγραμμα 1.3: Χορηγούμενη (sponsored) και Ανεξάρτητη Συνολική Επιχειρηματική Δραστηριότητα Αρχικών Σταδίων



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Όπως διαπιστώνεται όμως το 2020, αν και η Ελλάδα βρίσκεται ψηλά στην κατάταξη όσον αφορά στο δείκτη επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων, μόλις το ¼ αυτής της δραστηριότητας είναι χορηγούμενη υπό αυτή την έννοια. Συνεπώς δεν είναι συνηθισμένο στην Ελλάδα κάποιος εργοδότης να χρηματοδοτεί ένα άλλο άτομο για να ξεκινήσει μια επιχείρηση.

1.2.2 ΚΑΘΙΕΡΩΜΕΝΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Η **καθιερωμένη επιχειρηματικότητα** αποτελεί έναν ακόμα βασικό δείκτη του GEM, ο οποίος αναφέρεται στα άτομα (ηλικίας 18-64 ετών) τα οποία δραστηριοποιούνται επιχειρηματικά για τουλάχιστον 3,5 χρόνια στη χώρα και επομένως έχουν κατορθώσει να ξεπεράσουν ένα κρίσιμο πρώτο στάδιο επιβίωσης του εγχειρήματος. Ο δείκτης αυτός ουσιαστικά δίνει μια εικόνα για το επόμενο στάδιο της επιχειρηματικής ενεργοποίησης, ενώ ολοκληρώνει τελικά και το συνολικό επίπεδο επιχειρηματικότητας σε μια χώρα, μαζί βέβαια με αυτούς που διακόπτουν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα.

Η Ελλάδα στον δείκτη αυτόν - όπως συμβαίνει κάθε χρόνο- έτσι και το 2020, καταλαμβάνει την 1^η θέση μεταξύ των χωρών υψηλού εισοδήματος, ενώ γενικότερα βρίσκεται στις πρώτες

θέσεις παγκοσμίως σε όλες τις σχετικές μετρήσεις εδώ και 15 χρόνια. Μετά την ενίσχυση του στο 14,6% το 2020 από 14,3% το 2019 και μόλις 10,8% το 2018, βρίσκεται σε ακόμα υψηλότερο επίπεδο από τις χώρες υψηλού εισοδήματος (6,9% το 2020). Οι υψηλές επιδόσεις της χώρας στον δείκτη καθιερωμένης επιχειρηματικότητας ερμηνεύονται από την ισχυρή παρουσία της αυτοαπασχόλησης και της μικροεπιχειρηματικότητας, που κυριαρχούν στη δομή του ελληνικού παραγωγικού συστήματος. Αποτέλεσμα της υψηλής καθιερωμένης επιχειρηματικότητας, είναι τελικά η Ελλάδα να κατέχει την υψηλότερη επίδοση και στη συνολική επιχειρηματικότητα μεταξύ των χωρών υψηλού εισοδήματος, όπως αυτή ορίζεται από το άθροισμα των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων και των καθιερωμένων επιχειρηματιών. Έτσι συνολικά στην Ελλάδα, το 22,5% του πληθυσμού 18-64 ετών, περίπου 1,4 εκατ. άτομα, έχει κάποια σχέση με την επιχειρηματικότητα, είτε στα αρχικά, είτε σε επόμενα στάδια ανάπτυξης (Πίνακας 1.1).

Πίνακας 1.1: Συμμετοχή στην επιχειρηματική δραστηριότητα ανά χώρα (% πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών, 2020)

	Επίδοξοι επιχειρηματίες	Νέοι επιχειρηματίες	Επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων	Καθιερωμένοι επιχειρηματίες	Συνολική επιχειρηματική δραστηριότητα
Αυστρία	4,1	2,2	6,2	7,8	13,7
Γερμανία	3,1	1,8	4,8	6,2	10,7
Ελβετία	6,4	3,1	9,2	6,7	15,5
Ελλάδα	3,3	5,5	8,6	14,6	22,5
Ην. Βασίλειο	5,2	2,7	7,8	6,5	14,2
Ισπανία	2,4	2,9	5,2	6,7	11,8
Ισραήλ	5,1	3,6	8,5	4,2	12,2
Ιταλία	0,9	1,0	1,9	2,2	4,2
Κροατία	9,1	3,7	12,7	4,2	16,6
Κύπρος	5,1	3,6	8,5	7,3	15,6
Λετονία	10,1	5,8	15,6	11,1	25,7
Λουξεμβούργο	5,7	2,4	8,0	3,6	11,2
Νορβηγία	4,7	2,9	7,6	4,1	11,6
Ολλανδία	6,9	4,9	11,5	7,0	18,1
Πολωνία	1,6	1,5	3,1	12,2	15,2
Ρωσία	4,0	4,6	8,5	4,7	13,0
Σλοβακία	10,4	3,8	13,8	6,5	20,0
Σλοβενία	3,1	3,0	6,0	7,0	12,8
Σουηδία	4,5	3,0	7,3	6,0	13,0
Ομάδα Α	11,9	10,2	21,5	9,5	30,3
Ομάδα Β	9,1	9,7	18,4	8,8	26,7
Ομάδα Γ	7,7	4,6	12,1	6,9	18,6

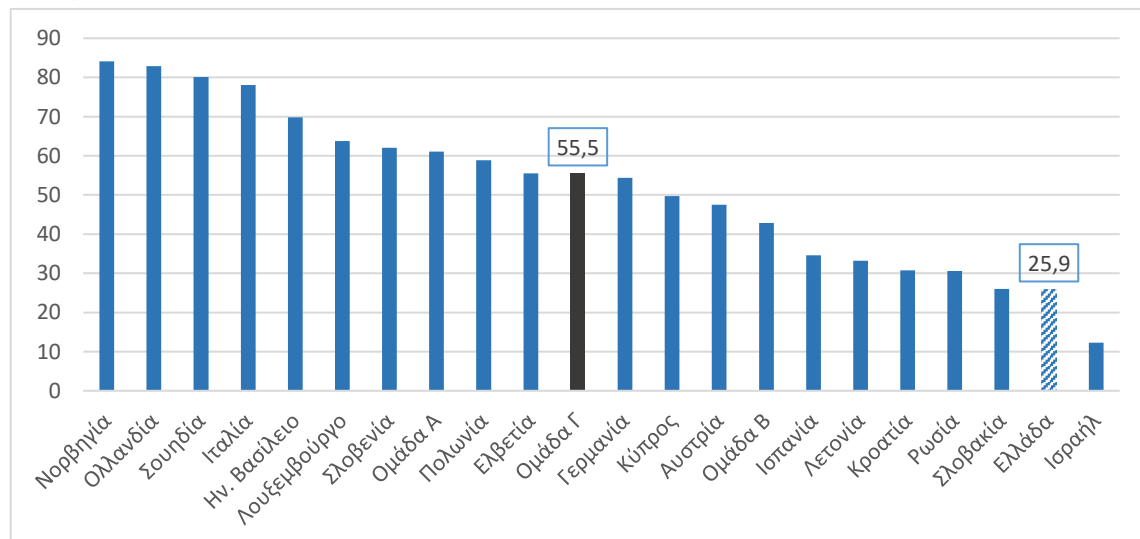
Ομάδα Α: Χώρες χαμηλού εισοδήματος, Ομάδα Β: Χώρες μεσαίου εισοδήματος, Ομάδα Γ: Χώρες υψηλού εισοδήματος Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.2.3 ΒΑΘΜΟΣ ΕΥΚΟΛΙΑΣ ΙΔΡΥΣΗΣ ΜΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Από το 2018 έχει εισαχθεί στο πλαίσιο του GEM ένας νέος δείκτης που σχετίζεται με την ευκολία ίδρυσης μιας επιχείρησης όπως τουλάχιστον την αξιολογεί το σύνολο του πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών. Ο δείκτης που προκύπτει από την έρευνα είναι βεβαίως αρκετά υποκειμενικός, καθώς διαμορφώνεται βάσει των απαντήσεων που έχουν δώσει αφενός άτομα που όντως προσπάθησαν να ιδρύσουν επιχείρηση, αφετέρου όμως και από άτομα που κρίνουν με βάση αυτά που έχουν «ακούσει», πιθανή προηγούμενη εμπειρία τους, αλλά και τις ευρύτερες πληροφορίες που μπορεί να έχουν για το επιχειρηματικό περιβάλλον.

Ήδη η εναρκτήρια επίδοση της Ελλάδας το 2018 ήταν η **δυσμενέστερη ανάμεσα στις εξεταζόμενες ομάδες χωρών, με μόλις 12% του πληθυσμού να θεωρεί ότι η ίδρυση μιας επιχείρησης αποτελεί μια εύκολη διαδικασία, (Ευρώπη: 38%, Χώρες υψηλού εισοδήματος: 40%)**. Το 2019 το αντίστοιχο ποσοστό για την Ελλάδα εκτινάχθηκε στο 46,9%, πολύ κοντά στο 52,6% των χωρών υψηλού εισοδήματος. Το εύρημα εκείνο ερμηνεύτηκε περισσότερο από τη βελτίωση στο γενικότερο επιχειρηματικό κλίμα και σαφώς τη σταδιακή βελτίωση των μακροοικονομικών συνθηκών, παρά σε κάποια ουσιαστική ρυθμιστική παρέμβαση. Το 2020, το ποσοστό διαμορφώθηκε στο 25,9% κατατάσσοντας την Ελλάδα εκ νέου στις τελευταίες χώρες και σημαντικά χαμηλότερα από το μέσο όρο των χωρών υψηλού εισοδήματος (55,5%). Άλλωστε πρόκειται για ένα πεδίο στο οποίο η Ελλάδα παραδοσιακά υστερεί καθώς στην ετήσια έκθεση της World bank για την ευκολία στο επιχειρείν (Doing Business) η Ελλάδα το 2020 καταλαμβάνει την 79^η θέση ανάμεσα σε 190 χώρες.

Διάγραμμα 1.4. Ευκολία ίδρυσης μιας επιχείρησης (% πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών, 2020)



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.2.4 ΔΙΑΚΟΠΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Ένα ακόμα σημαντικό ζήτημα που εξετάζεται στο πλαίσιο του GEM και σχετίζεται με την εξέλιξη της επιχειρηματικότητας σε μία χώρα είναι βεβαίως και οι συνθήκες που οδηγούν σε διακοπή της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Ο σχετικός δείκτης αφορά στο ποσοστό του πληθυσμού 18-64 ετών που δηλώνει πως διέκοψε ή ανέστειλε την επιχειρηματική του δραστηριότητα τη χρονιά της έρευνας. Στην Ελλάδα, ο δείκτης αυτός **το 2020 ανέρχεται στο 2,2% του πληθυσμού (περίπου 143 χιλιάδες άτομα)**, επίδοση ελαφρώς υψηλότερη από το αντίστοιχο ποσοστό το 2019 (2,0%), αλλά ταυτόχρονα αρκετά χαμηλότερη από το μέσο όρο των χωρών υψηλού εισοδήματος (3,6%, Πίνακας 1.2). Είναι η δεύτερη καλύτερη επίδοση των τελευταίων ετών και ενδεικτική της αναπτυξιακής τροχιάς της οικονομίας όπως και της **σταδιακής βελτίωσης των συνθηκών επιχειρηματικότητας παρά τις δυσμενείς οικονομικές συνθήκες λόγω της πανδημίας. Το γεγονός ότι καταγράφεται ένα από τα υψηλότερα ποσοστά επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων και ένα αρκετά μικρότερο ποσοστό διακοπής της επιχειρηματικής δραστηριότητας, υποδηλώνει τελικά και μεγαλύτερη καθαρή εισροή νέας επιχειρηματικότητας.**

Βεβαίως θα πρέπει να σημειωθεί ότι κατά την περίοδο της πανδημίας εφαρμόστηκαν προγράμματα υποστήριξης της απασχόλησης και της βιωσιμότητας των επιχειρήσεων, ειδικά όταν αποφαιζόταν lock down, και επιχειρήσεις οδηγούνταν σε προσωρινή αναστολή λειτουργίας. Ενδεικτικά, και όσο αφορά στα μέτρα υποστήριξης της ρευστότητας των επιχειρήσεων, αυτά απέβλεπαν κυρίως στην αναστολή πληρωμής και καταβολής φόρων και δόσεων, καθώς και μείωσης της προκαταβολής φόρου για τις πληττόμενες επιχειρήσεις. Σημαντική τόνωση της μειωμένης ρευστότητας κυρίως των πληττόμενων επιχειρήσεων αποτέλεσε και ο δανεισμός μέσω του Ταμείου Επιχειρηματικότητας (ΤΕΠΙΧ II) της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας (ΕΑΤ) μέσω του οποίου εγκρίθηκαν 10,15 χιλ. αιτήσεις για δάνεια με τη συμμετοχή τραπεζών ύψους €1,29 δισεκ. Προς αυτή την κατεύθυνση της υποστήριξης της ρευστότητας των επιχειρήσεων για την αποφυγή μαζικών «λουκέτων» λόγω της πανδημικής κρίσης στόχευε και το χρηματοδοτικό μέσο «επιστρεπτέας προκαταβολής» που αφορούσε τις ΜΜΕ¹⁰. Επιπρόσθετα, μέσω του Ταμείου Εγγυοδοσίας Επιχειρήσεων CoViD-19 το ΤΕΕ εγγυήθηκε κατά 80% το 40% του συνολικού χαρτοφυλακίου νέων δανείων σε ΜμΕ κάθε τράπεζας και το 32% του νέου χαρτοφυλακίου μεγάλων επιχειρήσεων. Τα δάνεια αφορούσαν σε κεφάλαιο κίνησης, ενώ οι διαθέσιμες εγγυήσεις υπολογίστηκαν έως €1 δισεκ., για μέγιστη μόχλευση ρευστότητας €3,5 δισεκ. **Συνεπώς, φαίνεται ότι τα μέτρα υποστήριξης της**

¹⁰ Συγκεκριμένα, στον α' κύκλο καταβλήθηκαν σε 52,5 χιλ. επιχειρήσεις €602 εκατ. και στο β' κύκλο σε 89,7 χιλ. δικαιούχους €1,26 δισεκ. Επιπλέον, τον Σεπτέμβριο του 2020 όπου ξεκίνησε ο τρίτος κύκλος, βάσει των απωλειών στον κύκλο εργασιών Ιουνίου και Ιουλίου, καταβλήθηκαν περίπου €1,1 δισεκ., με επιτόκιο 0,94% και εξόφληση το χρονικό διάστημα 2022-2025.

ρευστότητας των επιχειρήσεων στο πρώτο έτος της πανδημίας είχαν το επιθυμητό αποτέλεσμα και συνέβαλαν στην αποφυγή μαζικής διακοπής λειτουργίας των επιχειρήσεων.

Θετικά συνέβαλαν και μέτρα υποστήριξης της απασχόλησης των επιχειρήσεων, όπως η αναστολή συμβάσεων εργασίας μέρους ή του συνόλου του προσωπικού των πληττόμενων επιχειρήσεων, ή η ενίσχυση €800 για εργαζόμενους σε επιχειρήσεις σε αναστολή λειτουργίας, και ταυτόχρονη κάλυψη και της ασφαλιστικής τους δαπάνης. Σημαντικό μέτρο προς αυτή την κατεύθυνση αποτέλεσε και ο Μηχανισμός ΣΥΝ-ΕΡΓΑΣΙΑ, στο πλαίσιο της ευρωπαϊκής πρωτοβουλίας SURE, ο οποίος προέβλεπε για όλες τις επιχειρήσεις, ανεξαρτήτως ΚΑΔ, που κατέγραψαν αθροιστική πτώση τζίρου τουλάχιστον 20%, τα εξής:

- Μείωση χρόνου εβδομαδιαίας εργασίας μέχρι και 50%, είτε για μέρος, είτε για το σύνολο των εργαζομένων τους
- Στους εργαζόμενους καταβάλλεται από το κράτος ενίσχυση ύψους 60% επί των καθαρών αποδοχών τους που αντιστοιχούν στο χρόνο κατά τον οποίο δεν εργάζονται
- Επιδότηση του 100% των ασφαλιστικών εισφορών για την περίοδο μη εργασίας (τρίμηνο 1η Ιουλίου - 30 Σεπτεμβρίου 2020)
- Όσες επιχειρήσεις κάνουν χρήση του μηχανισμού υποχρεούνται να μην προβούν σε καταγγελία των συμβάσεων εργασίας των εργαζομένων που εντάσσονται σε αυτόν

Σημειώνεται ότι τον Ιούνιο του 2020 εντάχθηκαν στο πρόγραμμα περίπου 3.400 επιχειρήσεις και 32 χιλ. εργαζόμενοι, ενώ τον Ιούλιο 5.501 επιχειρήσεις και 48.507 εργαζόμενοι.

Δεν θα πρέπει να αγνοηθεί ότι πρόκειται γενικά για δείκτη που η Ελλάδα εμφάνιζε υψηλές τιμές, λόγω αφενός του υψηλού επιπέδου επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων – και άρα και των υψηλών πιθανοτήτων ανεπιτυχούς προσπάθειας - αλλά και των δυσμενών συνθηκών στην οικονομία. Άλλωστε, είναι λογικό σε χώρες όπου ξεκινούν πολλά νέα εγχειρήματα και δεν χαρακτηρίζονται από προοπτικές ανάπτυξης ή να εξελίσσονται σε ένα δυσμενές επιχειρηματικό περιβάλλον, να καταγράφονται αντίστοιχα και πολλές αποτυχίες. Σε κάθε περίπτωση **υπενθυμίζεται πάντως και πάλι ότι οι υψηλές επιδόσεις σε νεοφυείς επιχειρήσεις δεν εξασφαλίζουν απαραίτητα και βιώσιμη επιχειρηματικότητα. Αντίθετα, μπορεί να δημιουργούνται λιγότερες επιχειρήσεις σε μια οικονομία, αλλά με ποιοτικότερα χαρακτηριστικά και μεγαλύτερο πολλαπλασιαστικό αποτέλεσμα στην οικονομία.**

Πίνακας 1.2: Διακοπή επιχειρηματικής δραστηριότητας (% πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών, 2020)

	Διακοπή-Αναστολή Επιχειρηματικής Δραστηριότητας (% πληθυσμού)	Αποχώρηση από εταιρικό σχήμα (% πληθυσμού)
Αυστρία	2,1	0,6
Γερμανία	1,4	0,7
Ελβετία	1,2	0,2
Ελλάδα	2,2	0,9
Ην.Βασίλειο	2,3	0,4
Ισπανία	1,0	0,3
Ισραήλ	3,0	1,1
Ιταλία	0,3	0,2
Κροατία	2,9	1,6
Κύπρος	2,2	1,0
Λετονία	1,9	1,2
Λουξεμβούργο	1,9	0,7
Νορβηγία	1,3	0,7
Ολλανδία	3,5	1,6
Πολωνία	2,8	0,6
Ρωσία	2,2	1,2
Σλοβακία	3,1	2,6
Σλοβενία	1,1	0,5
Σουηδία	2,3	0,9
Ομάδα Α	9,8	2,6
Ομάδα Β	6,6	1,5
Ομάδα Γ	3,6	1,5

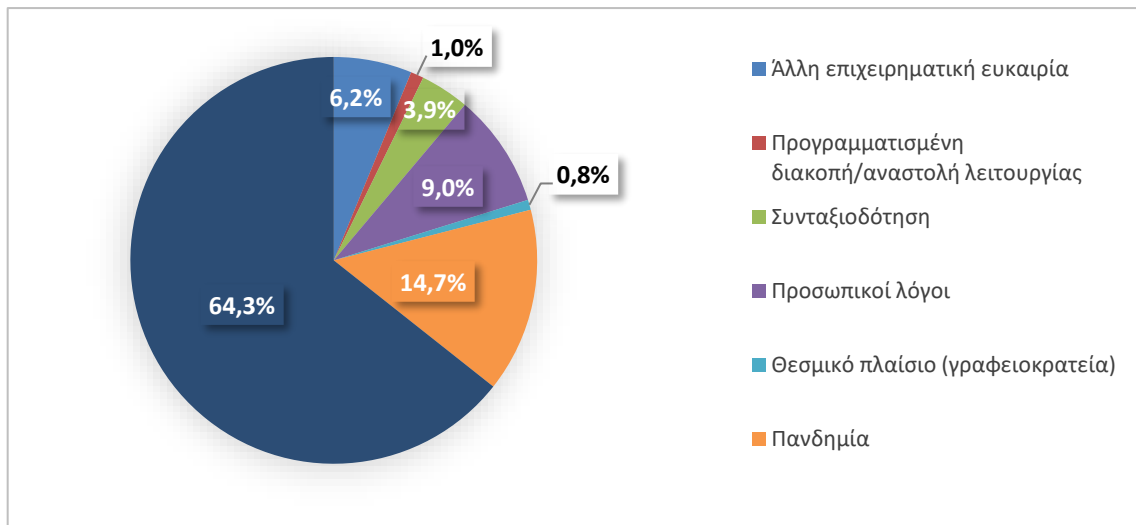
Ομάδα Α: Χώρες χαμηλού εισοδήματος, Ομάδα Β: Χώρες μεσαίου εισοδήματος, Ομάδα Γ: Χώρες υψηλού εισοδήματος

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Επιπλέον, μόλις το 0,9% του πληθυσμού δηλώνει ότι έχει απλώς αποχωρήσει από το εταιρικό σχήμα, ενώ η επιχείρηση συνεχίζει να λειτουργεί, όταν το αντίστοιχο ποσοστό των χωρών υψηλού εισοδήματος διαμορφώνεται στο 1,5%. Συνεπώς, στην Ελλάδα μάλλον είναι σπάνιο το φαινόμενο να εγκαταλείπει κάποιος το εγχείρημα το οποίο ξεκίνησε, σε συνεργασία με κάποιον άλλο / κάποιους άλλους.

Βασικότερος λόγος διακοπής ή αναστολής λειτουργίας μιας επιχείρησης το 2020 αποτελεί η έλλειψη κερδοφορίας σε ποσοστό 37,3%, ενώ από τους λοιπούς παράγοντες ξεχωρίζει η πανδημία (22,8%), οι προσωπικοί λόγοι (14,1%) και σε μικρότερο βαθμό άλλες επιχειρηματικές ευκαιρίες (9,3%) και τα προβλήματα χρηματοδότησης (7,3%) (Διάγραμμα 1.5).

Διάγραμμα 1.5: Λόγοι διακοπής ή αναστολής λειτουργίας επιχείρησης (2020)



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE 2020

Θα πρέπει να σημειωθεί βεβαίως ότι η διακοπή της λειτουργίας μιας επιχείρησης μπορεί και να σχετίζεται με τη φύση και το μέγεθος της επιχείρησης ή την ευκολία μεταφοράς της επιχείρησης σε κάποιον άλλο (κλάδο, ακόμα και πρόσωπο). Ουσιαστικά δηλαδή εδώ εντάσσονται περιπτώσεις εξαγοράς ή πώλησης μιας εταιρείας, εύρημα το οποίο έχει μάλλον θετική διάσταση και καταγράφηκε με σχετικά υψηλά ποσοστά σε Ολλανδία και Σουηδία¹¹. Σε κάθε περίπτωση όμως στην πλειονότητα των περιπτώσεων η διακοπή λειτουργίας συνδέεται με αρνητικούς λόγους. **Στην Ελλάδα πάντως το 22% που έδωσε ως αιτία διακοπής λειτουργίας την πανδημία είναι πολύ χαμηλότερο από τους ευρωπαϊκούς μέσους όρους, γεγονός που υποδηλώνει ότι τα μέτρα στήριξης είχαν αποτελεσματικότητα τουλάχιστον ως προς αυτόν τον παράγοντα.**

¹¹ Βλέπε πίνακα 1.3

Πίνακας 1.3: Λόγοι διακοπής επιχειρηματικής δραστηριότητας (% πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών, 2020)

Χώρες	Ευκαιρία πώλησης επιχείρησης	Μη κερδοφόρα επιχείρηση	Προβλήματα χρηματοδότησης	Άλλη επιχειρηματική ευκαιρία	Προγραμματισμένη διακοπή/ αναστολή λειτουργίας	Συνταξιοδότηση	Προσωπικοί λόγοι	Τυχαία περίσταση	Θεσμικό πλαίσιο / γραφειοκρατία	Πανδημία
Αυστρία	7,2	19,9	7,9	5,3	8,2	18,6	10,1	5,9	0,9	16,1
Κροατία	6,1	17,5	9,9	7,1	2,5	3,9	15,7	0,0	16,1	21,3
Κύπρος	4,8	14,3	7,9	4,9	3,1	1,6	10,7	6,2	3,2	43,2
Γερμανία	8,5	22,9	4,9	15,4	2,2	2,7	19,8	5,2	8,6	9,9
Ελλάδα	0,0	37,3	7,3	9,7	1,6	6,1	14,1	0,0	1,2	22,8
Ισραήλ	9,2	37,5	11,1	5,6	5,6	0,0	20,0	3,7	1,8	5,6
Ιταλία	0,0	0,0	14,0	4,8	0,0	10,9	40,2	0,0	14,1	16,0
Λετονία	4,2	37,4	6,7	10,2	2,2	1,7	12,6	1,8	10,3	12,8
Λουξ/γο	6,7	12,3	6,8	37,5	4,3	10,5	4,3	4,1	1,3	12,2
Ολλανδία	12,3	24,1	18,9	18,9	2,5	0,0	5,9	0,0	1,5	15,9
Νορβηγία	10,1	13,8	7,2	20,8	10,0	3,3	17,9	6,6	3,5	6,8
Πολωνία	0,8	9,9	4,5	8,8	2,3	6,3	4,6	4,9	5,7	52,4
Ρωσία	0,0	25,9	6,2	13,3	6,6	0,0	5,5	5,2	8,4	28,9
Σλοβακία	2,9	9,5	13,3	5,0	2,9	2,7	13,8	4,2	8,6	37,2
Σλοβενία	0,0	4,6	0,0	22,8	4,6	15,3	22,5	8,8	9,3	12,1
Ισπανία	5,0	42,2	2,8	4,0	1,8	9,0	12,4	0,0	1,6	21,1
Σουηδία	17,8	20,5	9,4	8,4	8,4	5,6	14,1	1,9	3,7	10,3
Ελβετία	4,5	24,7	14,9	7,2	0,0	9,3	8,1	4,2	0,0	27,2
Ην. Βασίλειο	0,0	19,8	2,7	14,2	2,3	7,9	7,4	2,2	11,6	31,9
Ομάδα Α	2,3	29,3	12,6	1,4	1,6	0,3	10,1	2,1	1,7	38,5
Ομάδα Β	4,0	27,7	11,9	6,9	2,4	1,0	7,8	2,7	1,9	33,6
Ομάδα Γ	4,5	20,5	8,7	9,5	3,2	4,5	13,2	3,8	4,5	27,7

1.2.5 ΚΙΝΗΤΡΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗΣΗΣ

Μία από τις βασικές εννοιολογικές διακρίσεις που γίνονται στο πλαίσιο του GEM αφορά στον εντοπισμό των κινήτρων που ωθούν ένα άτομο στην ανάληψη ενός νέου επιχειρηματικού εγχειρήματος. Στο προηγούμενο μεθοδολογικό πλαίσιο του GEM διακρίνονταν δύο είδη κινήτρων: α) η *επιχειρηματικότητα ευκαιρίας*, δηλαδή η επιχειρηματικότητα που εκδηλώνεται κυρίως για την αξιοποίηση μιας επιχειρηματικής ευκαιρίας και η οποία προκρίνεται ικανή είτε να οδηγήσει σε αύξηση του εισοδήματός του, είτε να προσφέρει εργασιακή ανεξαρτησία και β) η *επιχειρηματικότητα ανάγκης*, που αναφέρεται στην περίπτωση όπου το άτομο ωθείται στην ανάληψη επιχειρηματικής δραστηριότητας κυρίως λόγω έλλειψης άλλων επιλογών εργασίας, δυσαρέσκειας με την υπάρχουσα απασχόληση, φόβου για πιθανή απόλυση βραχυπρόθεσμα, ή απλώς για λόγους διατήρησης του εισοδήματός του, το οποίο «απειλείται» με συρρίκνωση.

Ωστόσο από το 2019 εισάγεται μία διαφορετική προσέγγιση στη σχετική μέτρηση, καθώς στην πραγματικότητα οι δύο αυτοί τύποι κινήτρων επιχειρηματικής δραστηριοποίησης αποτελούν μάλλον δύο ακραίους πόλους: αρκετές φορές επιχειρηματικά κίνητρα των ατόμων στην πραγματικότητα μπορεί να κινούνται μεταξύ αυτών των δύο πόλων και τα όρια να είναι πολύ πιο σύνθετα και δυσδιάκριτα. Έτσι πλέον η αξιολόγηση των κινήτρων γίνεται πιο περιγραφική ώστε εμμέσως ίσως να προσεγγιστεί καλύτερα η πραγματική κινήτροδότηση των ατόμων σε μία οικονομία. Έτσι μεθοδολογικά πλέον υιοθετούνται τέσσερις κατηγορίες κινήτρων, όχι αμοιβαία αποκλειόμενες όπως συνήθως γινόταν μέχρι σήμερα. Μια περισσότερο **«ιδεαλιστική»** προσέγγιση στην επιχειρηματική δραστηριοποίηση που σχετίζεται με το κίνητρο του «να κάνω τη διαφορά στον κόσμο». Μια πιο **«ματεριαλιστική»** που σχετίζεται με την ανάγκη μεγαλύτερου εισοδήματος και πλούτου και μία πιο **πραγματιστική** που σχετίζεται με την ανάγκη εύρεσης εργασίας επειδή «οι δουλειές είναι λίγες». Η τελευταία σχετίζεται σαφώς με την επιχειρηματικότητα ευκαιρίας που κατέγραφε η έρευνα στο παρελθόν. Τέλος υπάρχει και η **«παραδοσιακή»** επιλογή της συνέχισης μιας οικογενειακής επιχείρησης (παράδοσης). Οι ερωτηθέντες καλούνται πλέον να αξιολογήσουν τα κίνητρά τους για την έναρξη της επιχείρησής τους σε πενταβάθμια κλίμακα Likert 1-5 (διαφωνώ απόλυτα έως συμφωνώ απόλυτα).

Οι λόγοι υλοποίησης μιας νέας επιχειρηματικής ιδέας απεικονίζουν τις συνολικές κοινωνικοοικονομικές συνθήκες στις οποίες λειτουργούν τα άτομα: για παράδειγμα, εάν υπάρχει έντονη επιθυμία για ανεξαρτησία ή αν η εύρεση εργασίας είναι μια δύσκολη υπόθεση. Επιπρόσθετα, και οι προσδοκίες αυτών που ξεκινούν μια επιχείρηση είναι σημαντικές, συμπεριλαμβανομένου του αριθμού των ατόμων που αναμένουν να απασχοληθούν, του μεγέθους της αγοράς στην οποία απευθύνονται (π.χ. η τοπική περιοχή, η υπόλοιπη χώρα, το εξωτερικό), το ποσοστό των αναμενόμενων εσόδων από διεθνείς

πωλήσεις και, τέλος, την καινοτομία των προϊόντων ή των υπηρεσιών της επιχείρησης, καθώς και την τεχνολογία και τις διαδικασίες που χρησιμοποιεί.

Όπως φαίνεται από τον Πίνακα 1.4, επτά στους δέκα δραστηριοποιούνται επιχειρηματικά για βιοποριστικούς λόγους κυρίως. Ένα μικρότερο ποσοστό, (45%) δηλώνει ότι επιθυμεί και την απόκτηση υψηλότερου εισοδήματος, με τις άλλες δύο επιλογές να δηλώνονται από περίπου έναν στους τρεις. **Συνεπώς το βασικό κίνητρο επιχειρηματικής δραστηριοποίησης φαίνεται να διαμορφώνεται από έναν συνδυασμό παραγόντων που συνδέονται με τη βελτίωση του βιοτικού επιπέδου του ατόμου, καθώς καταγράφεται δυσαρέσκεια από το επίπεδο αμοιβών (σε θέσεις εξαρτημένης εργασίας). Ωστόσο, είναι ξεκάθαρο ότι οι βιοποριστικοί λόγοι αποτελούν προτεραιότητα για την έναρξη μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας στη χώρα.**

Πίνακας 1.4: Κίνητρα έναρξης επιχειρηματικής δραστηριότητας ανά χώρα (2020)

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων

	«Να κάνω τη διαφορά στον κόσμο»	Δημιουργία μεγαλύτερου εισοδήματος	Συνέχιση οικογενειακής παράδοσης	Βιοπορισμός, καθώς οι «δουλειές» είναι λίγες
Αυστρία	39,0	33,4	21,1	49,3
Γερμανία	39,8	52,2	62,0	45,1
Ελβετία	42,5	32,5	20,1	52,0
Ελλάδα	26,9	45,8	35,7	69,0
Ην. Βασίλειο	57,6	59,4	20,7	54,4
Ισπανία	32,3	34,9	17,4	72,3
Ισραήλ	35,6	71,2	17,5	53,6
Ιταλία	26,6	95,3	26,5	82,2
Κροατία	38,9	47,0	28,7	69,4
Κύπρος	37,5	85,2	21,3	77,4
Λετονία	39,8	41,8	27,5	73,6
Λουξεμβούργο	51,1	40,3	16,6	44,3
Νορβηγία	36,7	30,1	11,8	23,1
Ολλανδία	46,6	40,9	24,6	47,8
Πολωνία	22,0	52,8	20,4	62,0
Ρωσία	24,2	68,7	16,5	71,4
Σλοβακία	33,6	38,3	32,4	73,8
Σλοβενία	44,6	39,7	21,6	72,2
Σουηδία	41,5	42,8	24,2	28,9
Ομάδα Α	44,2	68,0	40,0	77,9
Ομάδα Β	43,5	68,1	28,2	71,1
Ομάδα Γ	42,8	56,4	28,8	61,6

Ομάδα Α: Χώρες χαμηλού εισοδήματος, Ομάδα Β: Χώρες μεσαίου εισοδήματος, Ομάδα Γ: Χώρες υψηλού εισοδήματος. Σημείωση: Καταγράφονται ως θετικές οι απαντήσεις με 4 και 5 στην κλίμακα Likert. Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζουν τα αποτελέσματα της έρευνας του GEM σε παγκόσμιο επίπεδο, καθώς οι διαφορετικές οικονομίες τείνουν να έχουν μοναδικά προφίλ κινήτρων. Αν και γενικότερα αναμένεται στις χώρες χαμηλού εισοδήματος το επικρατέστερο κίνητρο να είναι περισσότερο το «βιοποριστικό» κίνητρο, αυτό δεν αποτελεί πάντα κανόνα. Η συσχέτιση κινήτρων και επιπέδου εισοδήματος φαίνεται να είναι μάλλον αδύναμη, καθώς αντίστοιχη ανάγκη εμφανίζεται ως κίνητρο και σε χώρες υψηλού εισοδήματος, όπως και μεσαίου προς υψηλού εισοδήματος.

Επιπροσθέτως, εντοπίζονται έντονες διαφοροποιήσεις εντός των χωρών χαμηλού εισοδήματος ως προς τις γεωγραφικές ζώνες. Δηλαδή, το κίνητρο του υψηλού εισοδήματος, έχει πολύ υψηλότερο μερίδιο στις περισσότερες χώρες της Ασίας, αλλά και της Μέσης Ανατολής και της Αφρικής, σε σχέση με την Λατινική Αμερική για παράδειγμα. Επίσης εκτός Ευρώπης εμφανίζεται συχνότερα ως κίνητρο η συνέχιση μιας οικογενειακής παράδοσης.

Πίνακας 1.5: Κίνητρα έναρξης επιχειρηματικής δραστηριότητας ανά γεωγραφική ζώνη (2020)

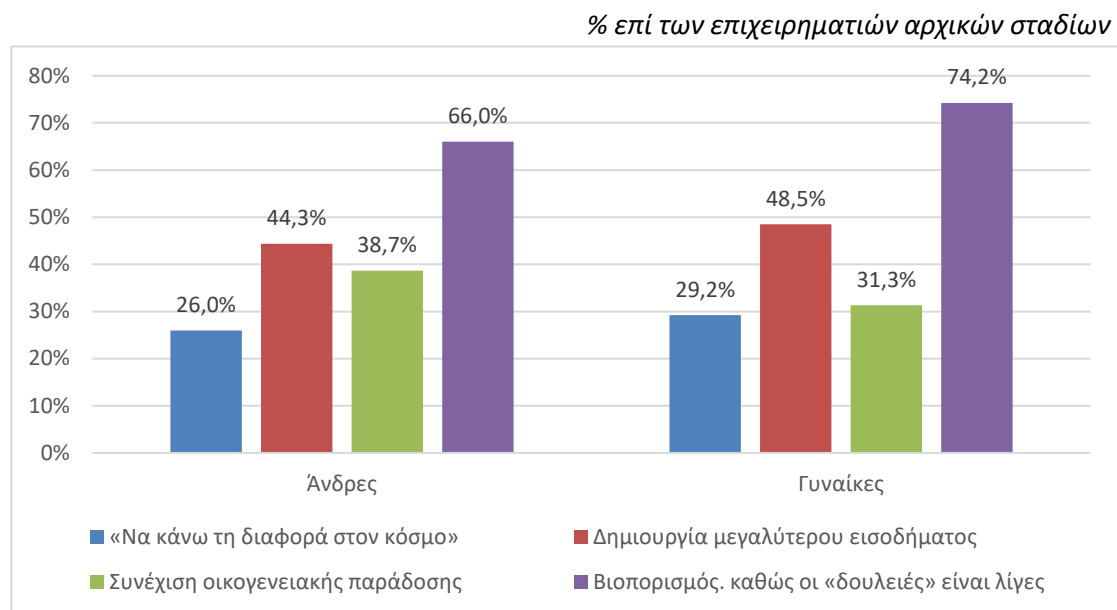
% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων

	«Να κάνω τη διαφορά στον κόσμο»	Δημιουργία μεγαλύτερου εισοδήματος	Συνέχιση οικογενειακής παράδοσης	Βιοπορισμός, καθώς οι «δουλειές» είναι λίγες
Μέση Ανατολή και Αφρική	40,8	74,5	34,0	72,4
Κεντρική και Ανατολική Ασία	37,7	69,0	31,6	52,9
Λατινική Αμερική & Καραϊβική	60,3	54,3	36,6	82,6
Ευρώπη και Βόρεια Αμερική	40,8	50,6	25,9	59,2

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE 2020

Σε ότι αφορά τις διαφοροποιήσεις ως προς το φύλο, φαίνεται στους άνδρες να αναδεικνύεται πιο έντονα το κίνητρο της συνέχισης της οικογενειακής παράδοσης σε σχέση με τις γυναίκες (39% έναντι 31%), ενώ στις γυναίκες το πρωτεύον κίνητρο είναι κυρίως ο βιοπορισμός.

Διάγραμμα 1.6: Κίνητρα έναρξης επιχειρηματικής δραστηριότητας ανά φύλο (2020) στην Ελλάδα



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.2.6 Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΑΤΥΠΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ ΣΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΕΓΧΕΙΡΗΜΑΤΩΝ

Όπως κάθε χρόνο έτσι και το 2020 στο πλαίσιο της έρευνας αξιολογείται η ύπαρξη στο εθνικό περιβάλλον ατόμων που λειτουργούν ως «άτυποι επενδυτές» (informal investors). **Πρόκειται για άτομα, συνήθως του κοντινού περιβάλλοντος του εν δυνάμει επιχειρηματία, που τον χρηματοδοτούν προκειμένου να υλοποιήσει μια νέα επιχειρηματική ιδέα, χωρίς όμως οι ίδιοι να εμπλέκονται ή να δραστηριοποιούνται άμεσα σε αυτή.** Ουσιαστικά πρόκειται για άτομα που τελικά υποκαθιστούν επίσημους χρηματοδοτικούς μηχανισμούς σε μια οικονομία. Αυτό συνήθως συμβαίνει στις περιπτώσεις όπου οι εν δυνάμει επιχειρηματίες δεν μπορούν να αντλήσουν κεφάλαια από άλλους χρηματοδότες όπως π.χ. τον τραπεζικό τομέα, είτε λόγω οικονομικών δυσχερειών, είτε έλλειψης κάποιου βιώσιμου πλάνου ανάπτυξης.

Η άτυπη χρηματοδότηση είναι προφανές ότι ενισχύεται όταν μία οικονομία βρίσκεται σε συνθήκες πιστωτικής στενότητας και ο επιχειρηματίας δεν μπορεί να αντλήσει κεφάλαια από το χρηματοπιστωτικό τομέα, όπως συνέβαινε σε μεγάλο βαθμό τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα. Η σημαντική μείωση των καταθέσεων, η αύξηση των μη εξυπηρετούμενων δανείων, αλλά και η συνεχιζόμενη διαδικασία απομόχλευσης των επιχειρήσεων, περιορίζουν σημαντικά τις δυνατότητες του τραπεζικού συστήματος να χρηματοδοτήσει νέες επιχειρήσεις. Αν και τα τελευταία χρόνια γίνονται προσπάθειες για την άμβλυση του

ζητήματος των μη εξυπηρετούμενων δανείων, η διάρκεια της διευθέτησης και της διαχείρισης των δανείων υπό αυτό το πλαίσιο είναι ακόμα αβέβαιη. Από την άλλη πλευρά σαφώς, το σχετικό περιβάλλον χρηματοδότησης νεοφυών επιχειρήσεων έχει αρχίσει να βελτιώνεται τα τελευταία χρόνια (JEREMIE Fund, Equifund, ΤΕΠΙΧ II, κτλ), ενώ ήδη και βασικοί τραπεζικοί δείκτες πιστωτικής επέκτασης έχουν βελτιωθεί.

Σε κάθε περίπτωση ο ρόλος των άτυπων επενδυτών για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων παραμένει ισχυρός στην Ελλάδα. Όμως όπως έχει δείξει η σχετική έρευνα όλα αυτά τα χρόνια, οι άτυποι επενδυτές προέρχονται κυρίως από το στενό οικογενειακό περιβάλλον του επίδοξου επιχειρηματία. Αυτό σημαίνει ότι η αξιολόγηση της βιωσιμότητας μιας επιχειρηματικής ιδέας ενδεχομένως να μην γίνεται αντικειμενικά, αλλά περισσότερο με συναισθηματικά κριτήρια, με ότι αυτό συνεπάγεται για την ποιότητα και τελικά τις πιθανότητες βιωσιμότητας και μεγέθυνσης των επιχειρηματικών εγχειρημάτων. Ο Πίνακας 1.6 που ακολουθεί παρουσιάζει συγκριτικά δεδομένα για το ποσοστό των άτυπων επενδυτών στις χώρες υψηλού εισοδήματος.

Πίνακας 1.6: Ποσοστό «άτυπων επενδυτών» την τελευταία τριετία στο σύνολο του πληθυσμού ατόμων 18-64 ετών ανά χώρα (2019 και 2020)

Άτυποι επενδυτές (% του πληθυσμού)		
	2019	2020
Αυστρία	-	4,4
Γερμανία	6,4	5,2
Ρωσία	5,7	3,7
Ισραήλ	5,1	2,1
Ελβετία	10,2	4,4
Ελλάδα	5,0	3,2
Ην. Βασίλειο	2,9	1,6
Ιρλανδία	5,8	
Ισπανία	3,3	2,1
Ιταλία	1,0	0,2
Κροατία	5,4	2,5
Κύπρος	4,8	3,2
Λετονία	6,9	3,5
Λουξεμβούργο	8,7	4,4
Νορβηγία	5,9	4,4
Ολλανδία	5,1	5,3
Πολωνία	3,6	2,6
Πορτογαλία	2,9	
Σλοβακία	7,4	4,4
Σλοβενία	5,4	3,2
Σουηδία	12,1	4,5
Ομάδα Α	4,9	6,1
Ομάδα Β	6,0	5,3
Ομάδα Γ	7,5	4,7

Ομάδα Α: Χώρες χαμηλού εισοδήματος, Ομάδα Β: Χώρες μεσαίου εισοδήματος, Ομάδα Γ: Χώρες υψηλού εισοδήματος

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Το 3,2% (περίπου 208 χιλιάδες άτομα) των ατόμων ηλικίας 18-64 ετών στην Ελλάδα το 2020 δήλωσε πως διαδραμάτισε ρόλο άτυπου επενδυτή για τη χρηματοδότηση ενός νέου εγχειρήματος, επίδοση που είναι αισθητά χαμηλότερη του 2019 (5,0%), ενώ υπολείπεται για μια ακόμη χρονιά του μέσου όρου των χωρών υψηλού εισοδήματος (4,7%). Επιπλέον στον Πίνακα 1.5 καταγράφεται η σχέση που συνδέει αυτούς τους άτυπους επενδυτές με τους αποδέκτες της χρηματοδότησης στην Ελλάδα.

Πίνακας 1.7: Σχέση επιχειρηματιών αρχικών σταδίων και άτυπων επενδυτών στην Ελλάδα

% επί των άτυπων επενδυτών

Ποια ήταν η σχέση με το άτομο που έλαβε την πιο πρόσφατη προσωπική σας επένδυση;					
	Κοντινό μέλος της οικογένειας (σύζυγος, αδελφός, παιδί, γονέας ή εγγόνι)	Άλλος συγγενής (εξ αίματος ή εξ αγχιστείας)	Συνάδελφος	Φίλος ή γείτονας	Άγνωστος που είχε μια καλή επιχειρηματική ιδέα
2008	32,4	10,8	-	32,4	5,4
2009	65,9	14,6	-	19,5	0,0
2010	53,1	19,4	5,1	21,4	1,0
2011	58,6	11,4	8,6	18,6	2,9
2012	61,7	10,0	1,7	23,3	3,3
2013	62,7	23,5	-	9,8	3,9
2014	45,2	12,2	15,2	25,2	0,7
2015	69,0	15,5	2,8	9,9	2,8
2016	75,4	8,4	-	11,9	4,3
2017	71,7	11,5	3,8	8,2	4,8
2018	62,9	12,6	4,8	14,2	5,4
2019	55,0	11,4	3,2	27,6	2,8
2020	60,3	7,2	4,5	26,9	1,0

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Το 2020 ενισχύεται εκ νέου ο ρόλος της στενής οικογένειας (60,3%) προσεγγίζοντας το διαχρονικό μέσο όρο. **Αναλυτικότερα, τρεις στους πέντε άτυπους επενδυτές είναι άτομα του στενού οικογενειακού κύκλου, ενώ ακόμα ένα 7,2% προέρχεται από τον ευρύτερο οικογενειακό κύκλο και ένα σημαντικό 26,9% από το ευρύτερο φιλικό περιβάλλον.** Συνεπώς, ένα ποσοστό της τάξης του 67% των άτυπων επενδυτών είναι μέλη του στενότερου ή ευρύτερου οικογενειακού κύκλου, όπως και στην προηγούμενη έρευνα του 2019.

1.2.7 Η ΚΛΑΔΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΑΡΧΙΚΩΝ ΣΤΑΔΙΩΝ

Στο πλαίσιο του GEM, τα νέα εγχειρήματα που εντοπίζονται στην έρευνα ταξινομούνται ανάλογα με τη δραστηριότητά τους σε τέσσερις μεγάλες κατηγορίες (κατηγοριοποίηση ΟΗΕ): α) τον πρωτογενή τομέα, που αναφέρεται σε δραστηριότητες σχετικές με την αγροτική και ζωική παραγωγή, ή την αλιεία, κτλ. β) την μεταποιητική δραστηριότητα, γ) τις υπηρεσίες προς άλλες επιχειρήσεις (B2B) και τέλος δ) προϊόντα/υπηρεσίες που απευθύνονται προς τον τελικό καταναλωτή. Ο Πίνακας 1.6 συνοψίζει τα αποτελέσματα για το 2020.

Πίνακας 1.8: Ποσοστιαία κατανομή της επιχειρηματικής δραστηριότητας αρχικών σταδίων στις χώρες υψηλού εισοδήματος κατά τομέα οικονομικής δραστηριότητας (2020)

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων

	Πρωτογενής Τομέας	Μεταποιητική δραστηριότητα	Υπηρεσίες προς επιχειρήσεις	Προϊόντα/υπηρεσίες προς καταναλωτές
Αυστρία	4,7	10,1	36,6	48,6
Γερμανία	1,7	13,1	29,8	55,4
Ελβετία	1,6	22,2	33,6	42,6
Ελλάδα	4,2	25,8	17,5	52,5
Ην.Βασίλειο	1,3	23,2	26,4	49,2
ΗΠΑ	3,1	19,7	34,3	42,9
Ισπανία	5,1	17,6	30,8	46,5
Ισραήλ	1,2	17,3	34,3	47,2
Ιταλία	21,7	15,5	23,4	39,4
Κροατία	10,9	20,2	33,7	35,1
Κύπρος	1,3	10,9	41,0	46,8
Λετονία	9,0	29,7	21,2	40,1
Λουξεμβούργο	1,3	11,7	43,6	43,4
Νορβηγία	5,3	16,3	41,8	36,6
Ολλανδία	1,5	11,5	41,2	45,8
Πολωνία	3,7	27,6	25,4	43,2
Σλοβακία	4,1	27,8	33,8	34,3
Σλοβενία	5,9	31,0	22,7	40,5
Σουηδία	12,2	13,6	34,4	39,8
Ομάδα Α	10,8	23,9	4,4	60,9
Ομάδα Β	4,2	27,3	13,8	54,7
Ομάδα Γ	4,2	20,7	25,6	49,4

Ομάδα Α: Χώρες χαμηλού εισοδήματος, Ομάδα Β: Χώρες μεσαίου εισοδήματος, Ομάδα Γ: Χώρες υψηλού εισοδήματος

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Το ποσοστό των εγχειρημάτων που δημιουργούνται στον πρωτογενή τομέα διαμορφώνεται στο 4,2% το 2020, υποχωρώντας σε σχέση με το 2019 (6,4%). Ωστόσο η επίδοση αυτή κατατάσσει τη χώρα στο ίδιο επίπεδο με το μέσο όρο των χωρών υψηλού εισοδήματος. Σε χαμηλότερα επίπεδα, στο 17,5% σε σύγκριση με το 2019 (18,1%) εντοπίζεται

το ποσοστό των νέων εγχειρημάτων που αφορούν σε B2B, δηλαδή υπηρεσίες που απευθύνονται σε άλλες επιχειρήσεις, επίδοση πάντως που βρίσκεται πολύ χαμηλότερα του μέσου όρου των χωρών υψηλού εισοδήματος (25,6%). Από την άλλη πλευρά, ελαφρά πτωτική τάση παρουσιάζουν τα νέα εγχειρήματα στον κλάδο της μεταποίησης, με το σχετικό δείκτη να διαμορφώνεται στο 25,8% (27,0% το 2019), ενώ αντίθετα αισθητά ανοδικά κινείται το ποσοστό των νέων εγχειρημάτων που εντάσσονται στις υπηρεσίες προς τους καταναλωτές, **με το δείκτη να εντοπίζεται στο 52,5%, υψηλότερα μάλιστα από τις χώρες υψηλού εισοδήματος.**

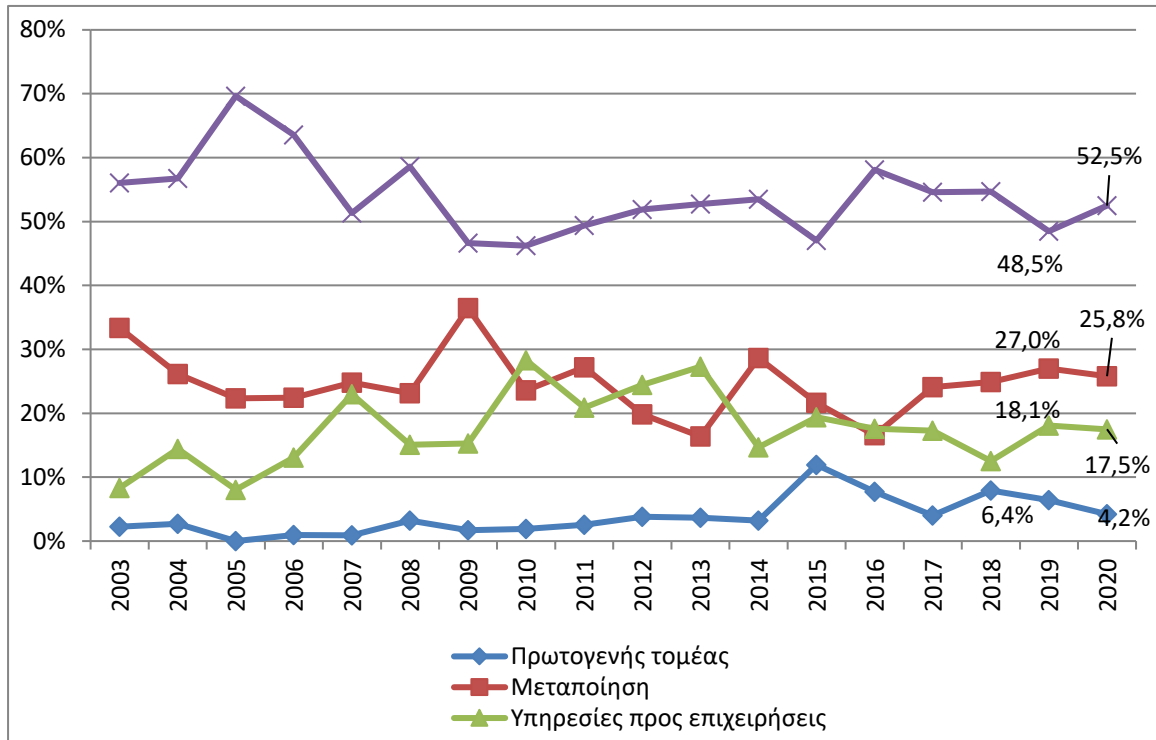
Η έμφαση σε εγχειρήματα με άμεση επαφή με τον τελικό καταναλωτή (λιανική), παρόλο που είναι η συνηθέστερη μορφή επιχειρηματικής δραστηριοποίησης στις περισσότερες χώρες, δεν είναι η πλέον επιθυμητή σε μια χώρα. Είναι συνήθως η κατηγορία εγχειρημάτων που επηρεάζεται πολύ έντονα από την ιδιωτική κατανάλωση, είναι εύκολα αντιγράψιμη, αφορά κυρίως σε εγχώριες αγορές, ενώ καταγράφεται ισχυρός ανταγωνισμός, στοιχεία που πλήττουν τις προοπτικές βιωσιμότητάς τους.

Συνεπώς, το 2020 η εικόνα που προκύπτει από την κλαδική διάρθρωση των νέων εγχειρημάτων είναι λιγότερο ενθαρρυντική, όχι μόνο ως προς την υποχώρηση των εγχειρημάτων στον κλάδο της μεταποίησης¹² αλλά και στις B2B. Από την άλλη πλευρά όμως θα πρέπει να σημειώσουμε ότι στις περισσότερες χώρες, ακόμα και τις χώρες υψηλού εισοδήματος, τα περισσότερα νέα εγχειρήματα εμφανίζονται στο χώρο της λιανικής. Αυτό συνήθως συμβαίνει διότι οι επιχειρήσεις λιανικής είναι πιο εύκολο να δημιουργηθούν σε μια οικονομία, καθώς απαιτούν κατά κανόνα μικρότερου ύψους κεφαλαιουχικές επενδύσεις.

Διαχρονικά η αξιολόγηση της κλαδικής κατανομής της επιχειρηματικής δραστηριότητας στην Ελλάδα (Διάγραμμα 1.7) φανερώνει την **απότομη εξασθένιση των επιχειρηματικών εγχειρημάτων που απευθύνονται στον τελικό καταναλωτή όταν ξέσπασε η κρίση το 2008.** Όμως από το 2012 και μετά και παρά τη μεγάλη κάμψη της καταναλωτικής ζήτησης, σημειώνεται μικρή αυξητική τάση στις υπηρεσίες προς καταναλωτές, χωρίς ωστόσο να πλησιάζει στα προ κρίσης επίπεδα. Με την πάροδο των ετών πάντως φαίνεται σταδιακά να πραγματοποιείται μια διαδικασία επιχειρηματικής αναδιάρθρωσης που οδηγεί σε αύξηση των επιχειρηματικών εγχειρημάτων στον τομέα της μεταποίησης, διαδικασία που σε κάθε περίπτωση είναι μάλλον αργή.

¹²Μια αναλυτικότερη προσέγγιση στους επιμέρους κλάδους αυτής της κατηγορίας φανερώνει ότι τουλάχιστον το 2/5 από τα νέα εγχειρήματα προέρχονται από τον κλάδο του χονδρικού / λιανικού εμπορίου.

Διάγραμμα 1.7: Διαχρονική εξέλιξη της κλαδικής κατανομής των νέων επιχειρηματικών εγχειρημάτων στην Ελλάδα (% επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων)

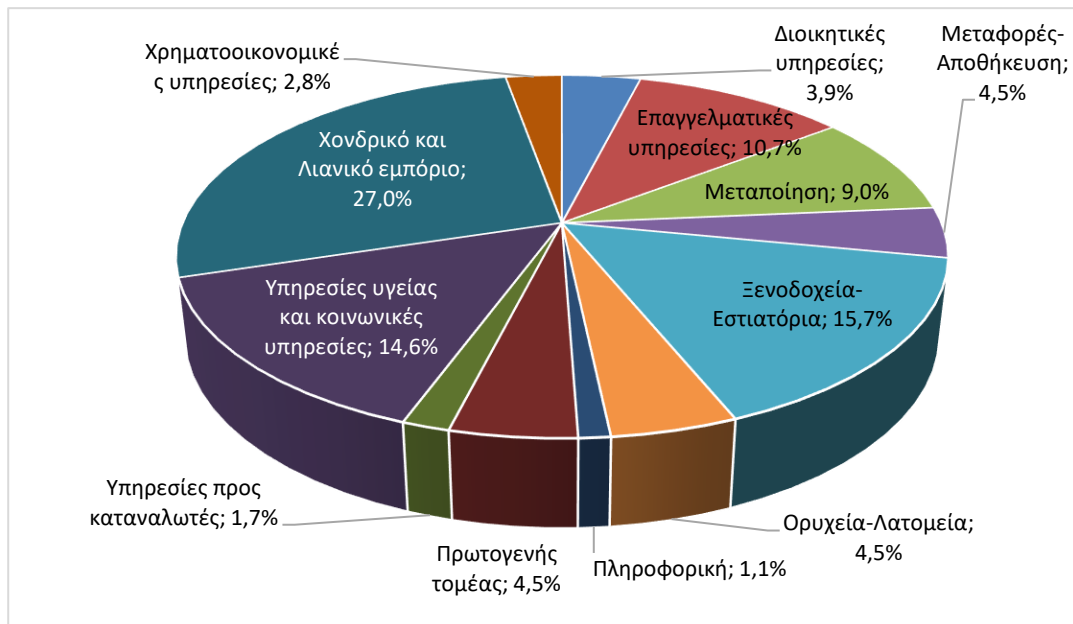


Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Όσο αφορά στην αναλυτικότερη κλαδική κατανομή των νέων εγχειρημάτων στην Ελλάδα το 2020, η πλειοψηφία αυτών εντοπίζεται στο Χονδρικό και Λιανικό εμπόριο (27%), και ακολουθούν σε μεγάλη απόσταση οι Υπηρεσίες υγείας και κοινωνικές υπηρεσίες με 14,6% (Διάγραμμα 1.8). Αξίζει να σημειωθεί το χαμηλό ποσοστό των νέων εγχειρημάτων στις Τεχνολογίες Πληροφορικής και Επικοινωνιών (1,1%). Τα επιμέρους χαρακτηριστικά της κάθε χώρας, ακόμα και αν ανήκουν στην ίδια κατηγορία ποικίλλουν σημαντικά, γεγονός το οποίο αποτυπώνεται σε ένα βαθμό στη νέα επιχειρηματικότητα. Τα αποτελέσματα της διεθνούς έρευνας έδειξαν ότι τις τελευταίες δεκαετίες στις χώρες υψηλού εισοδήματος καταγράφεται μία αύξηση των επιχειρηματικών ιδεών που υλοποιούνται στον τομέα των επιχειρηματικών υπηρεσιών, ενώ εξασθένιση παρατηρείται στις υπηρεσίες προς καταναλωτές. Η εικόνα είναι διαφορετική στις χώρες χαμηλού εισοδήματος, και σε ορισμένες περιπτώσεις μεσαίου εισοδήματος, όπου τα ποσοστά επιχειρηματιών από τον τομέα των υπηρεσιών είναι ιδιαίτερα χαμηλά. Το εύρημα αυτό ενδεχομένως να αναδεικνύεται στην περίπτωση των αναδυόμενων οικονομιών, την έλλειψη γνώσης και τεχνολογίας, καθώς οι επιχειρηματικές υπηρεσίες χαρακτηρίζονται από ένταση γνώσης και τεχνολογίας, και έχουν απαιτήσεις σε υψηλότερο μορφωτικό επίπεδο ανθρώπινου δυναμικού.

Διάγραμμα 1.8: Ποσοστιαία κατανομή της επιχειρηματικής δραστηριότητας αρχικών σταδίων στην Ελλάδα κατά κλάδο οικονομικής δραστηριότητας (2020)

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.3 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΠΡΟΔΙΑΘΕΣΕΙΣ ΚΑΙ ΑΝΤΙΛΗΨΕΙΣ

1.3.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Από τα πλέον ενδιαφέροντα θέματα που εξετάζονται στο πλαίσιο της έρευνας του GEM είναι και η αποτύπωση των γενικότερων προδιαθέσεων και αντιλήψεων για την επιχειρηματικότητα, όπως τουλάχιστον διαμορφώνεται στο γενικό πληθυσμό μίας χώρας. Η σημασία των δεικτών αυτών έγκειται στο ρόλο που μπορούν να παίξουν αυτοί οι παράγοντες ως προς το να διευκολύνουν ή να δυσχεράνουν την απόφαση για την υλοποίηση ενός νέου εγχειρήματος. Αγγίζουν δηλαδή συμπεριφορικά (behavioral) ή προσωπικά γνωρίσματα του πληθυσμού που δίνουν μια εικόνα για την επιχειρηματική κουλτούρα σε μία οικονομία και μπορεί να επιδρούν καθοριστικά στο είδος και στα χαρακτηριστικά της επιχειρηματικότητας που εκδηλώνει τελικά ένα άτομο ή μια ομάδα ατόμων. Το GEM ορίζει δύο κατηγορίες αυτών των παραγόντων:

i) τους *πολιτισμικούς παράγοντες*, που αναφέρονται στις γενικές στάσεις και απόψεις μιας κοινωνίας απέναντι στην επιχειρηματικότητα. Συγκεκριμένα εδώ αξιολογούνται τέσσερις δείκτες που αφορούν στις αντιλήψεις που επικρατούν στον πληθυσμό για το ευρύτερο

κοινωνικό και επιχειρηματικό περιβάλλον μέσα στο οποίο κινείται ο νέος επιχειρηματίας όπως:

α) το κατά πόσο πιστεύουν (τη στιγμή της έρευνας) ότι υπάρχουν επιχειρηματικές ευκαιρίες στο περιβάλλον που ζουν στο επόμενο εξάμηνο,

β) το κατά πόσο η επιχειρηματικότητα αντιμετωπίζεται από την ελληνική κοινωνία ως μια καλή επιλογή σταδιοδρομίας,

γ) το κατά πόσο η ελληνική κοινωνία αντιμετωπίζει τους επιχειρηματίες με σεβασμό και

δ) το κατά πόσο τα ΜΜΕ της χώρας παρουσιάζουν συχνά επιτυχημένες ιστορίες επιχειρηματιών και επιχειρηματικότητας γενικότερα.

ii) τους *προσωπικούς παράγοντες*, που αναφέρονται στο πώς αντιλαμβάνεται το ίδιο το άτομο προσωπικά το ζήτημα της επιχειρηματικής του δραστηριοποίησης. Εδώ εξετάζονται τρεις δείκτες, που επηρεάζουν την απόφαση για επιχειρηματική δραστηριοποίηση:

α) το κατά πόσον τα άτομα κρίνουν ότι διαθέτουν τις γνώσεις, ικανότητες και εμπειρία για να γίνουν επιχειρηματίες,

β) το κατά πόσο υπάρχει γνωριμία με έναν επιχειρηματία και

γ) το κατά πόσον ο φόβος της αποτυχίας θα τους απέτρεπε από το να αξιοποιήσουν μια επιχειρηματική ευκαιρία.

Ο Πίνακας 1.7α που ακολουθεί συνοψίζει τα αποτελέσματα σε αυτούς τους δείκτες για το 2020 στην Ελλάδα συγκριτικά με άλλες χώρες υψηλού εισοδήματος¹³. Ένα πρώτο σημαντικό στοιχείο είναι η σημαντική επιδείνωση **στο ποσοστό ατόμων που διαβλέπουν επιχειρηματικές ευκαιρίες το επόμενο βήμα στη χώρα, το οποίο υπολείπεται αισθητά των υπόλοιπων χωρών υψηλού εισοδήματος**, ενώ το επίπεδο της αυτοπεποίθησης του πληθυσμού στις ικανότητές του ενισχύεται ήπια. **Από την άλλη πλευρά, διατηρείται υψηλά, η αντίληψη ότι η επιχειρηματική σταδιοδρομία είναι επιθυμητή επιλογή στη χώρα, ενώ παράλληλα κινείται υψηλότερα συγκριτικά με τις χώρες υψηλού εισοδήματος. Ο φόβος της επιχειρηματικής αποτυχίας ανακάμπτει, προσεγγίζονται εκ νέου το μακροχρόνιο μέσο όρο του.** Τέλος η παρουσία επιτυχημένων επιχειρηματιών στα ΜΜΕ αποτιμάται μέτρια, ενώ το κατά πόσο οι επιχειρηματίες θεωρούνται καταξιωμένοι από την κοινωνία ενισχύθηκε σημαντικά.

¹³ Επισημαίνεται πάντως ότι τα αποτελέσματα αυτά αφορούν απαντήσεις **ολόκληρου του δείγματος των συμμετεχόντων στην έρευνα**, και όχι μόνο των ατόμων που δραστηριοποιούνται ή πρόκειται να δραστηριοποιηθούν επιχειρηματικά. Συνεπώς εκφράζουν περισσότερο «εθνικά» πολιτισμικά χαρακτηριστικά των πολιτών μιας χώρας και την άποψη του γενικού πληθυσμού, ανεξαρτήτως αν δραστηριοποιούνται επιχειρηματικά ή όχι.

Αν εστιάσουμε μόνο στα άτομα που έχουν ήδη σχέση με την επιχειρηματικότητα, διαπιστώνεται ότι το επίπεδο της αυτοπεποίθησης κινείται υψηλότερα, με το 69,3% των επιχειρηματιών να πιστεύει ότι έχει τις γνώσεις και τις ικανότητες να «τρέξει» μια επιχείρηση. Ταυτόχρονα όμως υψηλή επίδοση καταγράφει και ο φόβος της αποτυχίας κάτι που σημαίνει ότι οι επιχειρηματίες που ήδη «τρέχουν» μια επιχείρηση έχουν αντιληφθεί πλήρως τις δυσκολίες του εγχειρήματος και σαφώς κατανοούν και το ενδεχόμενο της αποτυχίας, ωστόσο, επειδή πρόκειται για μια συνειδητή επιλογή το ποσοστό εμφανίζεται χαμηλότερο από το σύνολο του πληθυσμού. Στις επόμενες υποενότητες αναλύονται διαχρονικά οι παράγοντες αυτοί.

Στον Πίνακα 1.9β καταγράφονται επίσης κάποιες συμπληρωματικές ερωτήσεις που προσπαθούν να αναδείξουν επιμέρους χαρακτηριστικά πολιτισμικά γνωρίσματα κάθε χώρας σε σχέση με παράγοντες που συνδέονται με την επιχειρηματικότητα. Και αυτοί οι δείκτες εξετάζονται στη συνέχεια πιο αναλυτικά.

Πίνακας 1.9α: Προσωπικοί και πολιτιστικοί παράγοντες επιχειρηματικής δραστηριοποίησης (% θετικών απαντήσεων στον πληθυσμό 18-64 ετών, 2020)

	Προσωπικά γνωρίζει κάποιον επιχειρηματία	Επιχ/κές ευκαιρίες το προσεχές 6μηνο	Γνώσεις ικανότητα & εμπειρία επιχ/τας	Φόβος αποτυχίας	Επιχ/τα ως καλή επιλογή καριέρας	Κοινωνική καταξίωση στους επιτυχημένους επιχ/τίες	Εστίαση των ΜΜΕ στην επιχ/τα
Αυστρία	53,9	31,2	53,3	44,5	44,5	79,8	70,0
Γερμανία	44,4	36,0	47,6	38,4	54,9	81,8	53,7
Ελβετία	44,6	26,7	44,5	45,5	49,3	71,9	67,9
Ελλάδα	32,5	27,9	53,2	62,8	69,5	70,3	57,2
Ελλάδα (επιχειρηματίες αρχ. σταδίων)	50,5	39,8	69,3	49,4	62,1	66,1	65,5
Ην. Βασίλειο	49,8	27,3	54,5	56,2	69,6	77,1	69,2
Ισπανία	37,3	16,5	51,9	64,0	56,7	61,1	50,2
Ισραήλ	68,1	25,0	37,7	56,1	60,7	83,7	53,1
Ιταλία	30,6	62,2	60,8	27,1			
Κροατία	67,8	47,2	75,0	55,4	59,3	53,5	58,4
Κύπρος	68,1	21,1	58,1	55,8	76,7	70,7	61,8
Λετονία	36,8	37,1	55,3	40,8	56,7	61,8	63,5
Λουξεμβούργο	45,9	41,9	45,7	48,7			
Νορβηγία	44,7	57,0	41,6	29,5			
Ολλανδία	60,8	48,8	43,6	37,4			
Πολωνία	62,7	51,6	60,0	40,3	59,9	60,1	41,0
Ρωσία	54,5	33,4	34,5	46,9	75,3	72,5	61,0
Σλοβακία	71,9	40,9	56,4	46,8	49,3	62,1	56,3
Σλοβενία	57,9	42,0	59,4	48,2	68,7	85,1	81,3
Σουηδία	48,5	62,5	52,1	46,4			
Ομάδα Α	56,5	72,5	76,6	41,3	79,2	82,5	76,1
Ομάδα Β	66,3	48,6	64,2	37,7	72,3	79,3	66,8
Ομάδα Γ	53,7	46,6	57,2	46,1	64,7	74,5	67,9

Ομάδα Α: Χώρες χαμηλού εισοδήματος, Ομάδα Β: Χώρες μεσαίου εισοδήματος, Ομάδα Γ: Χώρες υψηλού εισοδήματος

Ανάλυση επί του δείγματος των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων και των καθιερωμένων επιχειρηματιών Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Πίνακας 1.9β Προσωπικοί και πολιτιστικοί παράγοντες επιχειρηματικής δραστηριοποίησης (% θετικών απαντήσεων στον πληθυσμό 18-64 ετών, 2020)

	Φόβος αποτυχίας, (ως % αυτών που διαβλέπουν ευκαιρίες)	Σπάνια διαβλέπει επιχειρηματικές ευκαιρίες	Ακόμη και αν αντιληφθεί μια επικερδή ευκαιρία, σπάνια δρα	Οι άλλοι θεωρούν ότι είναι υψηλά καινοτόμος	Κάθε απόφαση είναι αποτέλεσμα μακροχρόνιου επιχειρηματικού πλάνου	Είναι εύκολο να ξεκινήσει κάποιος μια επιχείρηση
Αυστρία	36,8	63,9	55,1	68,6	52,6	47,5
Γερμανία	31,0					54,4
Ελβετία	33,4	48,2	62,3	59,4	51,4	55,5
Ελλάδα	53,1	70,6	60,3	55,6	78,7	25,9
Ην.Βασίλειο	48,3					69,8
Ισπανία	53,6	55,8	62,9	60,6	71,5	34,6
Ισραήλ	45,0	60,2	68,2	80,5	62,9	12,3
Ιταλία	28,4					78,0
Κροατία	52,1	67,5	69,7	68,4	77,1	30,7
Κύπρος	49,1	54,4	62,8	71,2	68,8	49,7
Λετονία	41,6	59,5	70,8	62,5	72,0	33,2
Λουξεμβούργο	42,3	63,6				63,8
Νορβηγία	27,4	44,4	80,6	48,9	55,7	84,1
Ολλανδία	38,2					82,8
Ρωσία	41,2	47,0	50,8	73,8	74,9	58,9
Πολωνία	46,5					30,6
Σλοβακία	48,7					26,0
Σλοβενία	43,8					62,0
Σουηδία	42,8					80,1
Ομάδα Α	44,2	77,3	64,7	83,2	88,3	61,0
Ομάδα Β	32,6	53,1	62,2	71,3	76,6	42,8
Ομάδα Γ	42,4	57,7	63,5	66,7	72,3	55,5

Ομάδα Α: Χώρες χαμηλού εισοδήματος, Ομάδα Β: Χώρες μεσαίου εισοδήματος, Ομάδα Γ: Χώρες υψηλού εισοδήματος

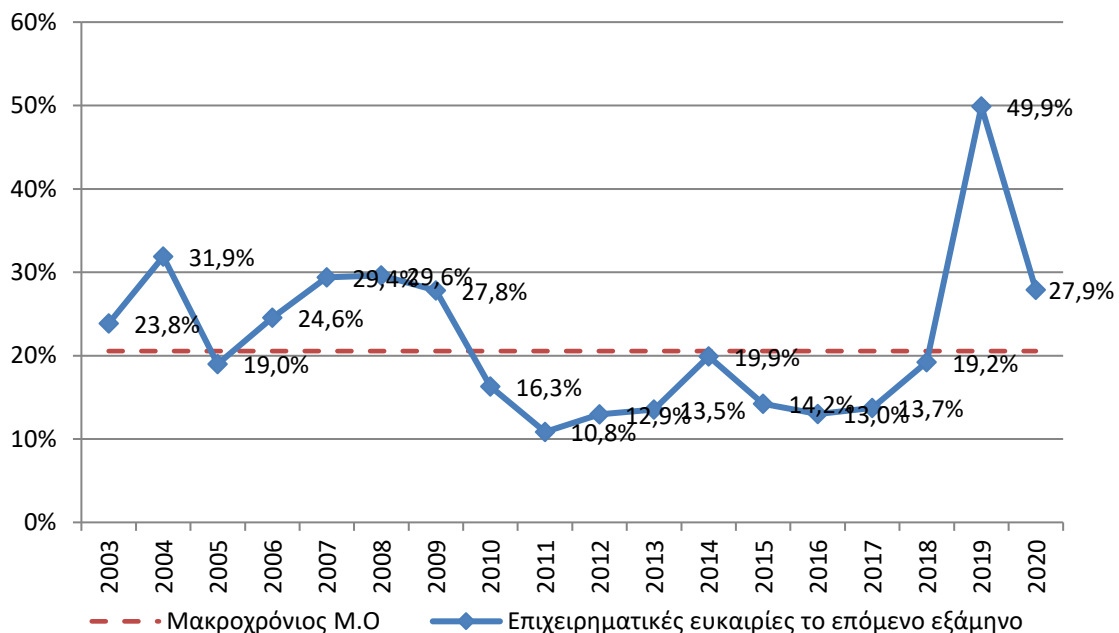
Ανάλυση επί του δείγματος των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων και των καθιερωμένων επιχειρηματιών Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.3.2 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΣΤΗ ΧΩΡΑ

Η Ελλάδα στο δείκτη επιχειρηματικών ευκαιριών το 2020 καταγράφει σημαντική υποχώρηση καθώς αυτός διαμορφώνεται στο **27,9% από 49,9% το 2019** (Διάγραμμα 1.9), που ήταν και υψηλότερη επίδοση από το 2003 που συμμετέχει η Ελλάδα στην έρευνα του GEM. Αποδεικνύεται επομένως απολύτως τυχαία η προηγούμενη επίδοση, καθώς πλέον ο δείκτης αυτός επανέρχεται στα συνήθη του επίπεδα, αν και βελτιωμένος γενικά σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια.

Μετά την εκδήλωση της κρίσης το 2008, και για μια τριετία ο δείκτης παρουσίαζε μια συνεχή εξασθένηση, ενώ μετά το 2011 φαίνεται να ανακάμπτει, καθώς το ποσοστό θετικών απαντήσεων στην ερώτηση για την ύπαρξη επιχειρηματικών ευκαιριών στο επόμενο εξάμηνο ενισχύθηκε σταθερά, με μικρές διακυμάνσεις. Καθώς το καλοκαίρι του 2019, υπήρξε μία εκλογική διαδικασία η οποία οδήγησε σε κυβερνητική αλλαγή, είναι φανερό ότι το αποτέλεσμα αποτιμήθηκε θετικά από τον πληθυσμό, καθώς κατά τα άλλα σε όρους μεγέθυνσης της οικονομίας οι επιδόσεις ήταν ήπιες. Οι αβεβαιότητες λόγω της πανδημίας φαίνεται να έχουν επηρεάσει τις προσδοκίες, αν και θα πρέπει να σημειωθεί ότι κατά τη στιγμή διεξαγωγής της έρευνας, ο Δείκτης Οικονομικού Κλίματος του IOBE είχε αρχίσει να ανακάμπτει.

Διάγραμμα 1.9: Επιχειρηματικές ευκαιρίες το επόμενο εξάμηνο (% πληθυσμού)



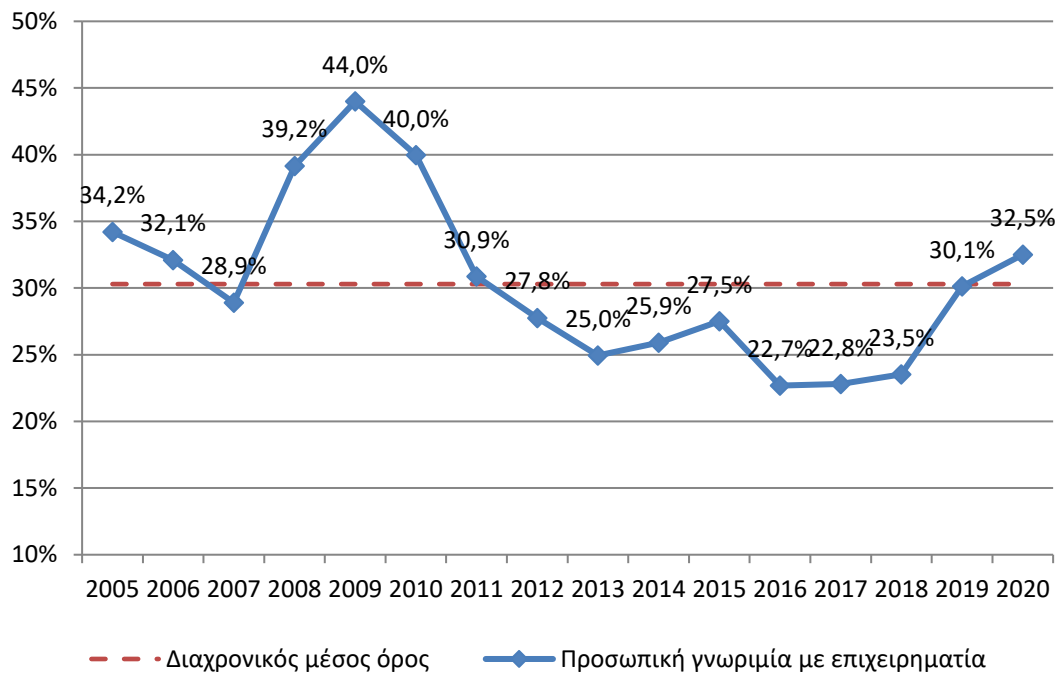
Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Εξάλλου, το ποσοστό του πληθυσμού το οποίο δηλώνει ότι γενικά – και ανεξαρτήτως από τη χρονική συγκυρία της έρευνας - σπανίως διαβλέπει επιχειρηματικές ευκαιρίες κινείται στην

Ελλάδα στο 70,6% (από 66% το 2019). Στις χώρες υψηλού εισοδήματος ο αντίστοιχος δείκτης διαμορφώνεται στο 60,2% (από 44,1%) και αποδίδει τη γενικότερη διστακτικότητα και επιφυλακτικότητα του ελληνικού πληθυσμού απέναντι στην επιχειρηματικότητα. Προς αυτήν κατεύθυνση συνηγορεί και ο δείκτης όπου καταγράφει το ποσοστό του πληθυσμού που ακόμη και αν αντιληφθεί μια επικερδή ευκαιρία, σπάνια να προχωρήσει στην υλοποίηση της, ο οποίος στην περίπτωση της Ελλάδας ανέρχεται σχεδόν στο 60,3%, έστω και αν είναι ηπιότερος σε σχέση με τις χώρες υψηλού εισοδήματος. **Άρα γενικά και ανεξαρτήτως οικονομικής συγκυρίας ένα μεγάλο μέρος του πληθυσμού δεν ρισκάρει επιχειρηματικά, προφανώς γιατί ένα μεγάλο μέρος αυτού έχει διασφαλίσει και ένα διαφορετικό επαγγελματικό περιβάλλον για τον εαυτό του.**

1.3.3 ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΓΝΩΡΙΜΙΑ ΜΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ

Στο πλαίσιο του GEM, έχει επισημανθεί διαχρονικά ότι η προσωπική γνωριμία ενός ατόμου με έναν νέο επιχειρηματία που έχει ξεκινήσει πρόσφατα τη δραστηριότητά του, δημιουργεί πρότυπα εξοικείωσης με την επιχειρηματική δραστηριοποίηση. Αυτή η επαφή στο στενό κοινωνικό του περίγυρο μπορεί να λειτουργήσει ως πρότυπο για αυτούς για να κινηθούν σε αντίστοιχη κατεύθυνση. Επιπροσθέτως η γνωριμία με κάποιον επιχειρηματία μπορεί να του προσδώσει πληροφορίες, σχετικά με τον τρόπο και τα βήματα υλοποίησης της επιχειρηματικής ιδέας, αλλά και να τον ενθαρρύνει ή/και να τον παροτρύνει σε μία επιχειρηματική πρωτοβουλία και δραστηριοποίηση. Εκτός, όμως από την παρότρυνση ενδεχομένως μέσα από τη γνωριμία να αποκτήσει και επιχειρηματική δικτύωση, γεγονός που βελτιώνει και τις προοπτικές ανάπτυξης του νέου εγχειρήματος. Στην έρευνα του 2020 μόλις το 32,5% των ερωτηθέντων απάντησε θετικά στο ερώτημα, όσο περίπου διαχρονικά. Το εύρημα αυτό δεν αναδεικνύει μόνο περιορισμένη επιχειρηματική δικτύωση που μεταφράζεται ενδεχομένως και σε έλλειψη παρότρυνσης υλοποίησης μιας νέας επιχειρηματικής ιδέας ή ακόμα και σε έλλειψη προτύπου για το γενικότερο πληθυσμό. **Αλλά σημαίνει και μία κοινωνική αντίστοιχη ταξινόμηση, καθώς οι μη επιχειρηματίες δεν συγχρωτίζονται κοινωνικά τόσο συχνά με επιχειρηματίες.** Το αντίστοιχο ποσοστό στις χώρες υψηλού εισοδήματος είναι μάλιστα πολύ υψηλότερο, στην περιοχή του 53,5%.

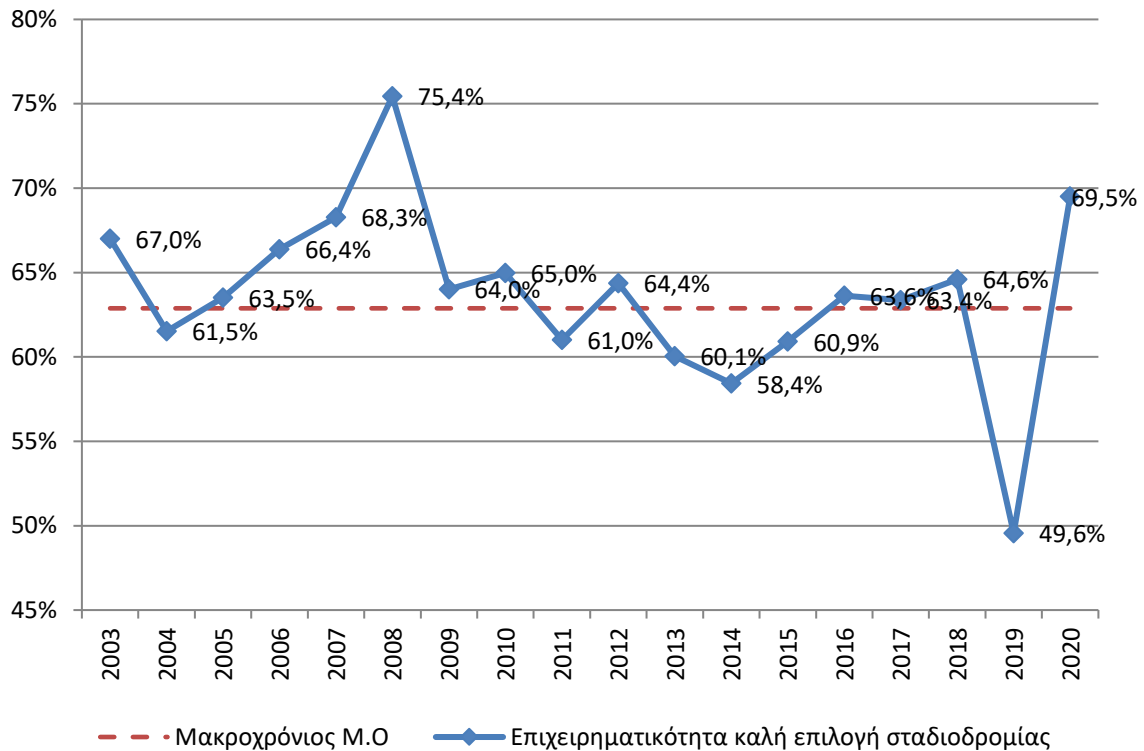
Διάγραμμα 1.10: Προσωπική γνωριμία με επιχειρηματία (% πληθυσμού)

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.3.4 Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΩΣ ΚΑΛΗ ΕΠΙΛΟΓΗ ΣΤΑΔΙΟΔΡΟΜΙΑΣ

Όσον αφορά στην αντίληψη για το κατά πόσο οι Έλληνες γενικά εκτιμούν ότι η επιχειρηματικότητα αποτελεί μια καλή επιλογή σταδιοδρομίας, αυτή φαίνεται να ενισχύεται σημαντικά το 2020 (Διάγραμμα 1.11). Από την εκδήλωση της κρίσης και μετά, όταν και σημειώνεται μια απότομη πτώση, έκτοτε καταγράφεται διακύμανση του δείκτη κοντά στο μακροχρόνιο μέσο όρο, με εξαίρεση το 2014 όπου σημειώνεται η χαμηλότερη διαχρονικά τιμή έως το 2019, όπου ο μισός πληθυσμός της χώρας (49,6%) δήλωνε ότι η επιχειρηματικότητα αποτελεί καλή επιλογή σταδιοδρομίας. Το 2020, ωστόσο ο δείκτης ενισχύθηκε σημαντικά ξεπερνώντας το μακροχρόνιο μέσο όρο του και προσεγγίζοντας το μέγιστο της περιόδου του 2008 (69,5%).

Οι έντονες διακυμάνσεις τους δείκτη, αντανακλούν τις δυσκολίες και τις αβεβαιότητες που εξακολουθεί να έχει η επιλογή της επιχειρηματικότητας, σε σχέση πάντα με την επιλογή μιας θέσης εξαρτημένης εργασίας. Από τη σύγκριση μάλιστα με τους προηγούμενους δείκτες διαπιστώνεται πώς η διστακτικότητα του πληθυσμού απέναντι στην επιχειρηματικότητα δεν συνδέεται με αρνητικές προδιαθέσεις για αντίστοιχη επαγγελματική επιλογή. Δεν είναι «αρνητές» των προοπτικών της επιχειρηματικής σταδιοδρομίας, απλώς κρίνουν – και σε κάποιο βαθμό σωστά – ότι δεν είναι μια επιλογή για όλους. Μάλιστα όπως θα φανεί και στην επόμενη ερώτηση, η κοινωνική καταξίωση των επιχειρηματιών είναι μάλλον βελτιωμένη τα τελευταία χρόνια.

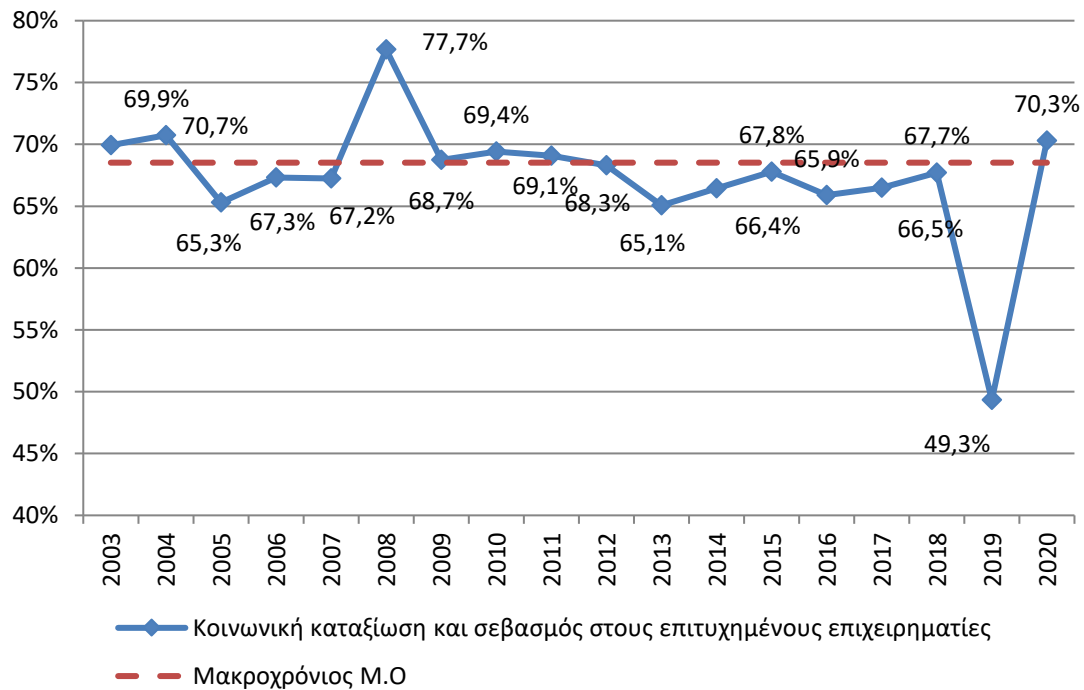
Διάγραμμα 1.11: Επιχειρηματικότητα: καλή επιλογή σταδιοδρομίας (% πληθυσμού)

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.3.5 ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΚΑΤΑΞΙΩΣΗ ΚΑΙ ΣΕΒΑΣΜΟΣ ΣΤΟΥΣ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ

Πράγματι, ενίσχυση σημειώνεται και στην αντίληψη ότι οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες αντιμετωπίζονται με σεβασμό στη χώρα και διαθέτουν κοινωνική καταξίωση. Έτσι λοιπόν, ενώ το 2019 το ποσοστό των θετικών απαντήσεων στη σχετική ερώτηση διαμορφωνόταν στο 49,3%, το 2020 ενισχύθηκε στο 70,3% ξεπερνώντας εκ νέου τον διαχρονικό μέσο όρο, (Διάγραμμα 1.12) Σε μια χώρα όπου κυριαρχούν οι πολύ μικρές επιχειρήσεις και η αυτοαπασχόληση, είναι λογικό ένα σημαντικό μερίδιο του πληθυσμού να αντιμετωπίζει με σεβασμό εκείνους που έχουν καταγράψει επιτυχημένη πορεία στον επιχειρηματικό στίβο. Ωστόσο, η αντίληψη αυτή αμβλύθηκε μετά την έκρηξη της κρίσης και μάλιστα το 2013 είχε καταγραφεί η χαμηλότερη τιμή. Έκτοτε όμως καταγράφεται μια οριακή, αλλά σταθερή βελτίωση.

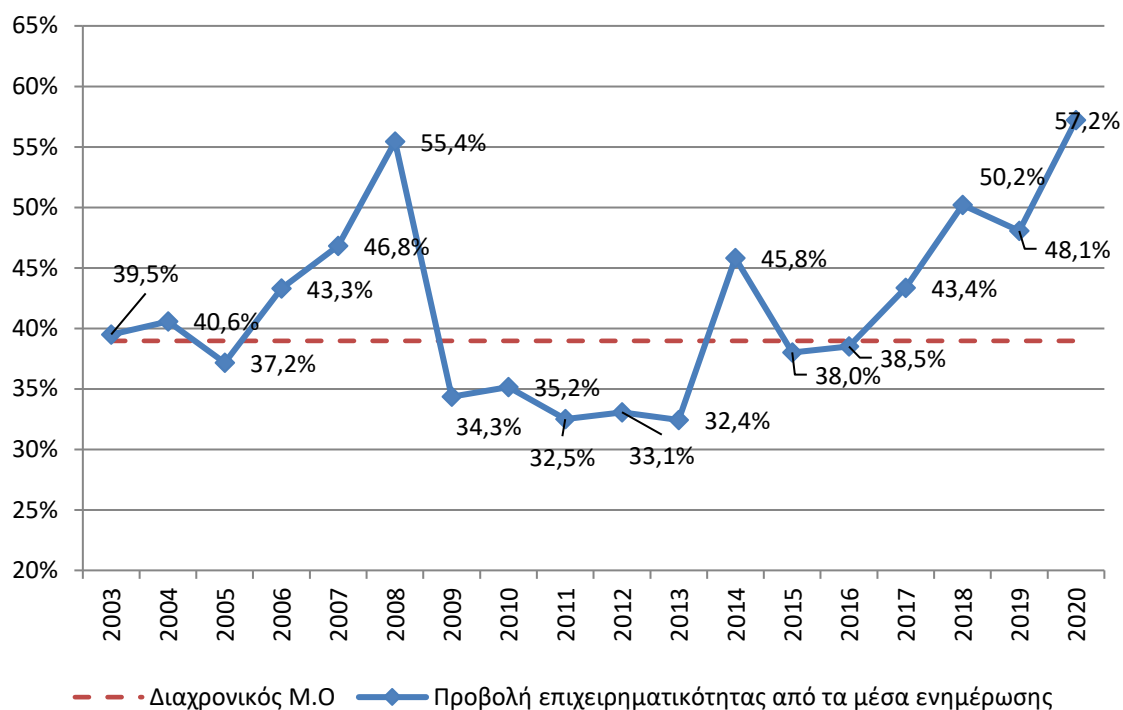
Διάγραμμα 1.12: Κοινωνική καταξίωση και σεβασμός στους επιτυχημένους επιχειρηματίες (% πληθυσμού)



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.3.6 ΠΡΟΒΟΛΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΑΠΟ ΤΑ ΜΕΣΑ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ

Ως προς την προβολή επιτυχημένων περιπτώσεων επιχειρηματιών από τα μέσα ενημέρωσης, η Ελλάδα συνεχίζει να καταγράφει μία από τις χαμηλότερες επιδόσεις μεταξύ των χωρών υψηλού εισοδήματος. Το 2020, μετά από μετά από μια μικρή παρένθεση το 2019, το ποσοστό του πληθυσμού που συμφωνεί με αυτή την άποψη ενισχύεται, με το ποσοστό να διαμορφώνεται στο 57,2% (από 48,1%). Αν και παραμένει αρκετά υψηλότερα από τον μακροχρόνιο μέσο όρο της χώρας, κινείται πολύ χαμηλότερα από τον μέσο όρο των χωρών υψηλού εισοδήματος (Διάγραμμα 1.13).

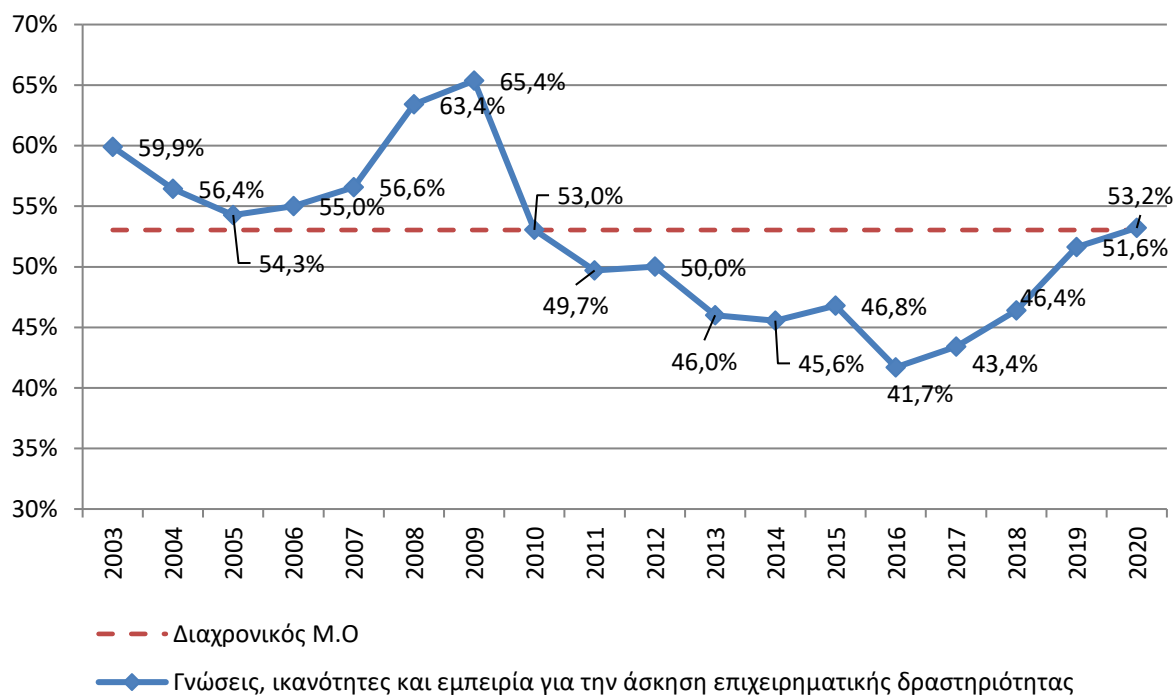
Διάγραμμα 1.13: Προβολή επιχειρηματικότητας από τα μέσα ενημέρωσης (% πληθυσμού)

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.3.7 ΓΝΩΣΕΙΣ, ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΛΗΨΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Σχετικά με τους προσωπικούς παράγοντες, η Ελλάδα διαχρονικά καταγράφει υψηλές επιδόσεις στον «δείκτη αυτοπεποίθησης», δηλαδή στο ποσοστό του πληθυσμού που θεωρεί ότι διαθέτει τις ικανότητες, τις γνώσεις και την εμπειρία για την άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας (Διάγραμμα 1.14). Από το 2010 και μέχρι το 2016, ο δείκτης ακολουθούσε μια πτωτική πορεία. **Όμως έκτοτε, σημειώνεται σταδιακή βελτίωση, με το σχετικό δείκτη το 2020 να ανέρχεται στο 53,2% έναντι 51,6% το 2019.** Ωστόσο, η βελτίωση του ρυθμού οικονομικής ανάπτυξης από το 2018 και έπειτα φαίνεται να τονώνει και το επίπεδο αυτοπεποίθησης, παρά τις αβεβαιότητες που δημιουργεί η πανδημία.

Διάγραμμα 1.14: Γνώσεις, ικανότητες και εμπειρία για την άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας (% πληθυσμού)



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

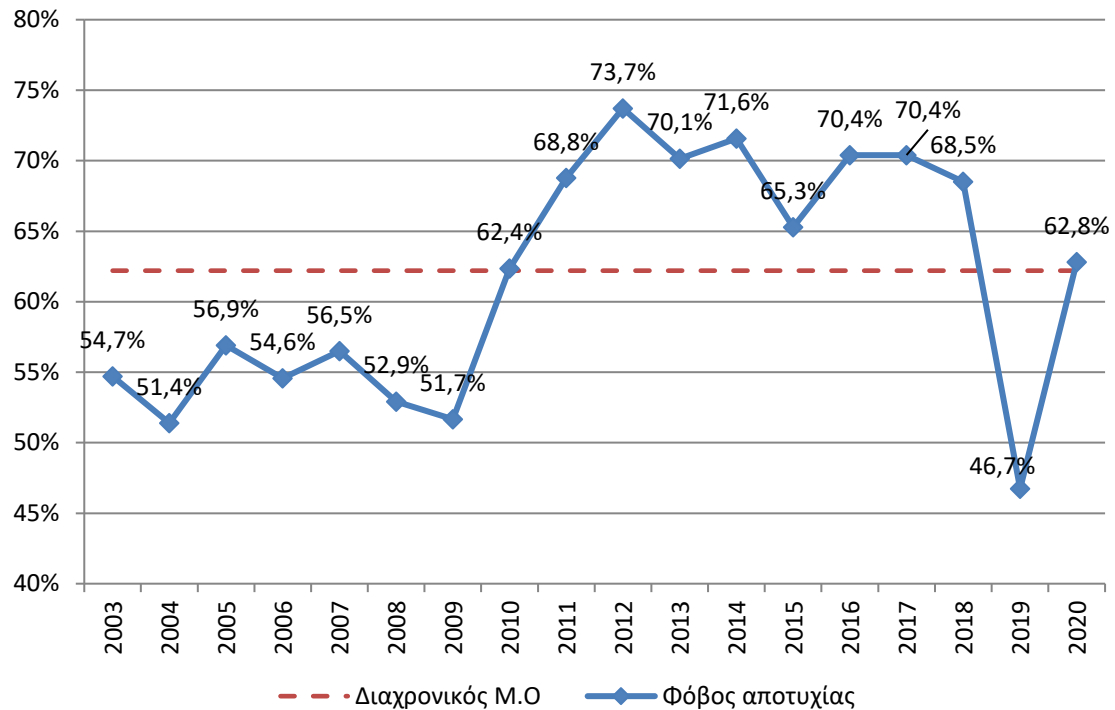
1.3.8 ΦΟΒΟΣ ΑΠΟΤΥΧΙΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Αναφορικά με το φόβο της αποτυχίας ως παράγοντα που μπορεί να αποτρέψει δυνητικούς επιχειρηματίες να προχωρούν στην υλοποίηση των επιχειρηματικών τους σχεδίων, ο δείκτης διαχρονικά στην Ελλάδα κινούνταν σε υψηλότερα επίπεδα από τις περισσότερες χώρες που συμμετείχαν στην έρευνα του GEM, έχοντας κορυφωθεί **το 2012, στην υψηλότερη τιμή του διαχρονικά στο 73,7%** (Διάγραμμα 1.15). Το 2020 ενισχύεται εκ νέου και κινείται οριακά πάνω από το μακροχρόνιο μέσο όρο του στο 62,8%.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον έχει η εστίαση στο βαθμό φόβου αποτυχίας σε αυτούς που διαβλέπουν γενικά επιχειρηματικές ευκαιρίες, ο οποίος σε αυτή την περίπτωση ανέρχεται στο 53,1% (από 40,6% το 2019). Αυτό σημαίνει ότι περισσότεροι από τους μισούς επίδοξους επιχειρηματίες, ενώ διαβλέπουν ευκαιρίες διστάζουν ή ακόμα και απορρίπτουν την υλοποίηση επιχειρηματικών σχεδίων υπό το φόβο της αποτυχίας. Αν και σχετικά συγκρίσιμος ο δείκτης αυτός με τον αντίστοιχο στις χώρες υψηλού εισοδήματος που ανέρχεται στο 42,4%, το εύρημα αυτό υποδηλώνει το στίγμα της αποτυχίας ή της μη ύπαρξης δεύτερης ευκαιρίας σε

επιχειρηματίες, πεδίο που η Ευρωπαϊκή κοινότητα έχει στρέψει το ενδιαφέρον της συνδέοντάς το με το πτωχευτικό δίκαιο¹⁴.

Διάγραμμα 1.15: Φόβος αποτυχίας (% πληθυσμού)



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Τέλος σε δύο άλλα χαρακτηριστικά της έρευνας εξετάζεται ο βαθμός καινοτομίας των νέων επιχειρημάτων, με έναν διαφορετικό όμως μεθοδολογικά τρόπο σε σχέση με το παρελθόν. Οι ερωτηθέντες κλήθηκαν να απαντήσουν αν οι άλλοι τους θεωρούν καινοτόμους. Σαφώς η πληροφορία που εξάγεται, μπορεί να θεωρηθεί ως υποκειμενική, καθώς καταγράφεται μόνο η άποψη του ίδιου του επιχειρηματία, χωρίς να καταγράφεται κάποιος άλλος πιο «σκληρός» δείκτης, που να επιβεβαιώνει την εκτίμηση του επιχειρηματία. Παρόλα αυτά όμως, ο δείκτης έχει μια αναλυτική αξία λόγω της συγκριτικής αξιολόγησης με άλλες χώρες. **Σχεδόν οι μισοί από τους ερωτηθέντες στην Ελλάδα (46%) δηλώνουν ότι θεωρούν ότι οι «τρίτοι» τους χαρακτηρίζουν ως καινοτόμους, όπως και στις χώρες υψηλού εισοδήματος.**

Τέλος, σε μία ερώτηση για το αν κάθε απόφαση του ατόμου είναι αποτέλεσμα μακροχρόνιου επιχειρηματικού πλάνου, το 78,7% απαντάει θετικά, επίδοση που είναι πολύ υψηλότερη πάντως από τις χώρες υψηλού εισοδήματος (72,3%).

¹⁴ Ήδη υπάρχουν σχετικές οδηγίες που σταδιακά θα ενσωματώνονται στο εθνικό δίκαιο των κρατών μελών. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L1023&from=EN>

1.4 ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΡΧΙΚΩΝ ΣΤΑΔΙΩΝ

1.4.1 ΗΛΙΚΙΑ

Η κατανομή των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων σε ηλικιακές ομάδες στο πλαίσιο του GEM, αποτυπώνεται με δύο τρόπους: α) είτε ως ποσοστό του αντίστοιχου ηλικιακού πληθυσμού που ασχολείται με την επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων, β) είτε με τη διαρθρωτική κατανομή των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων σε αντίστοιχα ηλικιακά κλιμάκια (Πίνακες 1.10α και β). Με βάση την πρώτη προσέγγιση το 2020 στην Ελλάδα το μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού στα αρχικά στάδια έναρξης μιας επιχείρησης εντοπίζεται στην ηλικία των 18-24 ετών (18,9%), έναντι 13,3% στις χώρες υψηλού εισοδήματος και 13,2% το προηγούμενο έτος. Σε όλες τις ηλικιακές ομάδες καταγράφεται χαμηλότερη συμμετοχή στην επιχειρηματικότητα σε σύγκριση τουλάχιστον με τις χώρες υψηλού εισοδήματος, με εξαίρεση τη νεότερη ηλικιακή ομάδα.

Πίνακας 1.10α: Ποσοστό πληθυσμού ανά ηλικιακό κλιμάκιο που εμπλέκεται σε επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων (2020)

	% επί του αντίστοιχου πληθυσμού				
	18-24 ετών	25-34 ετών	35-44 ετών	45-54 ετών	55-64 ετών
Αυστρία	6,9	10,0	6,8	5,0	2,8
Γερμανία	6,8	6,5	5,6	4,2	2,4
Ελβετία	6,0	7,9	10,1	11,5	9,0
Ελλάδα	18,2	9,7	7,4	6,1	2,6
Ην. Βασίλειο	9,7	12,6	8,0	6,4	2,7
Ισπανία	4,5	5,0	6,2	5,3	4,3
Ισραήλ	6,4	9,6	10,3	9,6	5,0
Ιταλία	3,6	1,5	3,3	1,1	1,0
Κροατία	14,2	22,0	14,8	9,1	4,1
Κύπρος	5,4	12,0	10,7	8,1	5,0
Λετονία	25,6	28,4	16,0	9,6	3,8
Λουξεμβούργο	8,3	9,8	8,3	7,7	5,4
Νορβηγία	8,1	8,0	7,1	7,7	7,4
Ολλανδία	11,4	16,5	11,4	10,2	8,4
Πολωνία	1,1	5,1	4,3	3,0	0,6
Ρωσία	14,1	11,8	8,1	8,9	2,2
Σλοβακία	19,4	19,1	14,6	12,0	5,3
Σλοβενία	3,2	11,7	8,4	3,6	2,2
Σουηδία	10,0	9,8	5,7	5,7	5,8
Ομάδα Α	21,9	25,4	20,3	18,0	15,9
Ομάδα Β	19,7	22,0	19,1	14,8	13,1
Ομάδα Γ	13,3	15,2	13,1	10,5	7,5

Ομάδα Α: Χώρες χαμηλού εισοδήματος, Ομάδα Β: Χώρες μεσαίου εισοδήματος, Ομάδα Γ: Χώρες υψηλού εισοδήματος

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Στον Πίνακα 1.10β, καταγράφεται η αντίστοιχη ποσοστιαία σύνθεση των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων. Το 33,5% αυτών προέρχεται από την ηλικιακή ομάδα 18-24 ετών, ποσοστό που είναι αρκετά υψηλό για αυτή την κατηγορία σε σύγκριση με τις χώρες υψηλού εισοδήματος, όπου ο σχετικός δείκτης μόλις που ανέρχεται στο 15,0%, ενώ είναι ελαφρά υψηλότερο σε σχέση με πέρυσι που ήταν 25,7%. Παράλληλα θα λέγαμε ότι έχει ενισχυθεί η συμμετοχή των πιο νέων στην επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων σε σύγκριση με το 2019, καθώς συνολικά το 61,2% των επιχειρηματιών βρίσκεται στο ηλικιακό κλιμάκιο 18-34 ετών έναντι 45% πέρυσι. Ως αποτέλεσμα αυτής της εξέλιξης **η μέση ηλικία του επιχειρηματία αρχικών σταδίων που διαχρονικά κινείται στα 36 έτη, το 2020 υποχωρεί στα 32 έτη.**

Πίνακας 1.10β: Ποσοστιαία κατανομή επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων κατά ηλικιακά κλιμάκια (2020)

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων

	18-24 ετών	25-34 ετών	35-44 ετών	45-54 ετών	55-64 ετών
Αυστρία	13,7	34,3	22,9	19,2	9,8
Γερμανία	16,2	27,4	23,8	20,1	12,5
Ελβετία	8,0	18,5	23,9	30,2	19,4
Ελλάδα	33,5	27,7	19,3	14,3	5,2
Ην. Βασίλειο	17,4	35,9	21,3	18,5	6,9
Ισπανία	9,5	17,5	30,4	25,5	17,0
Ισραήλ	12,0	29,5	26,9	22,1	9,5
Ιταλία	21,1	14,1	38,5	14,9	11,4
Κροατία	14,8	37,3	24,4	16,5	7,0
Κύπρος	9,3	32,5	25,4	21,4	11,4
Λετονία	16,2	41,5	23,2	13,7	5,4
Λουξεμβούργο	13,1	28,8	24,0	21,5	12,6
Νορβηγία	15,3	23,5	20,0	22,7	18,5
Ολλανδία	14,0	29,3	19,4	21,4	15,9
Πολωνία	4,0	37,2	35,4	19,1	4,4
Ρωσία	17,2	34,1	22,4	20,7	5,7
Σλοβακία	15,7	34,7	23,7	18,3	7,6
Σλοβενία	5,7	37,9	33,6	14,1	8,6
Σουηδία	18,3	32,3	16,5	17,4	15,5
Ομάδα Α	26,5	35,5	20,1	12,0	5,9
Ομάδα Β	19,5	34,2	23,6	13,7	8,9
Ομάδα Γ	15,0	30,9	25,4	18,2	10,5

Ομάδα Α: Χώρες χαμηλού εισοδήματος, Ομάδα Β: Χώρες μεσαίου εισοδήματος, Ομάδα Γ: Χώρες υψηλού εισοδήματος

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Το αν η συγκεκριμένη εξέλιξη είναι συγκυριακή θα αποδειχθεί από τις επόμενες έρευνες καθώς είναι η πρώτη φορά που διαπιστώνεται ενίσχυση της συμμετοχής στην

επιχειρηματικότητα ατόμων από τις νεότερες ηλικίες. Το ζήτημα της ηλικίας είναι αρκετά σημαντικό στη σχετική ακαδημαϊκή έρευνα καθώς η ευρεία συμμετοχή των πολύ νέων στη νεοφυή επιχειρηματικότητα δεν είναι απαραίτητα επιθυμητή: μπορεί να χαρακτηρίζονται από μεγαλύτερο πάθος και δυναμισμό και να έχουν μεγαλύτερη γνώση θεμάτων που αφορούν τις τελευταίες τεχνολογίες, όμως συνήθως στερούνται εκείνης της εμπειρίας και γνώσης καθώς και κατάλληλης επαγγελματικής δικτύωσης που ενδεχομένως να βελτίωνε τις πιθανότητες επιτυχίας στο εγχείρημά τους. Άλλωστε η σχετική βιβλιογραφία για την Ελλάδα δείχνει ότι η ηλικία του επιχειρηματία σχετίζεται θετικά με την πιθανότητα εμπλοκής τους στη λεγόμενη φιλόδοξη αναπτυξιακή επιχειρηματικότητα, δηλαδή την επιχειρηματικότητα που μπορεί να δημιουργήσει πολλές θέσεις εργασίας¹⁵. Από την άλλη πλευρά, η υψηλή ανεργία των νέων στη χώρα μας, παρά τη βελτίωση των τελευταίων ετών δυσκολεύει τη διαδικασία εύρεσης μισθωτής εργασίας, με αποτέλεσμα οι νέοι να οδηγούνται όλο και περισσότερο στην επιχειρηματικότητα για βιοποριστικούς λόγους. Ουσιαστικά δηλαδή θα μπορούσε να ειπωθεί ότι η επιχειρηματικότητα αποτελεί λύση ανάγκης για κάποιους από τους νέους της χώρας, γεγονός που σίγουρα δεν δημιουργεί συνθήκες επιχειρηματικής επιτυχίας.

Εξετάζοντας τις υπόλοιπες ομάδες χωρών διαπιστώνεται ότι, στις χώρες με χαμηλό κατά κεφαλή εισόδημα, ενεργοποιούνται μικρότερες ηλικίες στην επιχειρηματικότητα, εύρημα που συσχετίζεται με την παραπάνω υπόθεση. Παρατηρούμε ότι πάνω από το 60% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων στις χώρες της ομάδας Α και περισσότεροι από τους μισούς από τις χώρες της ομάδας Β είναι νεότεροι των 34 ετών όταν αντίθετα, στις χώρες υψηλού εισοδήματος (ομάδα Γ), το ποσοστό αυτό είναι 46%. **Άρα στις πιο ανεπτυγμένες περιοχές του πλανήτη η έναρξη επιχειρηματικής δραστηριότητας φαίνεται να είναι υπόθεση μεγαλύτερων ηλικιών, ενώ στις αναπτυσσόμενες χώρες η ανάγκη βιοπορισμού οδηγεί περισσότερους νέους σε ηλικία στην επιλογή επιχειρηματικότητας.** Αυτό προϋποθέτει ότι η επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων στις ανεπτυγμένες περιοχές θα αφορά – κατά κανόνα - σε υψηλότερης ποιότητας ανθρώπινο κεφάλαιο, δηλαδή άτομα με πλουσιότερη επαγγελματική εμπειρία και πιθανόν υψηλότερο εκπαιδευτικό επίπεδο.

Εξάλλου, οι μικρότεροι ηλικιακά νέοι επιχειρηματίες μπορεί πράγματι από τη μία πλευρά να έχουν αδύναμη πρόσβαση σε πόρους, συμπεριλαμβανομένων κεφαλαίων, γνώσεων και εμπειριών, **αλλά ταυτόχρονα συνήθως έχουν και λιγότερες ευθύνες. Καθώς ακόμα ίσως δεν έχουν δημιουργήσει οικογένεια και δεν έχουν εξαρτημένα μέλη ή δανειακές υποχρεώσεις, ούτε ρισκάρουν ιδιαίτερα υψηλούς μισθούς στην καριέρα τους, είναι ενδεχομένως πιο πρόθυμοι να αναλάβουν κινδύνους. Αλλά ακόμα και στην περίπτωση όπου το νέο τους εγχείρημα δεν αποβεί επιτυχές, έχουν ακόμα ευκαιρίες στο μέλλον.** Από

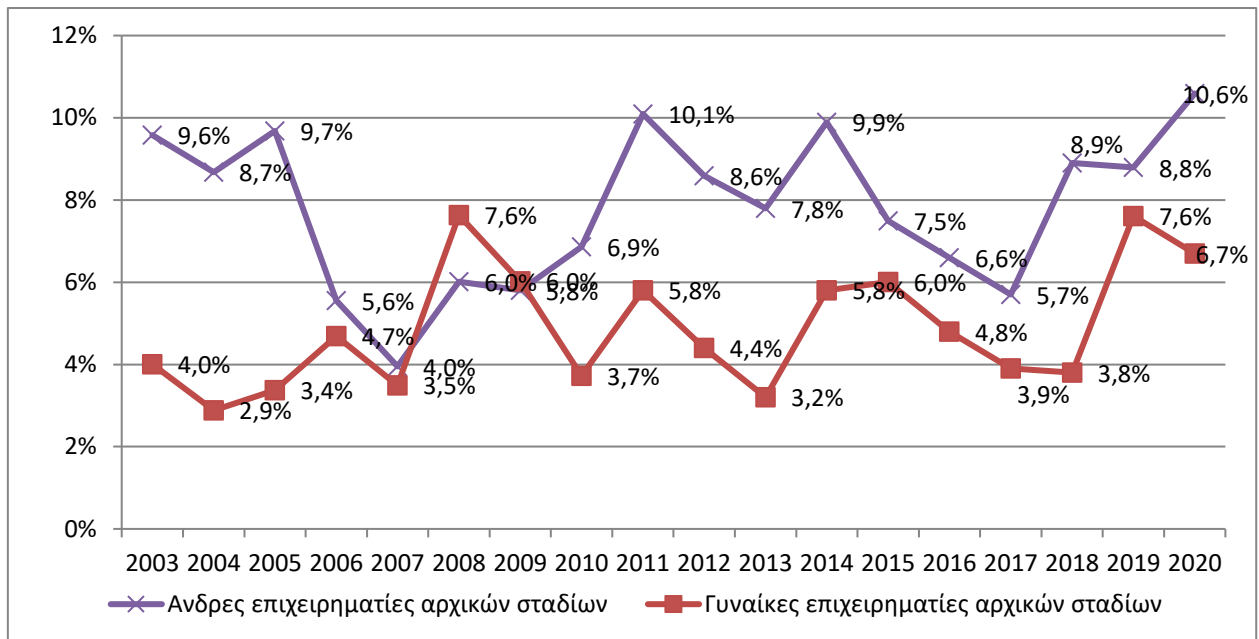
¹⁵ “Ετήσια Έκθεση Επιχειρηματικότητα 2016-2017: Σε κάμψη η νέα επιχειρηματικότητα”, IOBE, Νοέμβριος 2017

την άλλη πλευρά, οι μεγαλύτεροι ηλικίας νέοι επιχειρηματίες μπορεί να έχουν περισσότερους διαθέσιμους πόρους, συμπεριλαμβανομένου ενός καλά ανεπτυγμένου επαγγελματικού δικτύου, και να είναι σε πλεονεκτικότερη θέση ως προς το να εντοπίζουν και να αξιολογούν νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες. Τα αποτελέσματα της διεθνούς έρευνας έδειξαν ότι οι νέοι επιχειρηματίες στις χώρες υψηλού εισοδήματος φαίνεται να προέρχονται κυρίως από τη μεσαία ηλικιακή ομάδα, καθώς από τη μία οι νεότεροι σπουδάζουν, ενώ οι μεγαλύτερης ηλικίας έχουν ικανοποιητικό μορφωτικό επίπεδο. Η εικόνα δεν διαφέρει στην περίπτωση των χωρών χαμηλού εισοδήματος, αλλά σε μεγάλο ποσοστό εμφανίζονται και νεότερης ηλικίας άτομα τα οποία καταφεύγουν στην υλοποίηση ενός νέου εγχειρήματος κυρίως για βιοποριστικούς λόγους.

1.4.2 ΦΥΛΟ

Στο Διάγραμμα 1.16 αποτυπώνεται το ποσοστό του πληθυσμού γυναικών και ανδρών ηλικίας 18-64 ετών που βρίσκονται σε αρχική φάση επιχειρηματικής δραστηριοποίησης. Διαπιστώνεται ότι το ποσοστό του πληθυσμού των γυναικών που ξεκινούν μια επιχειρηματική δραστηριότητα διαχρονικά κινείται σε χαμηλότερα επίπεδα από το αντίστοιχο ποσοστό των ανδρών. Αντίστοιχα και στην έρευνα του 2020, **το ποσοστό της γυναικείας επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων υποχώρησε σε 6,7% (περίπου 224 χιλιάδες γυναίκες) από 7,6% το 2019, ενώ στους άνδρες ενισχύθηκε σε 10,6% (περίπου 343 χιλιάδες άνδρες) από 8,8% το 2019.** Συνεπώς η μικρή άνοδος του δείκτη επιχειρηματικότητας που καταγράφεται το 2020 εκπορεύεται σχεδόν αποκλειστικά από την ενίσχυση των ανδρών επιχειρηματιών, καθώς ακόμα και σε απόλυτους όρους οι άντρες επιχειρηματίες αυξήθηκαν (ήταν περί τις 285 χιλιάδες πέρυσι)

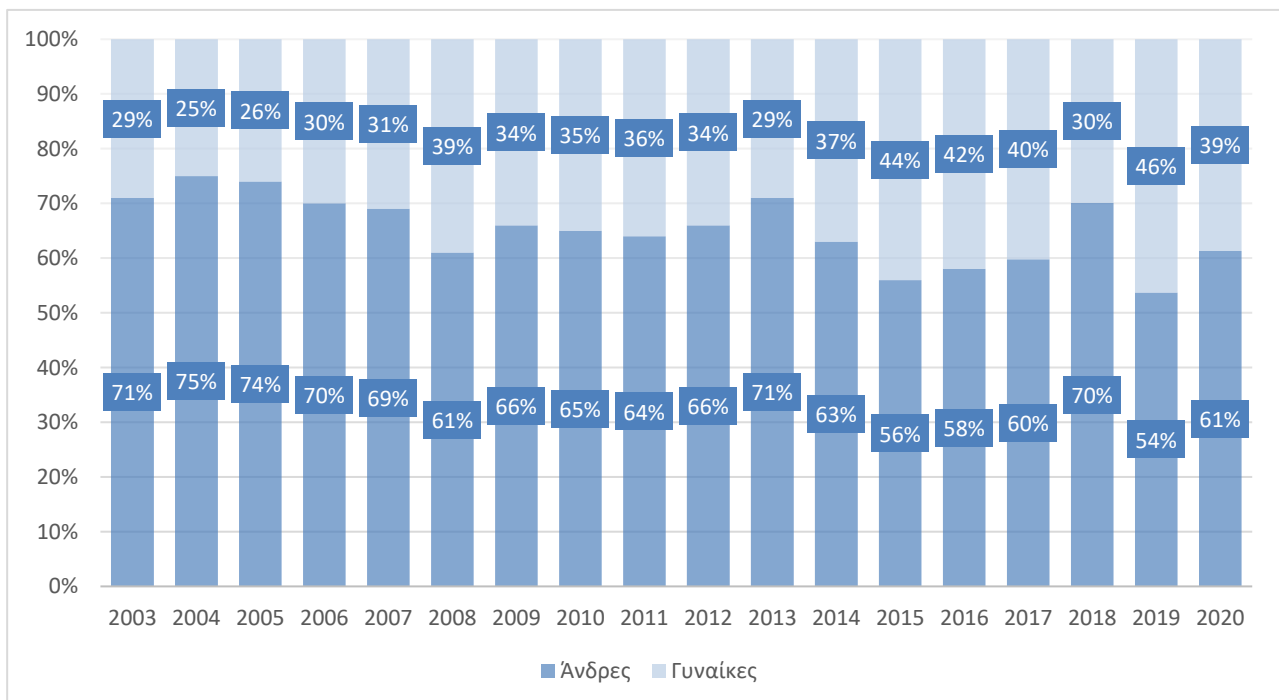
Διάγραμμα 1.16: Διαχρονική εξέλιξη επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων ανά φύλο (% αντίστοιχου πληθυσμού) στην Ελλάδα



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Διάγραμμα 1.17: Κατανομή των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων ανά φύλο στην Ελλάδα, 2003-2020

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Αυτό είχε ως αποτέλεσμα οι άνδρες να αποτελούν πλέον το 61% του συνόλου των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων το 2020, ενώ οι γυναίκες στο 39% (Διάγραμμα 1.17).

1.4.3 ΜΟΡΦΩΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ

Στο Διάγραμμα 1.18 που ακολουθεί παρουσιάζεται η ποσοστιαία κατανομή των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων με βάση το επίπεδο εκπαίδευσής τους, διακρίνοντας στις εξής κατηγορίες: α) μέχρι απόφοιτοι Γυμνασίου, β) απόφοιτοι λυκείου, γ) απόφοιτοι μεταδευτεροβάθμιας εκπαίδευσης (δηλαδή κάποιου είδους ΙΕΚ, ΚΕΚ, κτλ) δ) απόφοιτοι τριτοβάθμιας εκπαίδευσης (ΑΕΙ, ΤΕΙ) και ε) άτομα με μεταπτυχιακές σπουδές.

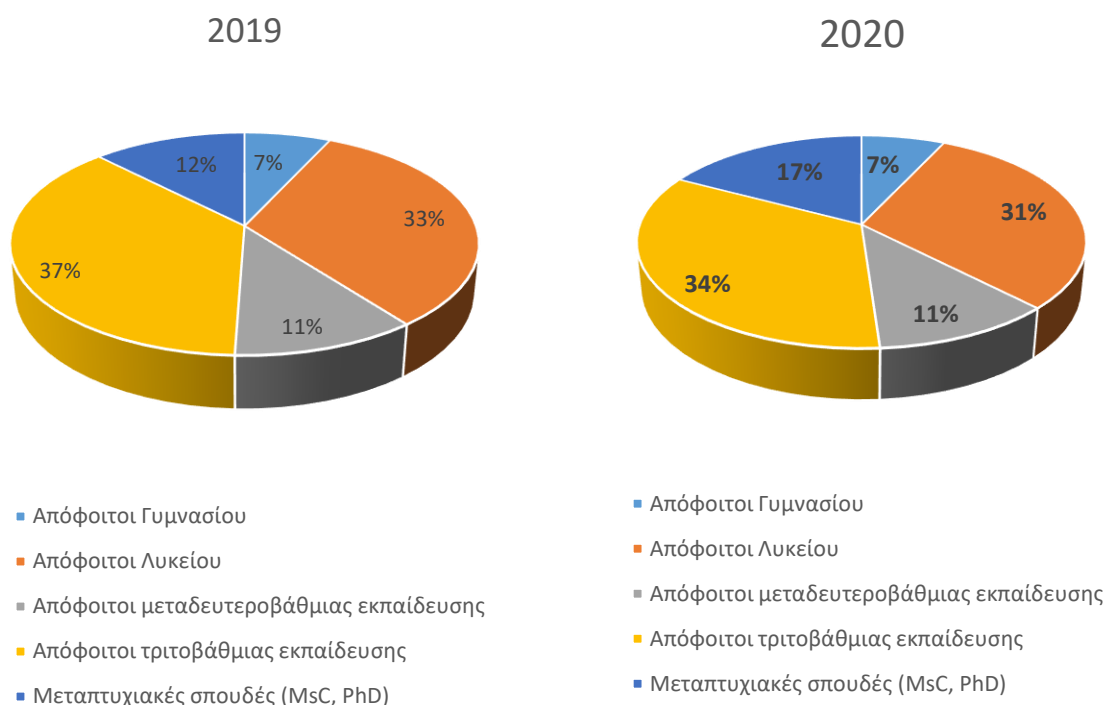
Στην Ελλάδα το 33,9% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων το 2020 διαθέτει τουλάχιστον ένα πτυχίο τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, ενώ ακόμα ένα 17,3% έχει και κάποιου είδους μεταπτυχιακή ειδίκευση. Αυτό σημαίνει δηλαδή ότι σχεδόν οι μισοί επιχειρηματίες αρχικών σταδίων διαθέτουν πανεπιστημιακή εκπαίδευση, όσο και το προηγούμενο έτος Έτσι σχεδόν ένας στους τρεις επιχειρηματίες είναι απλός απόφοιτος Λυκείου, γεγονός που υποδηλώνει ότι η ποσοτική αύξηση της επιχειρηματικότητας το 2020 τροφοδοτήθηκε περισσότερο από χαμηλότερες κατηγορίες μορφωτικού και λιγότερο από κινητοποίηση στην επιχειρηματικότητα ατόμων από δεξαμενές υψηλότερου μορφωτικού επιπέδου, που γενικά είναι ένας ένας διαρκής στόχος των πολιτικών για την επιχειρηματικότητα.

Βεβαίως το εύρημα αυτό συνδέεται σε ένα βαθμό και με τα ποσοστά ανεργίας στις αντίστοιχες ομάδες μορφωτικού επιπέδου. Σύμφωνα με τα στοιχεία των Ερευνών Εργατικού Δυναμικού της ΕΛΣΤΑΤ, όσο υψηλότερο το επίπεδο της εκπαίδευσης, τόσο μικρότερο το ποσοστό ανεργίας, εύρημα το οποίο εντοπίζεται και στις χώρες της Ευρώπης¹⁶, και πιθανόν να ερμηνεύει σε ένα βαθμό το μικρό ποσοστό των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων που βρίσκεται στο εν λόγω μορφωτικό επίπεδο. Φαίνεται, δηλαδή ότι στα άτομα με ένα πτυχίο τριτοβάθμιας εκπαίδευσης ή κάποιου είδους μεταπτυχιακή ειδίκευση η αναζήτηση εργασίας είναι σχετικά εύκολη υπόθεση, και μάλιστα, σύμφωνα με τα ευρήματα της συγκεκριμένης μελέτης, υπάρχει μεγαλύτερη συνάφεια της εκπαίδευσης με την εργασία σε σύγκριση με τα άτομα με μέτριο ή χαμηλό εκπαιδευτικό επίπεδο.

Στην Ελλάδα άλλωστε το 2020 σημειώθηκε μείωση της ανεργίας, και από 17,3% το 2019 διαμορφώθηκε στο 16,3%, τάση που εντοπίζεται και στους αποφοίτους τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, με το ποσοστό ανεργίας να ανέρχεται στο 12,2% από 12,3% το προηγούμενο έτος.

¹⁶ Μελέτη IOBE «Εκπαίδευση και αγορά εργασίας στην Ελλάδα: Επιπτώσεις της κρίσης και προκλήσεις», 2018

Διάγραμμα 1.18: Ποσοστιαία κατανομή επιχειρηματιών αρχικών-σταδίων ως προς το εκπαιδευτικό τους επίπεδο



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.5 ΤΑ ΠΟΙΟΤΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΕΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΕΓΧΕΙΡΗΜΑΤΩΝ

Όπως επισημαίνεται συστηματικά στις Ετήσιες Εκθέσεις για την Επιχειρηματικότητα του IOBE το να δημιουργούνται σε μια οικονομία ποσοτικά αρκετές νέες επιχειρήσεις δεν αποτελεί βιώσιμη λύση για την ενίσχυση της οικονομικής ανάπτυξης και τη δημιουργία θέσεων εργασίας. Είναι προτιμότερο οι φορείς διαμόρφωσης πολιτικής να επικεντρωθούν στην υποστήριξη εκείνου του υποσυνόλου επιχειρήσεων που χαρακτηρίζονται από αναπτυξιακή δυναμική, αντί να επιδοτούν τη δημιουργία μιας τυπικής επιχειρηματικής μονάδας με χαμηλή προστιθέμενη αξία (Shane, 2009; Hölzl, 2014). Έχει επιβεβαιωθεί από διάφορες εμπειρικές μελέτες που έχουν πραγματοποιηθεί σε διεθνές επίπεδο, αλλά και εθνικό επίπεδο πως η ποιοτική επιχειρηματικότητα με επιχειρήσεις ταχείας ανάπτυξης είναι πιθανό να είναι πιο ανθεκτική σε υφεσιακούς οικονομικούς κύκλους, αποτελώντας ταυτόχρονα μια σημαντική κινητήρια δύναμη για την οικονομική ανάπτυξη (Giotopoulos et. Al. 2017, Caloghirou et al.). Η «επιδότηση» της αυτοαπασχόλησης χωρίς επομένως κάποια ποιοτικά κριτήρια (π.χ. βαθμός καινοτομικότητας, εξωστρέφειας κλπ.) και της επιχειρηματικότητας

ανάγκης που χαρακτηρίζεται ταυτόχρονα από χαμηλές αναπτυξιακές προοπτικές είναι πιθανό να αποδειχθεί μια αναποτελεσματική πολιτική (Giotooulos et al., 2017b). Ακόμα και αν λόγω μεγέθους δεν μπορούν όλες οι ελληνικές επιχειρήσεις και ειδικά οι μικρότερες να επενδύσουν σε καινοτομία, υπάρχει εμπειρική έρευνα που αποδεικνύει ότι μπορούν να συνεργαστούν με πανεπιστήμια και να δώσουν μία διέξοδο από την ερευνητική ένδεια (Caloghirou et. Al 2021)

Συνεπώς η εξέταση αυτών των ποιοτικών χαρακτηριστικών των νέων εγχειρημάτων στην ενότητα που ακολουθεί έχει εξαιρετικό ενδιαφέρον.

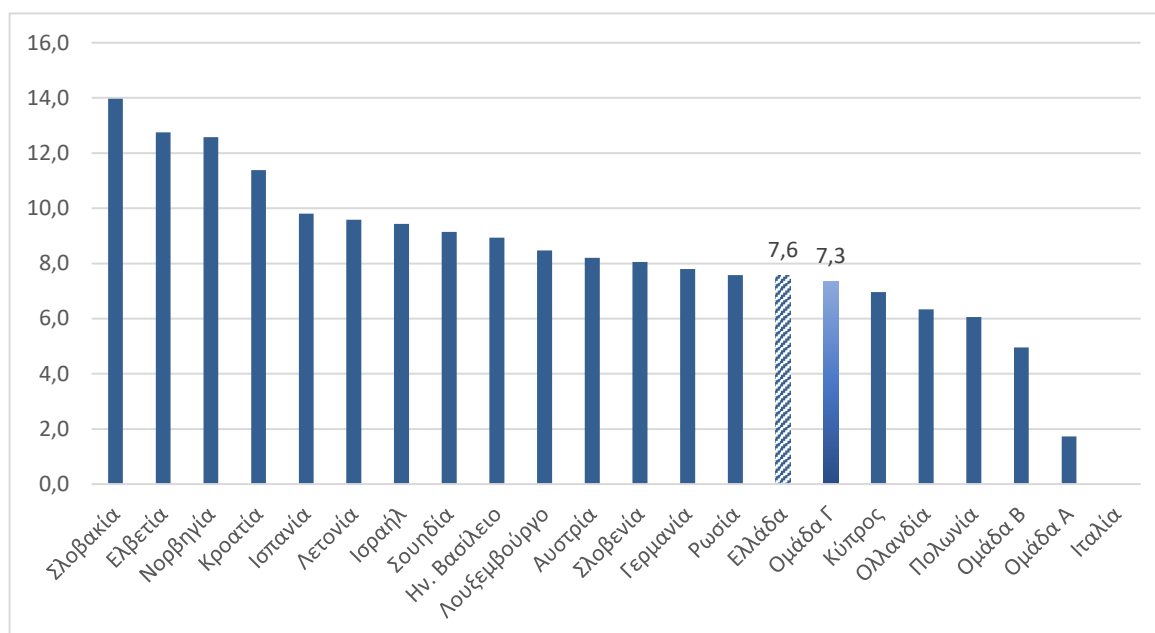
1.5.1 ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ

Ένα λοιπόν από τα ποιοτικά γνωρίσματα που εξετάζεται στο πλαίσιο της έρευνας του GEM σχετίζεται με την καινοτομία που αυτά έχουν, κυρίως ως δείκτης όμως εισροής, και όχι ως εκροής όπως προηγουμένως, αφορά στο τεχνολογικό επίπεδο των επιχειρηματικών εγχειρημάτων στην Ελλάδα. Μέχρι το 2018 ο δείκτης αφορούσε το αν οι επιχειρηματίες αρχικών σταδίων χρησιμοποιούσαν νέες τεχνολογίες/διεργασίες για την παραγωγή των προϊόντων τους / παροχή των υπηρεσιών τους. Στόχος ήταν να καταγράφεται μία εικόνα για την ταχύτητα με την οποία αναβαθμίζεται συνολικά η τεχνολογική ταυτότητα του επιχειρηματικού ιστού μιας οικονομίας. Από το 2019 και έπειτα ο δείκτης αναδιαμορφώνεται και αυτό που ζητείται πλέον είναι να αξιολογηθεί το κατά πόσο τα νέα εγχειρήματα είναι μέτριας / υψηλής τεχνολογικής έντασης, υιοθετώντας δηλαδή μια πιο κλασσική αποτίμηση της τεχνολογικής ταυτότητας μιας επιχείρησης (αν και υπάρχει σημαντική κριτική σε αυτές τις εξωγενείς ταξινομήσεις).

Το Διάγραμμα 1.19 αποτυπώνει τα σχετικά δεδομένα ανά χώρα. Η Ελλάδα βρίσκεται χαμηλά στην κατάταξη με μόλις το 7,6% των εγχειρημάτων της να αφορούν εγχειρήματα μέτριας/υψηλής τεχνολογικής έντασης, αν και ελαφρά υψηλότερα ωστόσο από μέσο όρο των χωρών υψηλού εισοδήματος.

Διάγραμμα 1.19: Ποσοστό νέων και επίδοξων επιχειρηματικών εγχειρημάτων που είναι μέτριας /υψηλής τεχνολογικής έντασης (2020)

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.5.2 ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΡΧΙΚΩΝ ΣΤΑΣΙΩΝ

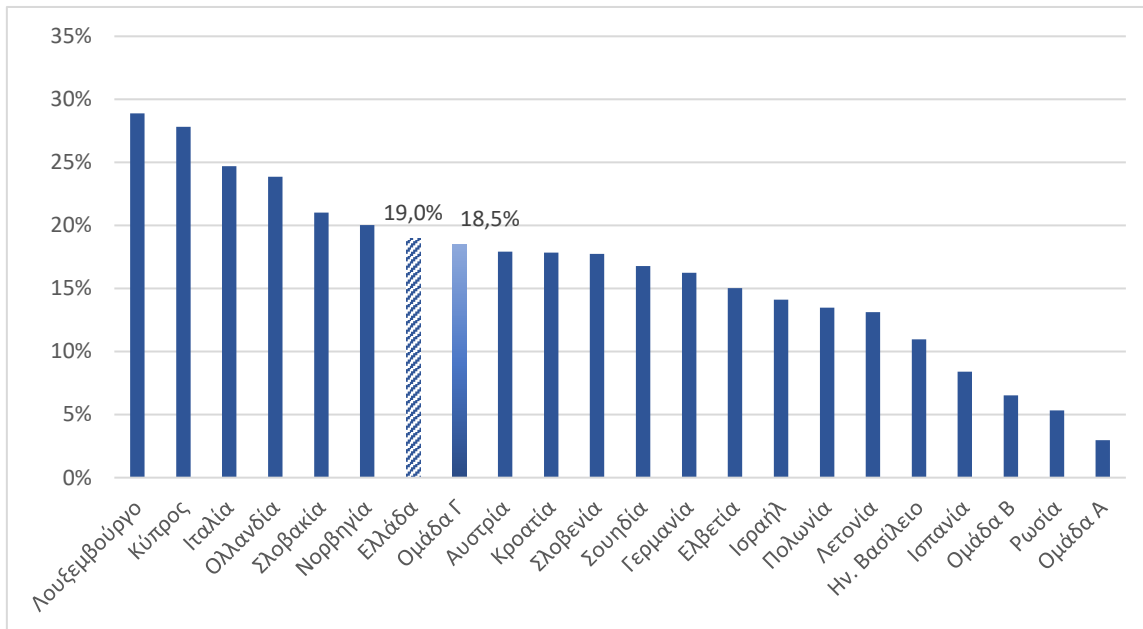
Η καινοτόμος επιχειρηματικότητα αποτελεί επίσης ένα σημαντικό πεδίο ανάλυσης καθώς μπορεί να συμβάλει στην οικονομική ανάπτυξη, στην ενίσχυση της απασχόλησης και στη βελτίωση της παραγωγικότητας και της ανταγωνιστικότητας των εθνικών οικονομιών (Audretsch, 1995; Grossman & Helpman, 1993; Aghion & Howitt, 1992). Η καινοτομία εκτός από τη βελτίωση της παραγωγικότητας και τη μεγέθυνση του προϊόντος της, μπορεί να έχει συμβολή και στη διαφοροποίηση του προϊόντος, είτε δημιουργώντας νέα προϊόντα τα οποία οι καταναλωτές προτιμούν σε σύγκριση με τα ήδη υπάρχοντα (καινοτομία προϊόντος), είτε εισάγοντας νέες διεργασίες που μειώνουν το κόστος παραγωγής και αυξάνουν την αποτελεσματικότητα της οικονομίας (καινοτομία διεργασιών).

Αναφορικά με την προσέγγιση του βαθμού καινοτομίας των επιχειρηματικών εγχειρημάτων, η σχετική ερώτηση προς τους επιχειρηματίες μέχρι το 2018 διατυπωνόταν ως εξής: εάν πολλοί, λίγοι ή κανένας από τους πελάτες τους θεωρούν πως το προϊόν ή υπηρεσία που παρέχουν στην αγορά είναι νέο και πρωτοποριακό. Από το 2019 και έπειτα ο βαθμός καινοτομίας προσεγγίζεται διαφορετικά. Δεν ζητείται το πλήθος των πελατών, αλλά το αν τα προϊόντα ή οι διαδικασίες είναι νέα σε εθνικό και σε διεθνές επίπεδο. Σε εθνικό επίπεδο η Ελλάδα βρίσκεται το 2020 ψηλά στην κατάταξη καινοτομικότητας προϊόντων και διαδικασιών, καθώς το 19,0% των προϊόντων/διαδικασιών είναι νέα για την χώρα, όταν το

αντίστοιχο μέσο ποσοστό για τις χώρες υψηλού εισοδήματος κινείται ήπια χαμηλότερα στο 18,5%.

Διάγραμμα 1.20: Νέα προϊόντα ή διαδικασίες σε εθνικό επίπεδο (2020)

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων

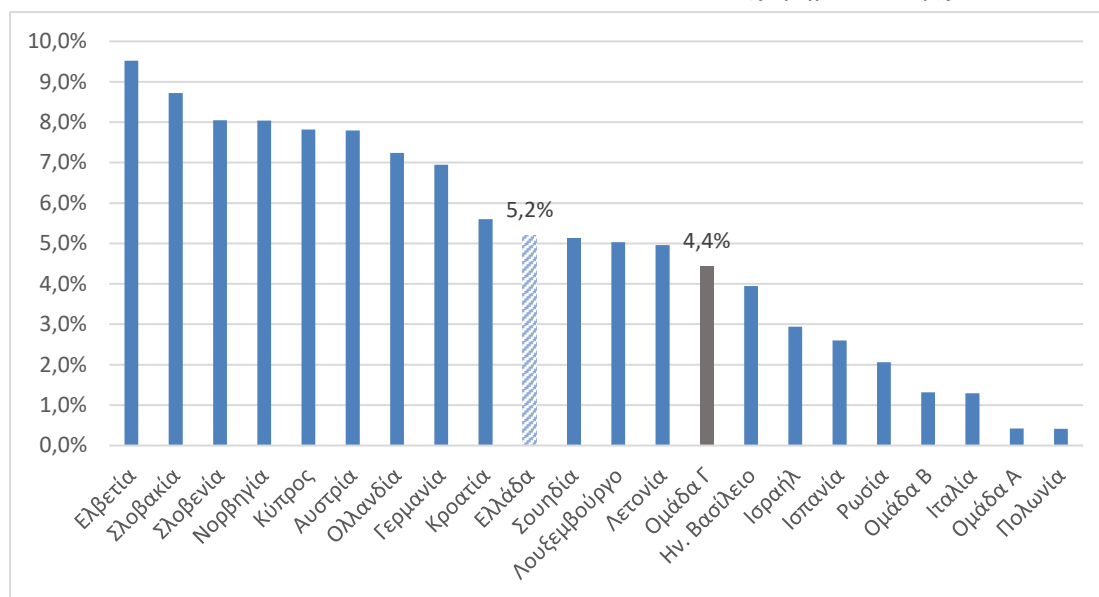


Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Αν εστιάσουμε και στην καινοτομία σε παγκόσμιο επίπεδο, η Ελλάδα βρίσκεται σε υψηλότερο επίπεδο από το μέσο όρο των χωρών υψηλού εισοδήματος (5,2%), επίδοση που μάλλον πρέπει να ερμηνεύεται με προσοχή.

Διάγραμμα 1.21: Νέα προϊόντα ή διαδικασίες σε παγκόσμιο επίπεδο (2020)

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

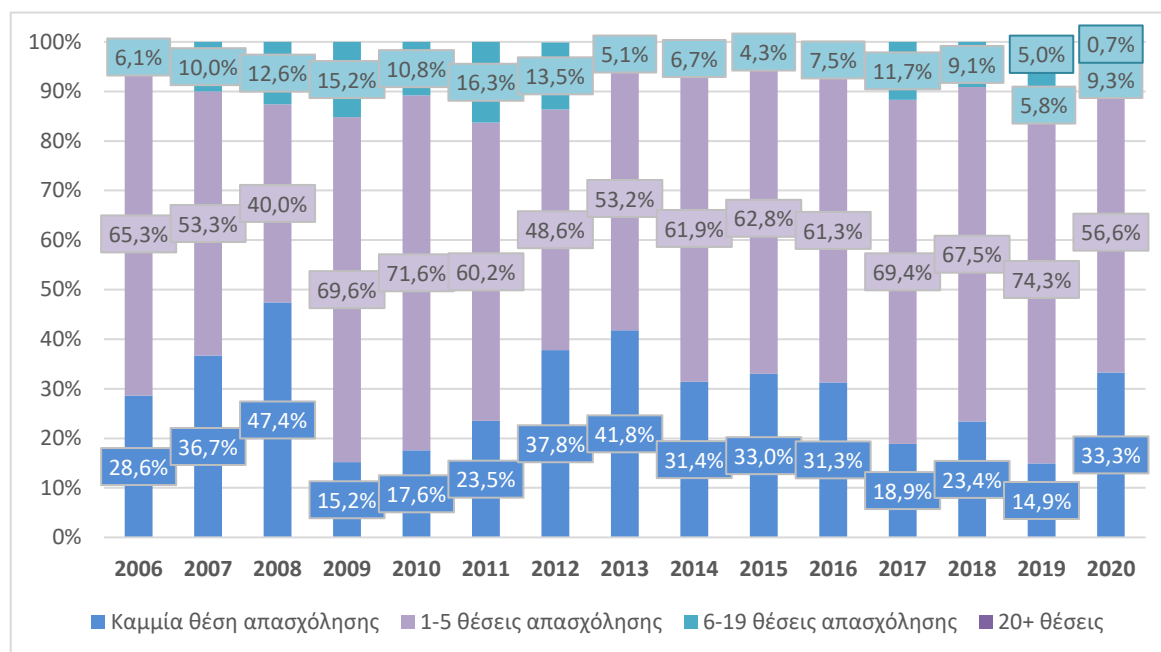
1.5.3 ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Ένα από τα σημαντικότερα στοιχεία στη ανάλυση των νέων εγχειρημάτων σε μια χώρα είναι το μέγεθός τους σε όρους απασχόλησης, καθώς και οι προοπτικές μεγέθυνσής τους. Εδώ εξετάζεται ο αριθμός των θέσεων εργασίας που προσφέρουν τα νέα εγχειρήματα που εντόπισε η έρευνα το 2020 κατά την έναρξη της λειτουργίας τους (πλην των ιδίων / ιδρυτών), αλλά και οι προοπτικές που οι επιχειρηματίες διαβλέπουν πως θα δημιουργήσει δυνητικά το νέο τους εγχείρημα εντός της επόμενης πενταετίας, με βάση βεβαίως τις τρέχουσες προσδοκίες τους.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα (Διάγραμμα 1.22) ένας στους τρεις δηλώνει ότι πέρα από τους ιδρυτές, κανείς άλλος δεν εργάζεται στο εγχείρημα αυτό, τουλάχιστον κατά τη στιγμή της έναρξης, όταν το αντίστοιχο ποσοστό στην προηγούμενη έρευνα ήταν μόλις 14,9%. Η πλειονότητα των εγχειρημάτων δηλώνει ότι απασχολεί 1 έως 5 άτομα (56,6% από 74,3% το 2019), ενώ αντίθετα ενισχύεται το ποσοστό των εγχειρημάτων που απασχολούν πάνω από έξι άτομα, στο 9,3% από 5,8% το 2019. Επίσης, ενώ το 2019 για πρώτη φορά από την συμμετοχή της χώρας μας στην συγκεκριμένη έρευνα, υπήρχε και ένα 5% που απασχολούσε περισσότερα από 20 άτομα κατά την έναρξη του νέου εγχειρήματος, για το 2020 το ποσοστό αυτό περιορίστηκε κάτω από 1%. **Συνεπώς η αύξηση του αριθμού των νέων εγχειρημάτων το 2020 δεν συνοδεύεται από βελτίωση των όρων απασχόλησης, καθώς περισσότερα νέα εγχειρήματα απασχολούν αποκλειστικά και μόνο τους ιδρυτές τους.**

Διάγραμμα 1.22: Αριθμός θέσεων εργασίας κατά την έναρξη της επιχείρησης (2020)

% επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων



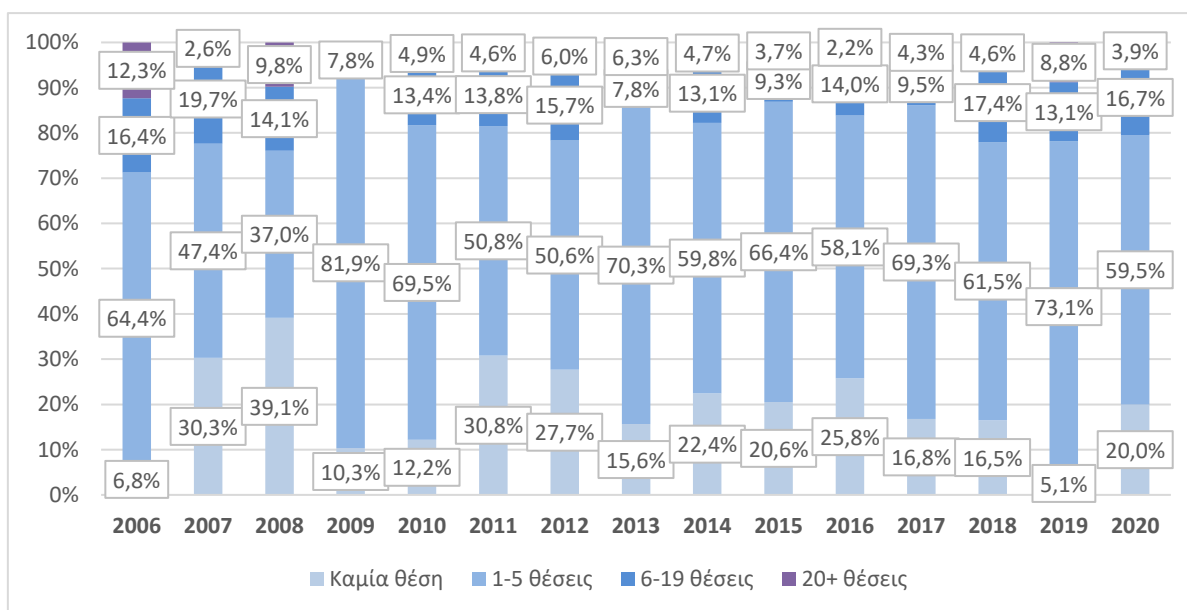
Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Παράλληλα, σε ότι αφορά στις προσδοκίες που έχουν οι ίδιοι οι επιχειρηματίες για τις θέσεις εργασίας που διαβλέπουν ότι μπορεί να δημιουργήσει το νέο τους επιχειρηματικό εγχείρημα εντός της επόμενης πενταετίας, αυτές δείχνουν αρκετά πιο απαισιόδοξες σε σχέση με πέρυσι¹⁷. Πιο συγκεκριμένα μόλις το 80% (από 95% το προηγούμενο έτος) των επιχειρηματιών εκτιμούν ότι την επόμενη πενταετία θα δημιουργήσουν τουλάχιστον μια θέση εργασίας, με το 20% (από 22%) να δηλώνει ότι θα προσφέρει από 6 θέσεις και πάνω. Όπως δείχνει το διάγραμμα 1.23 που αποτυπώνει τη διαχρονική εξέλιξη αυτού του δείκτη για την Ελλάδα, από την έναρξη της οικονομικής κρίσης και μετά το ποσοστό των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων που εκτιμούσαν ότι θα ήταν σε θέση να προσφέρουν στην επόμενη πενταετία τουλάχιστον μία θέση εργασίας, άρχισε σταδιακά να περιορίζεται από 90% το 2009 σε 70% το 2011. Το 2013 η τάση αυτή ανακόπηκε, χωρίς ωστόσο να επανέλθει σε προ κρίσης επίπεδα (~90%). Όμως ενώ κατά μέσο όρο οι προοπτικές απασχόλησης των νέων εγχειρημάτων βελτιώθηκαν το 2018 και το 2019, το 2020 παρά την βελτίωση του δείκτη επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων κυμάνθηκε εκ νέου σε χαμηλά επίπεδα.

¹⁷ Με βάση το σχεδιασμό της έρευνας, η ερώτηση διερευνά αν οι επιχειρηματίες αρχικών σταδίων προσδοκούν, σε βάθος πενταετίας, να δημιουργήσουν 1 έως 5 θέσεις εργασίας, 6 έως 19, πάνω από 20 νέες θέσεις εργασίας, ή καμία θέση εργασίας.

Διάγραμμα 1.23: Προοπτικές δημιουργίας θέσεων απασχόλησης εντός της επόμενης πενταετίας

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Με βάση τα συγκριτικά αποτελέσματα μόνο 16,8% των επιχειρηματιών εκτιμούν ότι θα δημιουργήσουν στην επόμενη πενταετία τουλάχιστον πέντε θέσεις εργασίας έναντι 20,8% κατά μέσο όρο στο σύνολο των χωρών υψηλού εισοδήματος. Η Ελλάδα βρίσκεται στις τελευταίες θέσεις και σε έναν ακόμα πιο δυναμικό δείκτη, στις προσδοκίες απασχόλησης για πάνω από 10 θέσεις και 50% αύξηση της απασχόλησης στα επόμενα 5 χρόνια (6,7% έναντι 31,6%).

Πίνακας 1.11: Ποσοστό νέων θέσεων απασχόλησης τώρα ή σε βάθος πενταετίας (2020)

	Τουλάχιστον μία θέση τώρα ή μέσα στα επόμενα 5 χρόνια	Περισσότερες από 5 θέσεις στα επόμενα 5 χρόνια	Περισσότερες από 10 θέσεις τώρα και πάνω από 50% αύξηση σε 5 χρόνια
	% πληθυσμού	% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων	
Αυστρία	3,6	3,4	0,0
Γερμανία	3,3	29,3	23,9
Ελβετία	6,5	12,2	8,8
Ελλάδα	6,3	16,8	6,7
Ην. Βασίλειο	4,8	19,7	14,1
Ισπανία	3,1	13,6	6,4
Ισραήλ	4,1	20,6	16,0
Ιταλία	1,2	16,9	0,0
Κροατία	8,3	22,7	17,8

Κύπρος	8,1	45,1	25,5
Λετονία	11,7	32,1	26,3
Λουξεμβούργο	6,1	38,0	25,5
Νορβηγία	5,0	32,5	23,1
Ολλανδία	7,4	15,2	9,2
Πολωνία	2,6	29,7	17,4
Ρωσία	7,8	50,1	32,8
Σλοβακία	9,4	31,9	24,1
Σλοβενία	5,0	30,4	16,8
Σουηδία	4,1	20,4	12,0
Ομάδα Α	17,5	15,2	27,6
Ομάδα Β	15,5	20,2	34,4
Ομάδα Γ	9,4	20,8	31,6

Ομάδα Α: Χώρες χαμηλού εισοδήματος, Ομάδα Β: Χώρες μεσαίου εισοδήματος, Ομάδα Γ: Χώρες υψηλού εισοδήματος

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.5.4 ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΕΓΧΕΙΡΗΜΑΤΟΣ

Ένα άλλο σημαντικό ποιοτικό χαρακτηριστικό της ανάλυσης των νέων εγχειρημάτων είναι η αξιολόγηση της εξωστρέφειάς τους. Η ενίσχυση της εξωστρέφειας της ελληνικής οικονομίας ακόμα και η υποκατάσταση μέρους των εισαγωγών της, αποτελούν άλλωστε βασικά χαρακτηριστικά στην κατεύθυνση της βελτίωσης της ανταγωνιστικότητας της χώρας και έχουν επισημανθεί σε πλήθος σχετικών μελετών. Αναζητούμε προϊόντα/υπηρεσίες που διαθέτουν ή μπορούν να δημιουργήσουν εξωτερική ζήτηση και άρα τα νέα εγχειρήματα που δημιουργούνται στη χώρα να κινούνται σε αυτή την κατεύθυνση. Η επίτευξη εξαγωγών, η εξωστρέφεια δεν είναι εύκολη διαδικασία, καθώς απαιτεί την προσαρμογή της παραγωγής στις ευρύτερες τεχνολογικές, οικονομικές, κοινωνικές και γεωπολιτικές μεταβολές, και προϋποθέτει τη βελτίωση των δυνατοτήτων που έχουν οι επιχειρήσεις της να παράγουν, και να αξιοποιούν τη γνώση, ούτως ώστε να μπορεί να καινοτομούν. Ειδικά σε χώρες με οικονομική κρίση, η εξωστρέφεια έχει αποδειχθεί καθοριστική για τη βιωσιμότητα νέων εγχειρημάτων (Giotopoulos, I., & Vettas, N., 2018).

Πίνακας 1.12: Εξαγωγικός προσανατολισμός των νέων επιχειρημάτων (2020)

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων

	Μόνο εγχώριοι πελάτες	<25% των εσόδων προέρχονται από το εξωτερικό	26-75% των εσόδων προέρχονται από το εξωτερικό	76-100% των εσόδων προέρχονται από το εξωτερικό
Αυστρία	70,4	12,3	10,5	6,8
Γερμανία	72,3	13,4	13,0	1,2
Ελβετία	68,9	16,7	8,1	6,2
Ελλάδα	60,8	22,3	8,5	8,4
Ην. Βασίλειο	75,7	15,4	7,1	1,8
Ισπανία	80,7	13,7	2,9	2,7
Ισραήλ	71,7	14,6	4,3	9,4
Ιταλία	89,6	5,3	0,0	5,1
Κροατία	64,5	10,2	12,7	12,7
Κύπρος	56,2	14,2	17,7	11,8
Λετονία	62,8	15,7	10,3	11,2
Λουξεμβούργο	43,0	27,1	22,1	7,7
Νορβηγία	81,9	4,4	8,7	5,0
Ολλανδία	66,2	14,0	14,6	5,2
Πολωνία	97,9	0,8	0,4	0,8
Ρωσία	79,1	11,8	7,4	1,7
Σλοβακία	69,8	14,9	7,8	7,5
Σλοβενία	58,8	19,8	10,6	10,7
Σουηδία	65,7	12,3	11,4	10,6
Ομάδα Α	92,8	3,9	2,2	1,1
Ομάδα Β	91,3	5,3	2,4	0,9
Ομάδα Γ	74,9	11,9	8,0	5,2

Ομάδα Α: Χώρες χαμηλού εισοδήματος, Ομάδα Β: Χώρες μεσαίου εισοδήματος, Ομάδα Γ: Χώρες υψηλού εισοδήματος

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

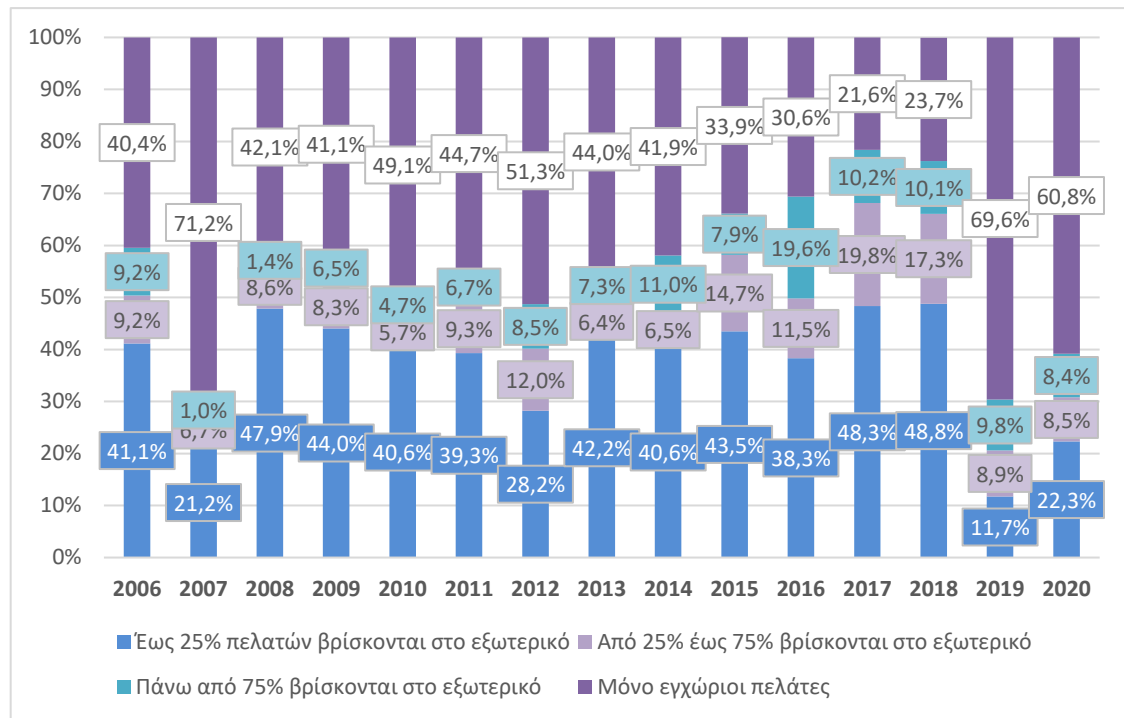
Στο πλαίσιο της έρευνας του GEM, η ένταση της εξωστρέφειας των νέων επιχειρημάτων προκύπτει από το ποσοστό του κύκλου εργασιών που προέρχεται από πελάτες εξωτερικού. Έτσι, λοιπόν το 2020 στην Ελλάδα το **60,8% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων δηλώνει ότι απευθύνεται αποκλειστικά στην εγχώρια αγορά, έναντι 69,6% πέρυσι**. Συνεπώς σημειώνεται μικρή βελτίωση σε αυτό το χαρακτηριστικό παρόλο, ενώ υπερτερούμε και σε σχέση με τις χώρες υψηλού εισοδήματος όπου το σχετικό ποσοστό είναι υψηλότερο (**74,9%**). Πάντως θα πρέπει να σημειωθεί ότι σε μεγάλες χώρες, με ισχυρή εσωτερική αγορά η σημασία της εξωστρέφειας δεν είναι όσο σημαντική είναι για την Ελλάδα. Μια γερμανική start up δεν χρειάζεται να απευθυνθεί απαραίτητα στην εξωτερική αγορά, αφού είναι αρκετά πιθανόν να μπορεί να συνεργαστεί με μεγάλες γερμανικές επιχειρήσεις.

Πέρα από την έκταση της εξωστρέφειας, από την άλλη η ένταση παραμένει χαμηλή καθώς μόλις το **16,9% των επιχειρήσεων δηλώνει ότι πάνω από το ¼ του τζίρου τους προέρχεται**

από πελάτες εξωτερικού, έναντι 18,7% πέρυσι. Πάντως και πάλι η επίδοση αυτή είναι καλύτερη (ελαφρώς υψηλότερη) από τον μέσο όρο των χωρών υψηλού εισοδήματος (ομάδα Γ) (13,2%). Η περιορισμένη εξωστρέφεια των νέων επιχειρημάτων ενδεχομένως να οφείλεται στη φύση των κλάδων στους οποίους εντάσσονται και οι οποίοι είναι εμπορικοί, όπως φάνηκε και προηγούμενα.

Διάγραμμα 1.24: Εξαγωγικός προσανατολισμός νέων επιχειρήσεων

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Πρέπει να σημειωθεί εδώ ότι πλέον η εξωστρέφεια αποκτά και άλλα χαρακτηριστικά που συνδέονται όχι απλώς με τις εμπορικές συναλλαγές εισαγωγών – εξαγωγών, αλλά με τη λειτουργική συμμετοχή των επιχειρήσεων σε παγκόσμιες αλυσίδες αξίας (Global Value Chains). Οι παγκόσμιες αλυσίδες αξίας αποτελούν τα παγκόσμια παραγωγικά δίκτυα στα οποία και συμμετέχουν και συνεργάζονται επιχειρήσεις από διάφορες χώρες, στο πλαίσιο της παγκοσμιοποιημένης οικονομίας. Ως λειτουργική χαρακτηρίζεται μια συμμετοχή βασισμένη στις ικανότητες και τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της εκάστοτε επιχείρησης (ή χώρας), η οποία και επιτρέπει την εξασφάλιση των καλύτερων δυνατών μεριδίων από τον καταμερισμό της προστιθέμενης αξίας κατά μήκος της αλυσίδας (IOBE, 2020). Πρόσφατη εμπειρική έρευνα υπογράμμισε την σημασία της συμμετοχής σε παγκόσμιες αλυσίδες αξίας στις επιδόσεις παραγωγικότητας των χωρών της ΕΕ, αναδεικνύοντας παράλληλα και τη σημασία των άυλων περιουσιακών (intangible assets) προς αυτή την κατεύθυνση (Tsakanikas et al., 2020a). Τα άυλα περιουσιακά στοιχεία περιλαμβάνουν μια ευρεία γκάμα παραγόντων που ξεχωρίζουν από το φυσικό κεφάλαιο των επιχειρήσεων και σχετίζονται περισσότερο με

εσωτερικές ικανότητες όπως η έρευνα και ανάπτυξη (R&D), το marketing, οι οργανωσιακές δομές, η χρήση βάσεων δεδομένων κα. Αυτοί οι παράγοντες γνώσης και τεχνολογίας σχετίζονται σε σημαντικό βαθμό τόσο με την παραγωγικότητα όσο και με την παραγωγή καινοτομίας για τις επιχειρήσεις, έχοντας μάλιστα σημαντικό αντίκτυπο στις ανταγωνιστικές τους επιδόσεις στις παγκόσμιες αγορές (Tsakanikas et al., 2020b).

1.6 ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΗΣ ΠΑΝΔΗΜΙΑΣ

Στην ενότητα αυτή περιλαμβάνονται μια σειρά από ερωτήσεις οι οποίες αφορούν στην επίδραση της πανδημίας στον πληθυσμό.

Πίνακας 1.13: Επίδραση της πανδημίας στο εισόδημα των νοικοκυριών, GEM 2020:

% ενηλίκων ηλικίας 18–64 ετών

	Ισχυρή Μείωση	Σχετική Μείωση	Αμελητέα Μεταβολή	Σχετική Αύξηση	Ισχυρή Αύξηση
Αυστρία	7,4	24,9	60,8	6,4	0,5
Κροατία	12,8	26,9	43,3	14,7	2,3
Κύπρος	17,1	26,6	54,8	1,2	0,3
Γερμανία	8,2	21,5	63,1	5,9	1,3
Ελλάδα	26,0	29,1	43,9	0,7	0,3
Ισραήλ	0,0	42,2	24,6	30,1	3,1
Ιταλία	12,3	39,4	47,3	1,0	0,0
Λετονία	12,4	23,7	61,7	1,7	0,4
Λουξεμβούργο	6,5	19,8	68,8	4,4	0,5
Ολλανδία	6,5	15,0	74,0	3,6	0,9
Νορβηγία	3,6	15,2	72,7	7,4	1,1
Πολωνία	21,7	33,9	42,2	2,0	0,2
Ρωσία	19,2	42,0	36,3	2,0	0,5
Σλοβακία	12,5	38,0	45,9	2,9	0,8
Σλοβενία	10,5	34,2	48,6	6,2	0,5
Ισπανία	15,6	27,1	55,1	1,9	0,2
Σουηδία	4,6	19,1	66,7	8,0	1,6
Ελβετία	10,2	29,8	56,9	2,8	0,3
Ηνωμένο Βασίλειο	13,2	25,3	56,3	4,2	1,1
<i>Μέσος όρος</i>	<i>11,6</i>	<i>28,1</i>	<i>53,8</i>	<i>5,6</i>	<i>0,8</i>

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Όπως προκύπτει από την παγκόσμια έκθεση του GEM η πανδημία οδήγησε σε μαζικές απολύσεις και κλείσιμο επιχειρήσεων σε πολλές χώρες. Ταυτόχρονα το εισόδημα των

νοικοκυριών έχει δεχθεί σημαντικό πλήγμα - σε όλο τον κόσμο - λόγω της πανδημίας. Από τις 43 οικονομίες που συμμετείχαν στην Έρευνα πληθυσμού υπάρχουν μόνο έξι, όλες ευρωπαϊκές, όπου λιγότεροι από ένας στους τρεις ενήλικες ανέφεραν μείωση του εισοδήματος των νοικοκυριών λόγω της πανδημίας. Για περισσότερες από τις μισές οικονομίες εκτός Ευρώπης και Βόρειας Αμερικής, περισσότεροι από δύο στους τρεις ενήλικες ανέφεραν μείωση του εισοδήματος των νοικοκυριών.

Είναι γεγονός ότι η κρίση οδήγησε στη ανάληψη δράσης στήριξης από τις κυβερνήσεις με διάφορα προγράμματα υποστήριξης των επιχειρήσεων κατά τη διάρκεια της πανδημίας, ιδιαίτερα στην Ευρώπη και τις Ηνωμένες Πολιτείες. Αν και οι δράσεις αυτές αποδείχθηκαν κομβικές για τη διαφύλαξη των θέσεων εργασίας και των επιχειρήσεων, λόγω του οριζόντιου χαρακτήρα τους δεν διακρίνουν μεταξύ βιώσιμων και μη βιώσιμων επιχειρήσεων. Σε οικονομίες χαμηλού εισοδήματος, τέτοια συστήματα είναι σχεδόν ανύπαρκτα. Σε πολλές από αυτές τις οικονομίες, αυτή η έρευνα του GEM μαρτυρεί τη σημασία της επιχειρηματικότητας ως εναλλακτικής λύσης που δημιουργεί εισόδημα όταν η οικονομία συρρικνώνεται. Και αυτό περιλαμβάνει ακόμη και προσωρινά εγχειρήματα για την κάλυψη των κενών εισοδήματος και απασχόλησης. Σε μεγάλο βαθμό, η επιχειρηματικότητα σε τέτοιες κρίσεις βασίζεται στην ανάγκη. Ωστόσο, αυτές οι επιχειρηματικές δραστηριότητες μπορεί, άμεσα ή έμμεσα, να δημιουργήσουν τελικά ασφαλείς και καθιερωμένες επιχειρήσεις και παραγωγικές θέσεις εργασίας και απασχόληση για πολλούς. Επίσης, σε αρκετές περιπτώσεις σημειώνεται η καθυστέρηση στο να γίνει μία νέα επιχείρηση λειτουργική λόγω της πανδημίας

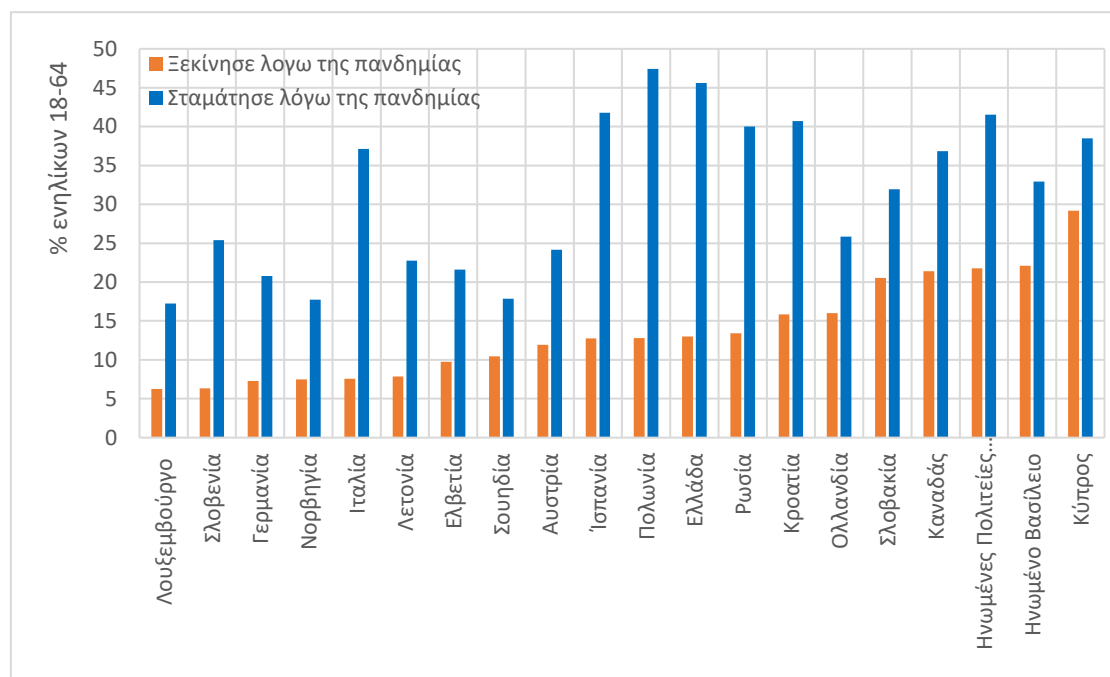
Στην Ελλάδα όπως φαίνεται από τον Πίνακα 1.13, πέντε στα εννέα νοικοκυριά αντιμετώπισε μείωση εισοδήματος, επίπεδο που είναι υψηλότερο από έναν τεχνικό μέσο όρο που υπολογίστηκε με βάση τη συγκεκριμένη λίστα χωρών που είναι δόκιμο να συγκρίνεται η χώρα μας. Επομένως είναι φανερό η ισχυρή επίδραση στο εισόδημα των πολιτών, αφού ακόμα και αν εφαρμόστηκαν μέτρα στήριξης του εισοδήματος, αυτά δεν υποκατέστησαν το πραγματικό εισόδημα των πολιτών.

Σε ερώτηση στους πολίτες για το αν γνωρίζουν κάποια/κάποιον που λόγω της πανδημίας ξεκίνησε ή έκλεισε μια επιχείρηση, οι απαντήσεις σε όλες τις χώρες είναι προφανώς υπερ των απωλειών επιχειρήσεων. Στην Ελλάδα ένα 46% δηλώνει ότι γνωρίζει άτομα που έκλεισαν την επιχείρηση λόγω της πανδημίας έναντι 13% που δηλώνει ότι γνωρίζει κάποιον που άνοιξε μια επιχείρηση. Και ενώ ο πρώτος δείκτης είναι από τους υψηλότερους στην ομάδα χωρών της Ευρώπης και Β. Αμερικής, ο δεύτερος δείκτης μας φέρνει αρκετά πάνω από άλλες χώρες, οι οποίες εμφανίζουν πολύ χαμηλότερες επιδόσεις σε αυτό.

Η γνωριμία με έναν επιχειρηματία θεωρείται σημαντική στη σχετική βιβλιογραφία καθώς μπορεί να διευρύνει αυτό που κάποιος θεωρεί φυσιολογικό ή ακόμα και δυνατόν σε μια οικονομία. Οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες μπορούν να αποτελέσουν μοντέλο στις

κοινότητές τους και μπορούν να παράσχουν συμβουλές ή να συνεισφέρουν σε διάφορους ρόλους ως συνεργάτες, επενδυτές, προμηθευτές, πελάτες) σε άλλους επιχειρηματίες. Άρα η πιθανότητα να γνωρίζεις έναν επιχειρηματία εξαρτάται από την επιχειρηματική δραστηριότητα σε τοπικό επίπεδο και την αντίστοιχη προβολή που λαμβάνουν οι επιχειρηματίες σε αυτές τις κοινότητες. Υπάρχει αρκετή βιβλιογραφία που εξηγεί ότι τα επιχειρηματικά πρότυπα στην ίδια περιοχή επηρεάζουν την απόφαση ατόμων για έναρξη μιας επιχείρησης, ενώ αμβλύνουν το φόβο της αποτυχίας (Wyrwich, M., Sternberg, R., & Stuetzer, M., 2019).

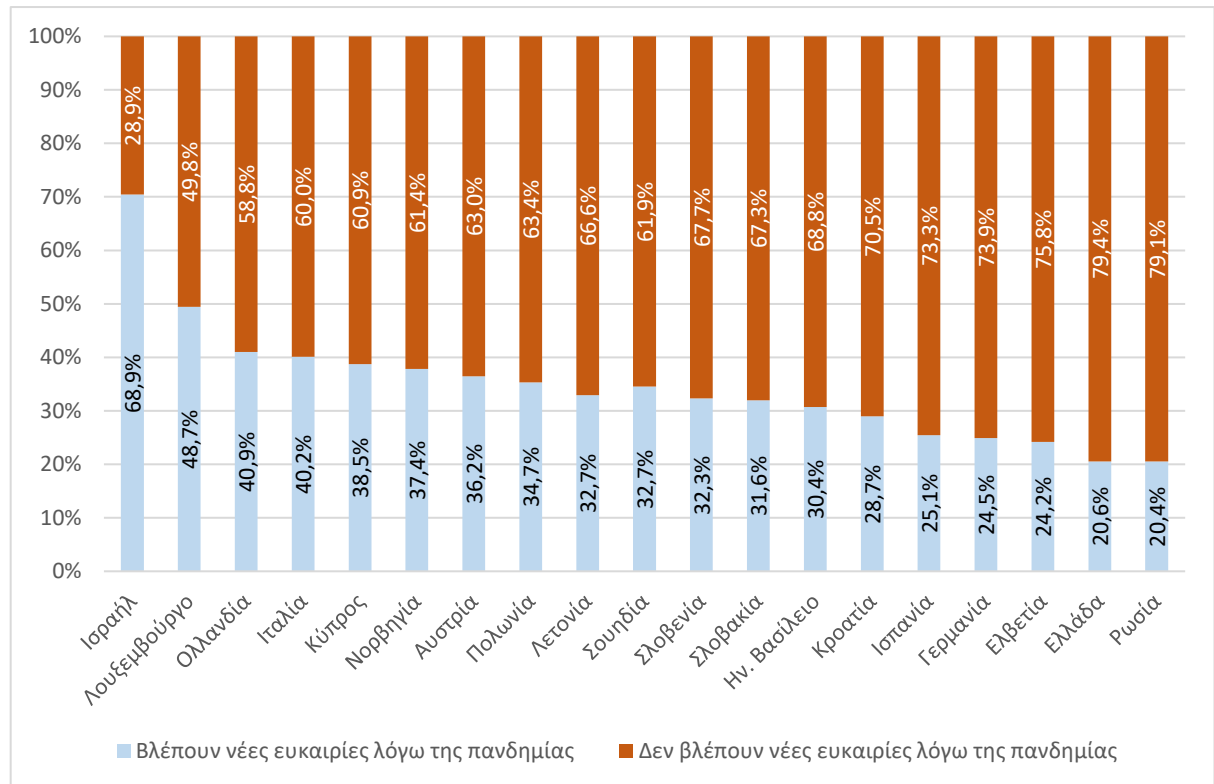
Διάγραμμα 1.25: Γνωρίζει κάποιον που να έχει ξεκινήσει ή σταματήσει μια επιχείρηση λόγω της πανδημίας



Σχετική με το παραπάνω είναι και η ερώτηση για το αν διαπιστώνονται επιχειρηματικές ευκαιρίες λόγω της πανδημίας ή το αντίθετο. Εδώ η ερώτηση εστιάζει στους επιχειρηματίες αρχικών σταδίων, ως τους πλέον «ευαίσθητοποιημένους» στην επιχειρηματικότητα αυτής της περιόδου, αφού αποφασίζουν να ασχοληθούν με την επιχειρηματικότητα σε αυτή την ιδιαίτερη περίοδο.

Διάγραμμα 1.26: Επιχειρηματικές ευκαιρίες λόγω της πανδημίας

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων

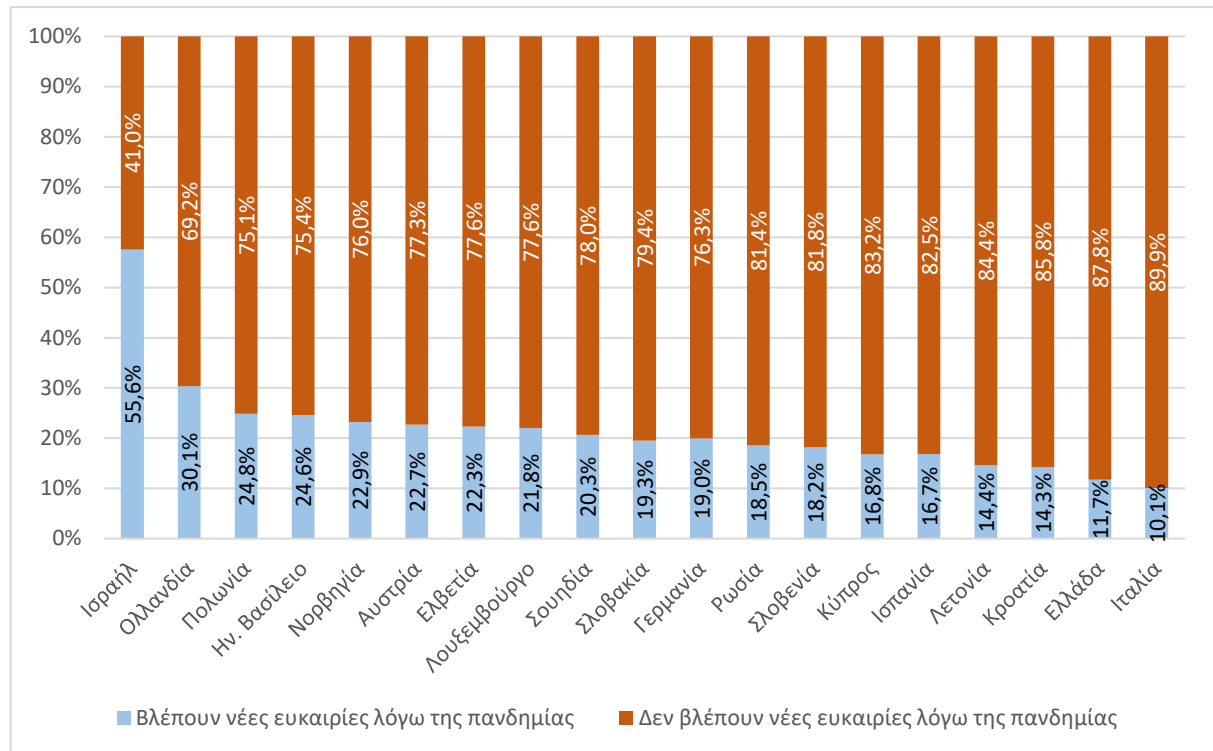


Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Στην Ελλάδα λοιπόν το 80% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων (6,9% στο 8,6%) **δεν** βλέπει νέες ευκαιρίες λόγω της πανδημίας το οποίο δείχνει σε πρώτη ανάγνωση παράδοξο, καθώς την ίδια στιγμή οι ίδιοι αποφασίζουν να δράσουν επιχειρηματικά. Και αν ένα μέρος αυτών όπως έχουμε διαπιστώσει αποτελούν επιχειρηματίες ανάγκης, εδώ περιλαμβάνεται σημαντικό μέρος και αυτών που δήλωσαν ότι επιθυμούν να βελτιώσουν το εισόδημά τους.

Διάγραμμα 1.27: Επιχειρηματικές ευκαιρίες λόγω της πανδημίας και το αντίθετο

% επί των καθιερωμένων επιχειρηματιών



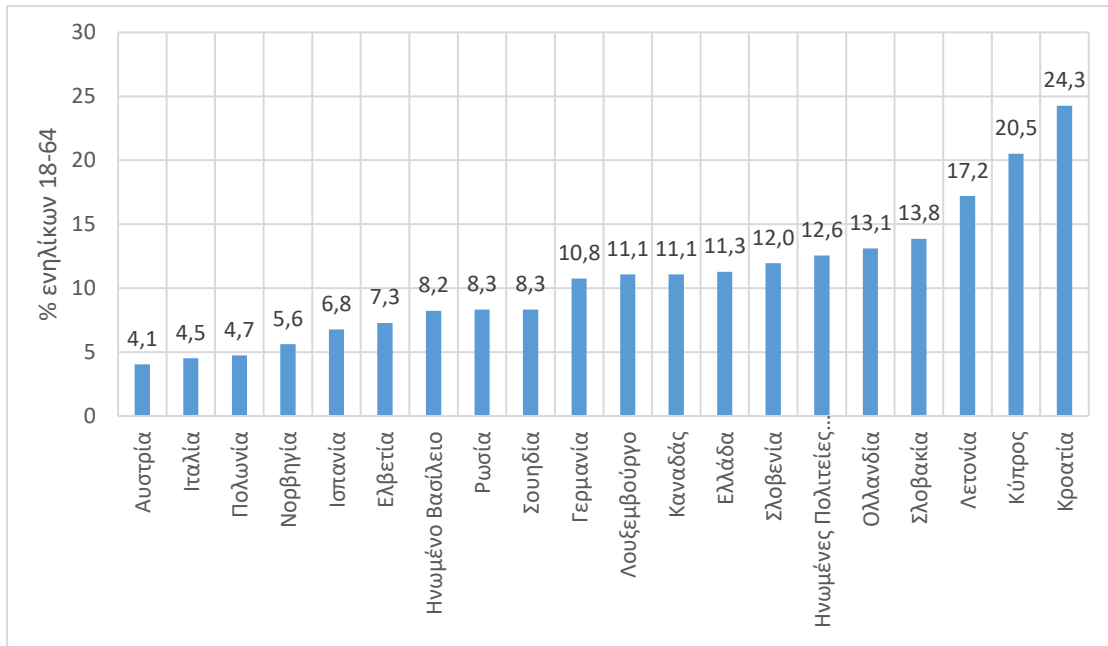
Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Ακόμα ισχυρότερη είναι αυτή η πεποίθηση στους καθιερωμένους επιχειρηματίες καθώς φτάνει μάλιστα στο 87% (12,8% στο 14,6%) οι οποίοι θεωρούν ότι η πανδημία επηρεάζει έντονα τις εν δυνάμει ευκαιρίες. Μάλιστα η επίδοση αυτή είναι από τις υψηλότερες στην Ευρώπη-Β. Αμερική, πίσω μόνο από την Ιταλία, ενδεικτική της εξαιρετικά αρνητικής διάθεσης των επιχειρηματιών γενικά σε αυτό το δυσμενές περιβάλλον.

Τέλος μια ακόμα ερώτηση που έχει ενδιαφέρον καθώς αν και δεν σχετίζεται με την πανδημία, ωστόσο σίγουρα επηρεάζει τη σχετική απάντηση, είναι η καταγραφή της πρόθεσης για έναρξη νέας επιχείρησης στα επόμενα τρία χρόνια. Γενικά στην Ευρώπη η σχετική πρόθεση κινείται πολύ χαμηλότερα, αντανακλώντας πιο αδύναμες επιχειρηματικές κουλτούρες, καθώς συνήθως λιγότερα από ένα 10% αναμένει να ξεκινήσει μια επιχείρηση σε 9 ευρωπαϊκές οικονομίες. Στην Ελλάδα όμως το σχετικό ποσοστό είναι 11%, επομένως κινείται πάνω από το μέσο όρο. Βεβαίως αυτή η προσδοκία επηρεάζεται από την πανδημία, υπονοώντας δηλαδή έναν σχετικό δισταγμό, καθώς σχεδόν το 46% δηλώνει ότι επηρεάζεται σε μεγάλο βαθμό από αυτήν.

Διάγραμμα 1.28: “Αναμένεις να ξεκινήσεις μια επιχείρηση στα επόμενα 3 χρόνια;”

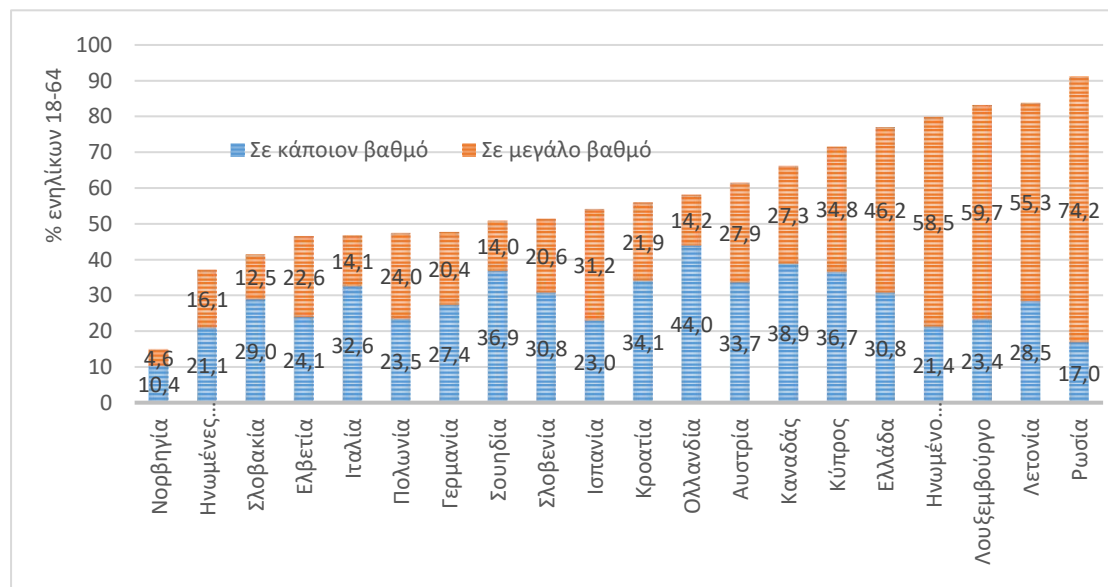
% θετικών απαντήσεων 18-64 ετών



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Διάγραμμα 1.29: Σε ποιον βαθμό αυτή η προσδοκία εκκίνησης επιχείρησης επηρεάζεται από την πανδημία

% ενηλίκων που σκοπεύουν να ξεκινήσουν μια επιχείρηση στα επόμενα 3 χρόνια



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΤΟ ΕΓΧΩΡΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ: Η ΕΡΕΥΝΑ ΤΩΝ ΕΘΝΙΚΩΝ ΕΜΠΕΙΡΟΓΝΩΜΟΝΩΝ

Όπως είναι πλέον γνωστό στο πλαίσιο του GEM διεξάγεται κάθε χρόνο και μια πρόσθετη εμπειρική έρευνα με ερωτηματολόγιο που απευθύνεται σε εθνικούς εμπειρογνώμονες, ειδικούς (national entrepreneurship experts) στα ζητήματα επιχειρηματικότητας. Στο παρόν κεφάλαιο, παρουσιάζονται τα αποτελέσματα αυτής της έρευνας εμπειρογνωμόνων, οι οποίοι επιλέγονται λόγω της γνώσης και της εμπειρίας που κατέχουν σε διάφορες διαστάσεις του επιχειρηματικού περιβάλλοντος σε κάθε χώρα. Πρόκειται συνήθως για ακαδημαϊκούς, επιχειρηματίες, επενδυτές, διαμορφωτές πολιτικής, κ.α. Στην Ελλάδα η ομάδα των εθνικών

1. Χρηματοδοτική Υποστήριξη

- Επιχειρηματικά κεφάλαια συμμετοχών, επιχειρηματικοί άγγελοι, άτυποι επενδυτές
- Τραπεζικός δανεισμός, πληθοπορισμός, IPOs

2. Κυβερνητικές Πολιτικές για την επιχειρηματικότητα

- Εθνικές Πολιτικές και προτεραιότητες για τη νέα επιχειρηματικότητα
- Εθνικές Πολιτικές σε θέματα γραφειοκρατίας και φορολογίας

3. Κυβερνητικά Προγράμματα για την επιχειρηματικότητα

4. Μεταφορά Έρευνας και Ανάπτυξης

- Υψηλή τεχνολογία και σύγχρονα εγχειρήματα
- Επιστημονικό δυναμικό και διάχυση γνώσης

5. Εκπαίδευση και Κατάρτιση

- Πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση
- Μεταλυκειακή εκπαίδευση

6. Εμπορικές και Επαγγελματικές Υποδομές

7. Εσωτερική αγορά

- Δυναμική – Ταχύτητα μεταβολών
- Ανοιχτότητα (openness) της Αγοράς / Εμπόδια Εισόδου

8. Πρόσβαση σε Υλική Υποδομή

9. Πολιτισμικά και Κοινωνικά Πρότυπα

εμπειρογνομόνων περιλαμβάνει 36 άτομα, τα οποία κατανέμονται ισοβαρώς (τέσσερις ανά κατηγορία) στις παρακάτω 9 διαστάσεις¹⁸.

Προκειμένου να είναι δυνατή η πιο αξιόπιστη ανάλυση των σχετικών ευρημάτων, πέντε από τις εννέα διαστάσεις του επιχειρηματικού περιβάλλοντος διακρίνονται σε δύο υποδιαστάσεις η κάθε μία. Έτσι, η εκπαίδευση υποδιαιρείται σε πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση αφενός, και σε μεταλυκειακή εκπαίδευση, αφετέρου. Οι κυβερνητικές πολιτικές υποδιαιρούνται σε γενικές πολιτικές για την ενίσχυση της νέας επιχειρηματικότητας, καθώς και σε πολιτικές που αφορούν τη ρύθμιση των αγορών, όπως η γραφειοκρατία και η φορολογία. Η χρηματοδότηση διακρίνεται σε επιμέρους μηχανισμούς άντλησης κεφαλαίων για τις νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις. Επιπρόσθετα, η μεταφορά έρευνας & ανάπτυξης διακρίνεται σε επιμέρους υποδιαστάσεις που αφορούν στην υιοθέτηση υψηλής τεχνολογίας και σύγχρονων εγχειρημάτων αλλά και στη διάχυση της γνώσης και το επιστημονικό δυναμικό. Τέλος, η διάσταση της εσωτερικής αγοράς υποδιαιρείται στη διάσταση της ταχύτητας των μεταβολών και σε εκείνη που αφορά στο πόσο ανοιχτή είναι.

Στην παρούσα έρευνα έχει συμπεριληφθεί και μια ειδική ενότητα ερωτήσεων που αφορά στις επιπτώσεις της υγειονομικής κρίσης και στις επιχειρήσεις καθώς και στις παρεμβάσεις της κυβέρνησης σχετικά με την αντιμετώπιση αυτών. Υπενθυμίζεται ότι η πανδημία της COVID-19 αναφέρθηκε αρχικά στον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας (ΠΟΥ) στις 31 Δεκεμβρίου 2019, ενώ σχεδόν μετά από ένα μήνα κηρύχθηκε έκτακτη ανάγκη για την παγκόσμια υγεία και στις 11 Μαρτίου 2020 χαρακτηρίστηκε ως παγκόσμια πανδημία.

Η ταχεία εξάπλωση της COVID-19 σε πληθυσμούς σε όλο τον κόσμο επέφερε πολλές ανθρώπινες απώλειες, πιέζοντας τα συστήματα υγείας και επηρεάζοντας με μοναδικό τρόπο το πρόσωπο της σύγχρονης ζωής στις πόλεις και στις κοινότητες παντού. **Η επιβολή μέτρων αντιμετώπισης της έξαρσης της πανδημίας είχε σημαντικό άμεσο αντίκτυπο στη συμπεριφορά των ανθρώπων σε όλο τον κόσμο, ενώ έχει οδηγήσει σε δραματικούς μετασχηματισμούς στον οικονομικό και κοινωνικό ιστό των περισσότερων χωρών. Ορισμένες από αυτές τις αλλαγές είναι προσωρινές, άλλες όμως φαίνεται να αποκτούν πιο μόνιμο χαρακτήρα. Σε κάθε περίπτωση και με αλληπάλληλα κύματα και εξάρσεις αυτής της κρίσης και παρά την ύπαρξη εμβολίων, οι αβεβαιότητες παραμένουν και επηρεάζουν ακόμα τις συνθήκες διεξαγωγής της επιχειρηματικότητας.**

Υπό αυτό το πλαίσιο το GEM στην έρευνα εμπειρογνομόνων που διεξήχθη το 2020 συμπεριέλαβε και ένα πλέγμα ερωτήσεων σχετικά με τις επιπτώσεις της πανδημικής κρίσης στη λειτουργία των επιχειρήσεων, καθώς και στις παρεμβάσεις της κυβέρνησης σχετικά με

¹⁸ Αναλυτικότερη περιγραφή των διαστάσεων υπάρχει στο Παράρτημα. Επίσης βασική προϋπόθεση της έρευνας είναι να εντοπιστούν τέσσερις εμπειρογνώμονες σε κάθε διάσταση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

την αντιμετώπιση αυτών. Το πλέγμα ερωτήσεων περιλαμβάνει 2 βασικές κατηγορίες ερωτήσεων.



Σκοπός της έρευνας του προγράμματος του GEM, τόσο της τακτικής έρευνας, όσο και της ειδικής λόγω της υγειονομικής κρίσης, είναι η εξαγωγή συμπερασμάτων σχετικά με το επιχειρηματικό περιβάλλον σε κάθε χώρα που συμμετέχει στην έρευνα, πληροφόρηση την οποία δεν είναι πάντα σε θέση να παρέχουν τα ίδια τα άτομα που δραστηριοποιούνται επιχειρηματικά και τα οποία απαντούν στην έρευνα πληθυσμού. Οι εμπειρογνώμονες καλούνται να απαντήσουν στις περισσότερες ερωτήσεις το βαθμό συμφωνίας τους με μία θέση / άποψη (item statement), με βάση μια εννιαβάθμια κλίμακα Likert (όπου 1: απόλυτα λάθος και 9: απόλυτα σωστό), με τις αντίστοιχες διατυπώσεις να έχουν σχεδόν σε όλες τις περιπτώσεις θετική χροιά. Έτσι για παράδειγμα απαντήσεις κοντά στο 5 σημαίνουν πρακτικά, ουδέτερη απάντηση, δηλαδή η συγκεκριμένη θέση δεν είναι ούτε σωστή ούτε λάθος. Στις επόμενες σελίδες παρουσιάζονται οι αντίστοιχες αξιολογήσεις, σε σύγκριση με επιλεγμένες ευρωπαϊκές χώρες.

Τέλος, στο πλαίσιο της έρευνας εμπειρογνομόνων, το GEM αναπτύσσει έναν ενιαίο δείκτη που αντικατοπτρίζει την **υγεία του επιχειρηματικού περιβάλλοντος** της κάθε χώρας. Βάσει των απαντήσεων που έχουν δώσει, στις 9 κατηγορίες ερωτήσεων, όπως παρουσιάστηκαν παραπάνω προκύπτει ο δείκτης εθνικού πλαισίου επιχειρηματικότητας (National Entrepreneurship Context Index - NECI). Σκοπός του ενιαίου δείκτη (NECI) είναι η δημιουργία ενός αποτελεσματικού σημείου αναφοράς για το επιχειρηματικό περιβάλλον της χώρας.

2.1 ΑΝΑΛΥΣΗ ΒΑΣΙΚΩΝ ΔΕΙΚΤΩΝ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Στη συνέχεια παρουσιάζονται οι αξιολογήσεις των εμπειρογνομόνων, σε σύγκριση με τις υπόλοιπες χώρες που συμμετείχαν στην έρευνα¹⁹.

Αναφορικά με την επάρκεια πηγών για τη χρηματοδότηση επιχειρηματικών εγχειρημάτων, και συγκεκριμένα τη χρηματοδότηση μέσω επιχειρηματικών κεφαλαίων συμμετοχών (venture capitals), επενδυτικών αγγέλων (business angels) αλλά και από άτυπους επενδυτές (οικογένεια, συνάδερφοι, φίλοι) η Ελλάδα συγκεντρώνει μέσο όρο 4,6 ο οποίος είναι σταθερός σε σύγκριση με το 2018²⁰. Την υψηλότερη θέση στην κατάταξη καταλαμβάνει η Ολλανδία με μέσο όρο 6,4, χώρα με έντονη επιχειρηματική δραστηριότητα, ενώ σε ελαφρώς χαμηλότερα επίπεδα ακολουθεί το Ισραήλ (6,1, Διάγραμμα 2.1). Αξίζει να σημειωθεί ότι μόλις 8 χώρες σημειώνουν μέσο όρο άνω του 5, εύρημα που σε ένα βαθμό αναδεικνύει ότι η χρηματοδότηση, τουλάχιστον μέσω των συγκεκριμένων εργαλείων είναι ανεπαρκής για πολλές χώρες. Ακόμα πιο ανησυχητικά φαίνεται να είναι τα ευρήματα που αφορούν στον τραπεζικό δανεισμό, τον πληθοπορισμό και την άντληση κεφαλαίων μέσω της αρχικής εισαγωγής νέων επιχειρήσεων στο χρηματιστήριο, καθώς η χώρα συγκεντρώνει μέσο όρο μόλις 3,2, επίδοση που την κατατάσσει στην προτελευταία θέση μεταξύ των χωρών, πάνω μόνο από την Κύπρο²¹ (Διάγραμμα 2.2). Και πάλι όμως, σημειώνεται ότι μόνο οι μισές χώρες συγκεντρώνουν επίδοση άνω του 5 και μάλιστα οριακά.

Η χρηματοδότηση επιχειρήσεων εκτός των «παραδοσιακών» μορφών, δηλαδή των τραπεζικών δανείων ή ακόμα και των κρατικών επιδοτήσεων, μπορεί να αφορά σε σύγχρονους μηχανισμούς, όπως ο πληθοπορισμός, οι επαγγελματίες business angels ή ακόμα και venture funds. Ωστόσο, παρά την ονομαστική πληθώρα χρηματοδοτικών εργαλείων στη χώρα, η διαθεσιμότητα και πιθανόν και η πρόσβαση σε αυτά κρίνεται από τους εμπειρογνώμονες περιορισμένη. Θα πρέπει ωστόσο να σημειωθεί ότι πρόκειται για ένα ζήτημα που ενδεχομένως αποτελεί ανασταλτικό παράγοντα για την ανάπτυξη νέων εγχειρημάτων όχι μόνο στην Ελλάδα, αλλά συνολικά τόσο σε ευρωπαϊκές όσο και σε διεθνείς

¹⁹ Οι χώρες που συμμετείχαν στην έρευνα εμπειρογνομόνων το 2020 ήταν: Η.Π.Α, Ρωσία, Αίγυπτος, Ελλάδα, Ολλανδία, Ισπανία, Ιταλία, Ελβετία, Αυστρία, Ηνωμένο Βασίλειο, Σουηδία, Νορβηγία, Πολωνία, Γερμανία, Λουξεμβούργο, Κύπρος, Λετονία, Κροατία, Σλοβενία, Σλοβακία, Ισραήλ

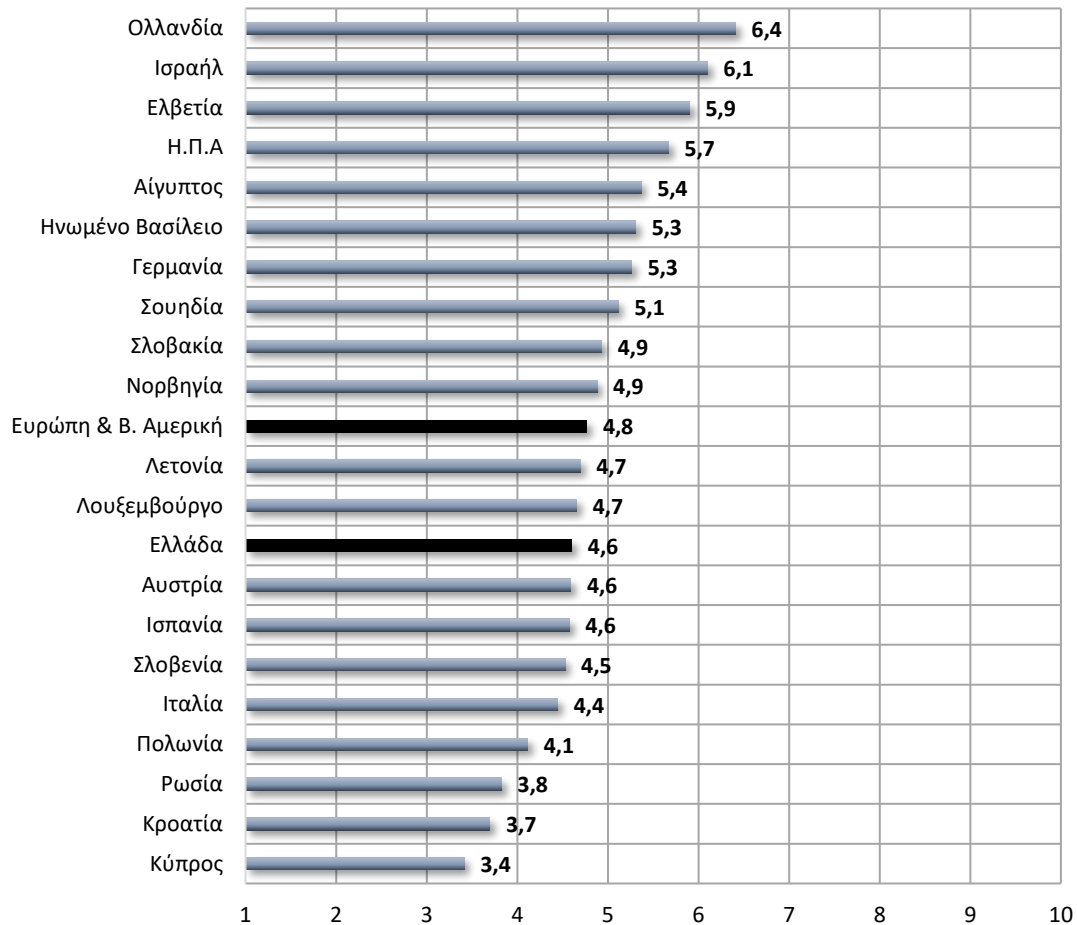
²⁰ Παραδείγματα ερωτήσεων σε αυτή τη διάσταση είναι τα εξής: α) υπάρχει επάρκεια σε διαθέσιμη χρηματοδότηση από άτυπους επενδυτές (οικογένεια, φίλοι και συνάδελφοι) για νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, β) υπάρχει επάρκεια σε διαθέσιμη χρηματοδότηση από επαγγελματίες Επιχειρηματικούς Αγγέλους για νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, γ) υπάρχει επάρκεια σε χρηματοδότηση μέσω κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital) για νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις

²¹ Ενδεικτικά παρατίθενται οι ερωτήσεις: α) χρηματοδότηση δανείων για νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, β) διαθέσιμη χρηματοδότηση μέσω αρχικής εισαγωγής των νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων στο χρηματιστήριο (IPOs), γ) διαθέσιμη χρηματοδότηση μέσω πληθοπορισμού (crowdfunding) για νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις

αγορές, καθώς η χρηματοπιστωτική κρίση έχει επηρεάσει δυσμενώς το επιχειρηματικό περιβάλλον στις περισσότερες χώρες.

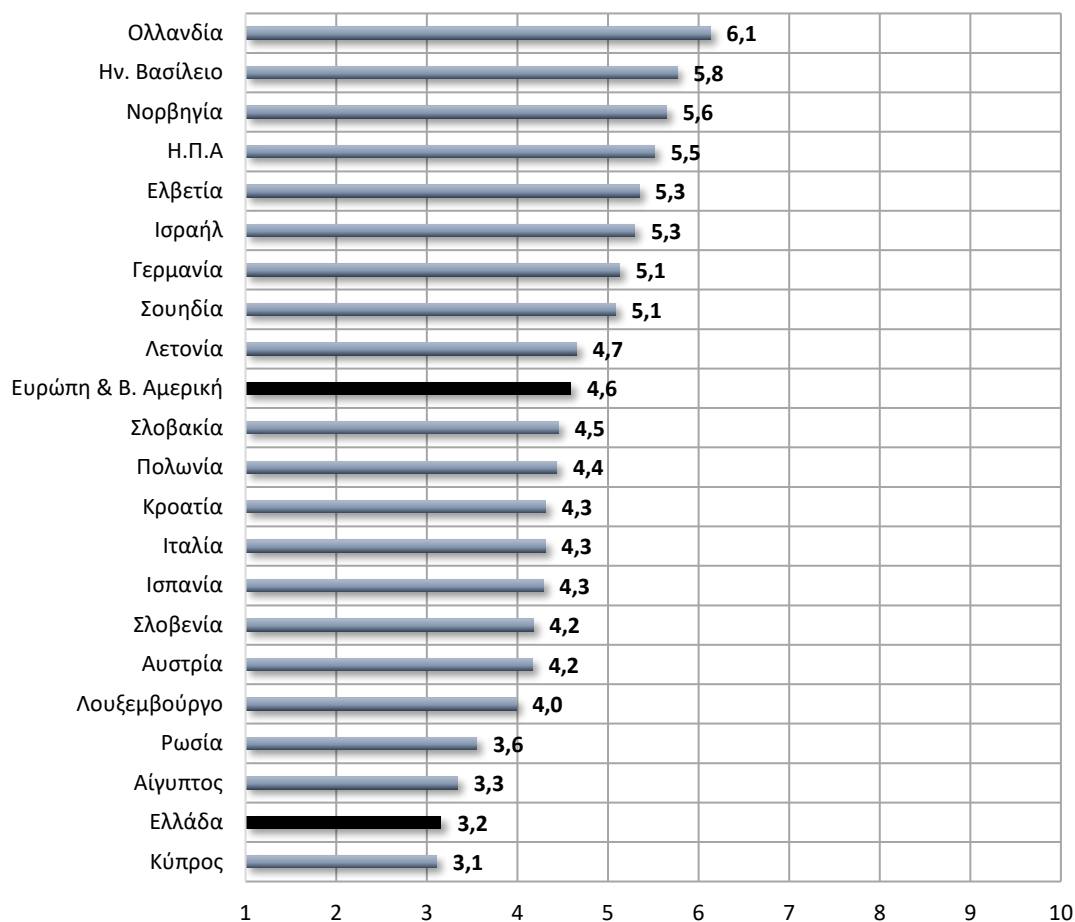
Διάγραμμα 2.1: Χρηματοδοτική στήριξη (άτυποι επενδυτές, business angels, venture capitals)

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος ως 9: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Από την άλλη, η Κύπρος καταγράφει τις χαμηλότερες επιδόσεις σε όλες τις πηγές χρηματοδότησης.

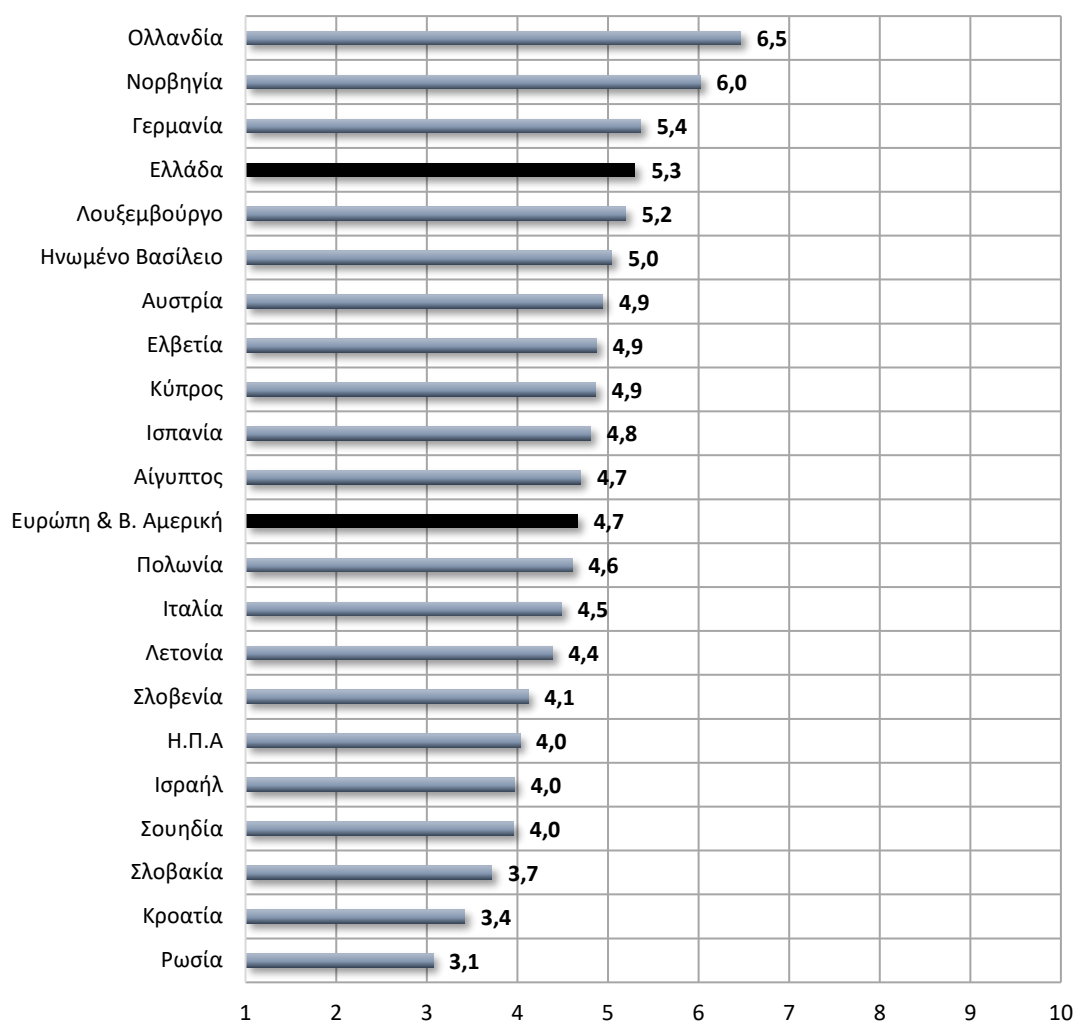
Διάγραμμα 2.2: Χρηματοδοτική στήριξη (τραπεζικός δανεισμός, IPOs, πληθοπορισμός)*(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 9: απόλυτα σωστό)*

Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Αναφορικά με την αξιολόγηση **πολιτικών για την ενθάρρυνση της επιχειρηματικότητας**, η Ελλάδα για πρώτη φορά καταλαμβάνει μία από τις πρώτες θέσεις στην κατάταξη με μέσο όρο 5,3 (έναντι 3,8 το 2019) μεταξύ των χωρών που συμμετείχαν στην έρευνα (Διάγραμμα 2.3). Συνεπώς, **παρατηρείται μία σημαντική βελτίωση του δείκτη**, σε συνέχεια σημαντικότερης ωστόσο βελτίωσης τη διετία 2016-17 (από 2,7 το 2016, σε 3,8 το 2019), εύρημα που πιθανόν να οφείλεται στην υλοποίηση δημοσίων προγραμμάτων για την απορρόφηση ευρωπαϊκών κονδυλίων που αποσκοπούσαν στην στήριξη νέων επιχειρηματικών ιδεών τα τελευταία έτη. Η Ολλανδία και η Νορβηγία πρωτοπορούν ως προς τις εθνικές πολιτικές για τη νέα επιχειρηματικότητα με μέσο όρο 6,5 και 6,0 αντίστοιχα, εύρημα το οποίο για ακόμα μία φορά αναδεικνύει τη σημασία των πολιτικών και των παρεμβάσεων για τα νέα εγχειρήματα, καθώς και οι 2 χώρες ξεχωρίζουν για το υγιές και βιώσιμο επιχειρηματικό τους περιβάλλον.

Διάγραμμα 2.3: Εθνικές Πολιτικές και Προτεραιότητες για τη νέα επιχειρηματικότητα

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 9: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

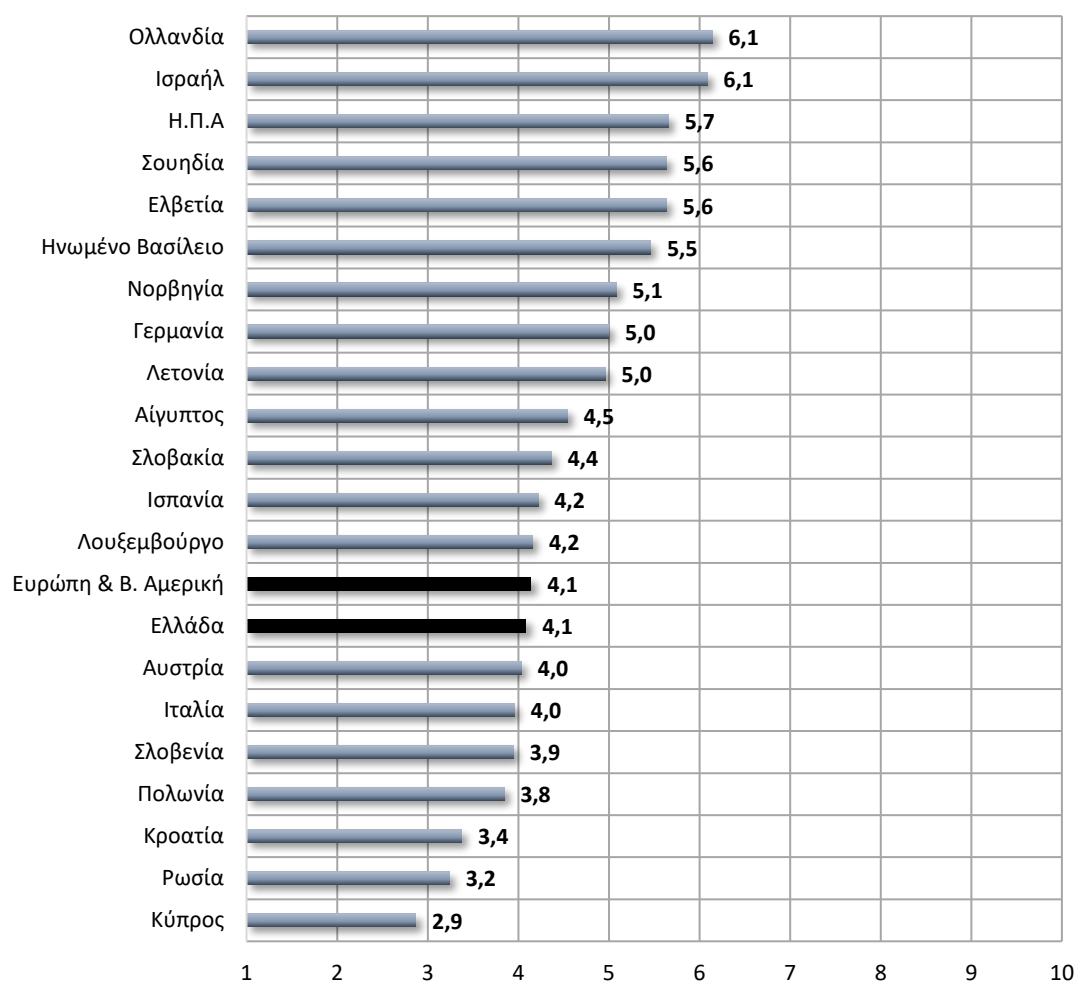
Η εικόνα είναι διαφορετική αναφορικά με **θέματα επάρκειας πολιτικών για τη μείωση της γραφειοκρατίας και τη συνεκτικότητα της φορολογικής πολιτικής για τις νέες επιχειρήσεις, με την Ελλάδα να σημειώνει χαμηλή επίδοση, αν και σημαντικά βελτιωμένη σε σχέση με την προηγούμενη έρευνα**. Συγκεκριμένα, ο μέσος όρος των απαντήσεων σε αυτό το πλέγμα των ερωτήσεων είναι 4,1, αισθητά υψηλότερος από το μέσο όρο του 2019 (2,3), ενδεχομένως λόγω των πολιτικών για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας για την αντιμετώπιση των επιπτώσεων της υγειονομικής κρίσης στην εκκίνηση νέων εγχειρημάτων²². Την υψηλότερη

²² Ενδεικτικά παρατίθεται η ερώτηση: α) Το ύψος της φορολογίας ΔΕΝ αποτελεί εμπόδιο στη δημιουργία και ανάπτυξη των επιχειρήσεων, β) Οι φόροι και οι άλλοι κυβερνητικοί κανονισμοί εφαρμόζονται στις νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις με προβλέψιμο και συνεπή τρόπο, γ) Δεν είναι εξαιρετικά δύσκολο για τις νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις να αντιμετωπίσουν την κυβερνητική γραφειοκρατία, τους κανονισμούς και τις απαιτήσεις αδειοδότησης.

επίδοση σημειώνει η Ολλανδία και το Ισραήλ, με μέσο όρο 6,1, αμφότερα. Πάντως θα πρέπει να σημειωθεί ότι λίγες είναι οι χώρες με μέσο όρο πάνω από το 5 σε αυτόν τον παράγοντα, γεγονός που αναδεικνύει τη γραφειοκρατία σε βασικό ανασταλτικό παράγοντα επιχειρηματικότητας γενικότερα στην Ευρώπη (Διάγραμμα 2.4).

Διάγραμμα 2.4: Εθνικές Πολιτικές σε θέματα Γραφειοκρατίας και Φορολογίας

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 9: απόλυτα σωστό)



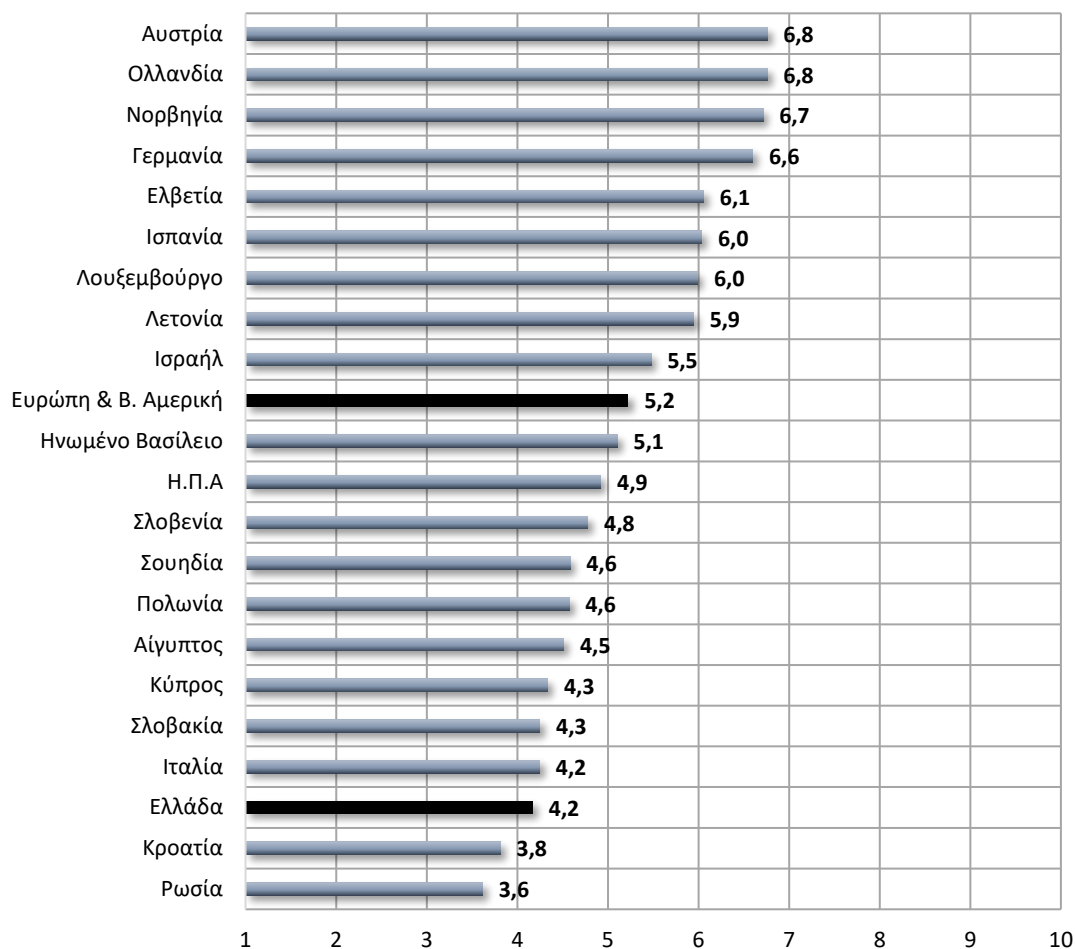
Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Στη συνέχεια, οι εμπειρογνώμονες καλούνται να αξιολογήσουν και την εφαρμογή **κυβερνητικών προγραμμάτων στήριξης της επιχειρηματικότητας** τα οποία έχουν να κάνουν π.χ. με υπηρεσίες μιας στάσης, θερμοκοιτίδες και γενικώς την υποστήριξη της νέας επιχειρηματικότητας. Σύμφωνα με τις απαντήσεις, η Ελλάδα καταγράφει μια ήπια βελτίωση σε σύγκριση με το 2019 παραμένοντας ωστόσο σε μία από τις τέσσερις τελευταίες θέσεις, 4,2 από 3,8 το 2019, Διάγραμμα 2.5). Αδυναμίες εντοπίζονται αναφορικά με το πλήθος και

τη στόχευση των κρατικών προγραμμάτων, αλλά και την αποτελεσματική διαχείρισή τους²³. Και στην περίπτωση των κυβερνητικών προγραμμάτων η Ολλανδία, μαζί με την Αυστρία καταλαμβάνουν την πρώτη θέση με μέση επίδοση 6,8, ενώ ακολουθεί η Νορβηγία με 6,7. Στον αντίποδα, τις χαμηλότερες επιδόσεις σημειώνουν η Ρωσία, με μέσο όρο 3,6 και η Κροατία (3,8).

Διάγραμμα 2.5: Κυβερνητικά Προγράμματα στήριξης νέας επιχειρηματικότητας

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 9: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

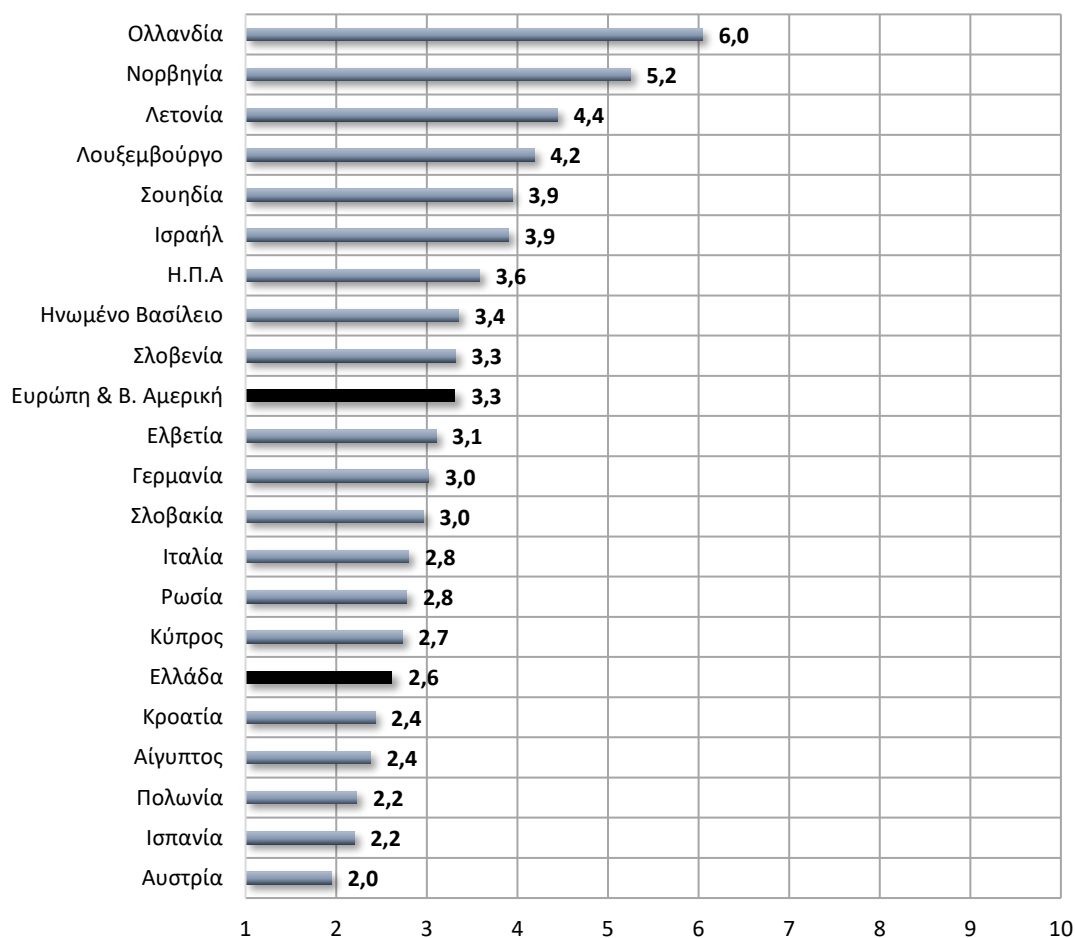
Η ίδια εικόνα εντοπίζεται και στα θέματα εκπαίδευσης, όπου η Ελλάδα σημειώνει ιδιαίτερα χαμηλή επίδοση, καταλαμβάνοντας την έκτη θέση από το τέλος, με την πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση να θεωρείται ότι δεν προάγει επαρκώς την

²³ Παραδείγματα ερωτήσεων είναι τα εξής: α) Τα επιστημονικά πάρκα και οι επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες παρέχουν αποτελεσματική υποστήριξη στις νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, β) Υπάρχει ένας ικανοποιητικός αριθμός κρατικών προγραμμάτων για νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, γ) Οι απασχολούμενοι των κρατικών οργανισμών είναι ικανοί και αποτελεσματικοί στην υποστήριξη νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων.

επιχειρηματικότητα²⁴. Γενικότερα σχεδόν σε όλες τις χώρες που συμμετείχαν στην έρευνα το σύστημα εκπαίδευσης σε αυτές τις βαθμίδες, δεν φαίνεται να συμβάλλει επαρκώς στην προώθηση της επιχειρηματικότητας. Πιο θετικά αξιολογείται το εκπαιδευτικό σύστημα στην Ολλανδία και τη Νορβηγία, οι οποίες αποτελούν και πάλι τις μόνες χώρες όπου ο μέσος όρος των απαντήσεων ξεπερνά το 5 (Διάγραμμα 2.6).

Διάγραμμα 2.6: Εκπαίδευση και Κατάρτιση (Πρωτοβάθμια –Δευτεροβάθμια)

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 9: απόλυτα σωστό)



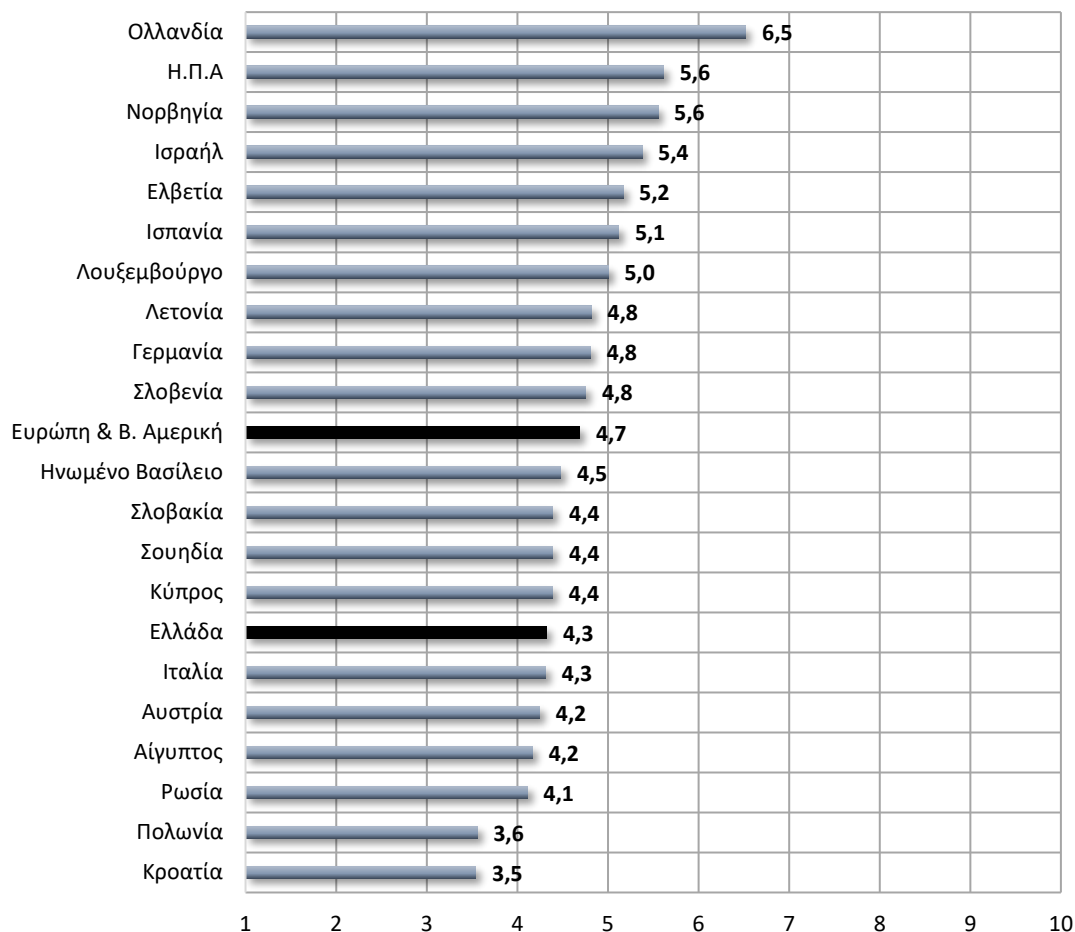
Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

²⁴ Ενδεικτικά παρατίθενται οι ερωτήσεις: α) Η διδασκαλία στην πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση παρέχει επαρκή εκπαίδευση σχετικά με τις οικονομικές αρχές της αγοράς, β) Η διδασκαλία στην πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση προάγει τη δημιουργικότητα, την αυτάρκεια και την πρωτοβουλία, γ) Η διδασκαλία στην πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση εστιάζει επαρκώς στην επιχειρηματικότητα και στη δημιουργία νέων επιχειρήσεων.

Εξίσου περιορισμένη φαίνεται να είναι η **συμβολή της μεταδευτεροβάθμιας εκπαίδευσης και κατάρτισης στην επιχειρηματικότητα**, καθώς η Ελλάδα σημειώνει χαμηλές επιδόσεις, μόλις 4,3, παραμένοντας σε σταθερά επίπεδα σε σύγκριση με το 2019 (Διάγραμμα 2.7)²⁵.

Διάγραμμα 2.7: Εκπαίδευση και Κατάρτιση (Μεταδευτεροβάθμια)

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 9: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Αναφορικά με τη **μεταφορά έρευνας και ανάπτυξης** και συγκεκριμένα με το πεδίο που αφορά στην υιοθέτηση υψηλής τεχνολογίας στις νέες επιχειρήσεις²⁶, η Ελλάδα συνεχίζει να

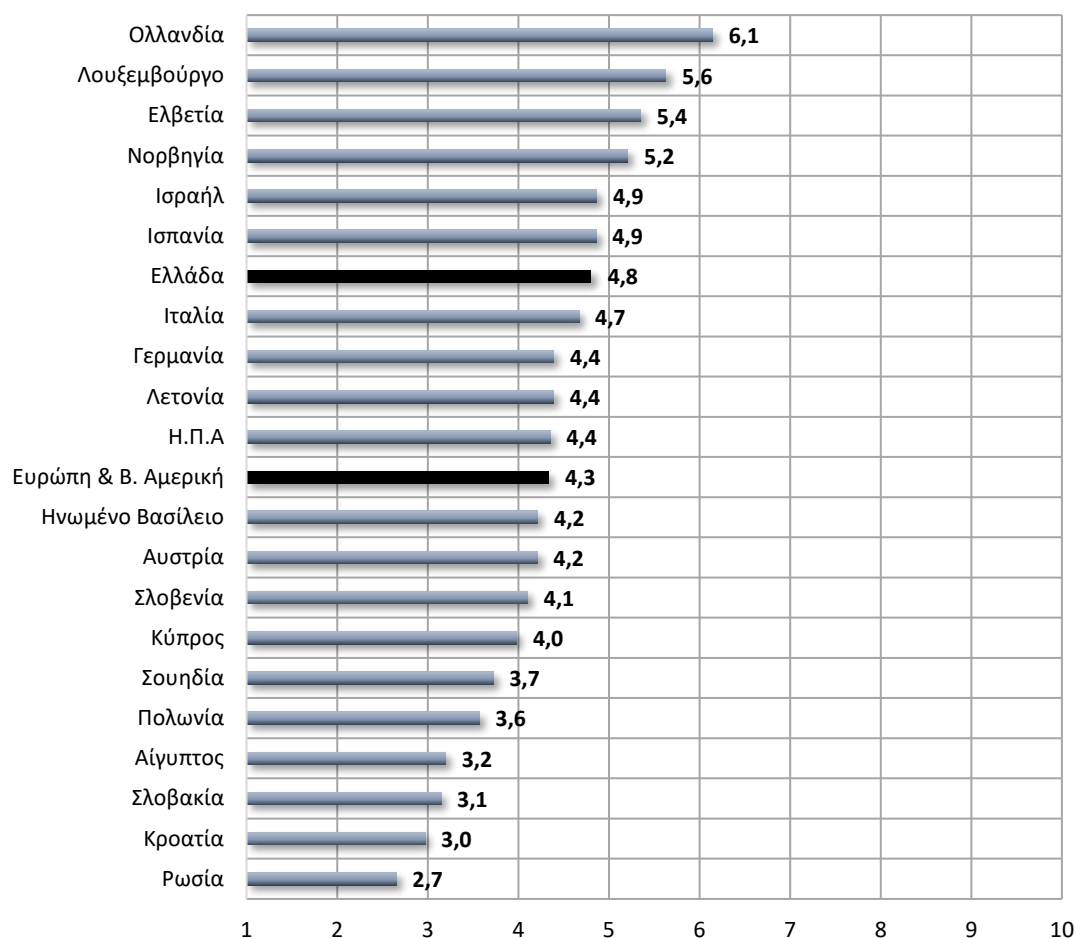
²⁵ Παραδείγματα ερωτήσεων είναι τα εξής: α) Τα ιδρύματα τριτοβάθμιας εκπαίδευσης παρέχουν καλή και επαρκή προετοιμασία για τη δημιουργία και ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων, β) Το επίπεδο της εκπαίδευσης στη διοίκηση επιχειρήσεων παρέχει καλή και επαρκή προετοιμασία για την ίδρυση και ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων, γ) Τα συστήματα επαγγελματικής, τεχνικής, και δια βίου εκπαίδευσης παρέχουν καλή και επαρκή προετοιμασία για την ίδρυση και ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων.

²⁶ Ενδεικτικές ερωτήσεις: α) Οι νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις μπορούν να ανταπεξέλθουν στην υιοθέτηση της σύγχρονης τεχνολογίας, β) Υφίστανται επαρκείς κρατικές επιδοτήσεις προς τις νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις για την υιοθέτηση σύγχρονης τεχνολογίας, γ) Η επιστημονική και τεχνολογική βάση υποστηρίζει αποτελεσματικά τη δημιουργία εγχειρημάτων παγκόσμιας κλάσης βασισμένων σε νέες τεχνολογίες, σε τουλάχιστον ένα θεματικό πεδίο.

καταγράφει μία βελτίωση στον συγκεκριμένο δείκτη με μέσο όρο 4,8 (από 4,7 το 2019 και 4,3 το 2018), ενώ την πρώτη θέση καταλαμβάνει και πάλι η Ολλανδία με μέσο όρο 6,1 και το Λουξεμβούργο, με 5,6 (Διάγραμμα 2.8). Αξίζει να σημειωθεί ότι η Ελλάδα καταλαμβάνει την 7^η θέση μεταξύ των χωρών, σημειώνοντας μία από τις υψηλότερες επιδόσεις της.

Διάγραμμα 2.8: Μεταφοράς Έρευνας & Ανάπτυξης (νέες τεχνολογίες, κρατικές επιδοτήσεις, εγχειρήματα υψηλής τεχνολογίας)

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 9: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

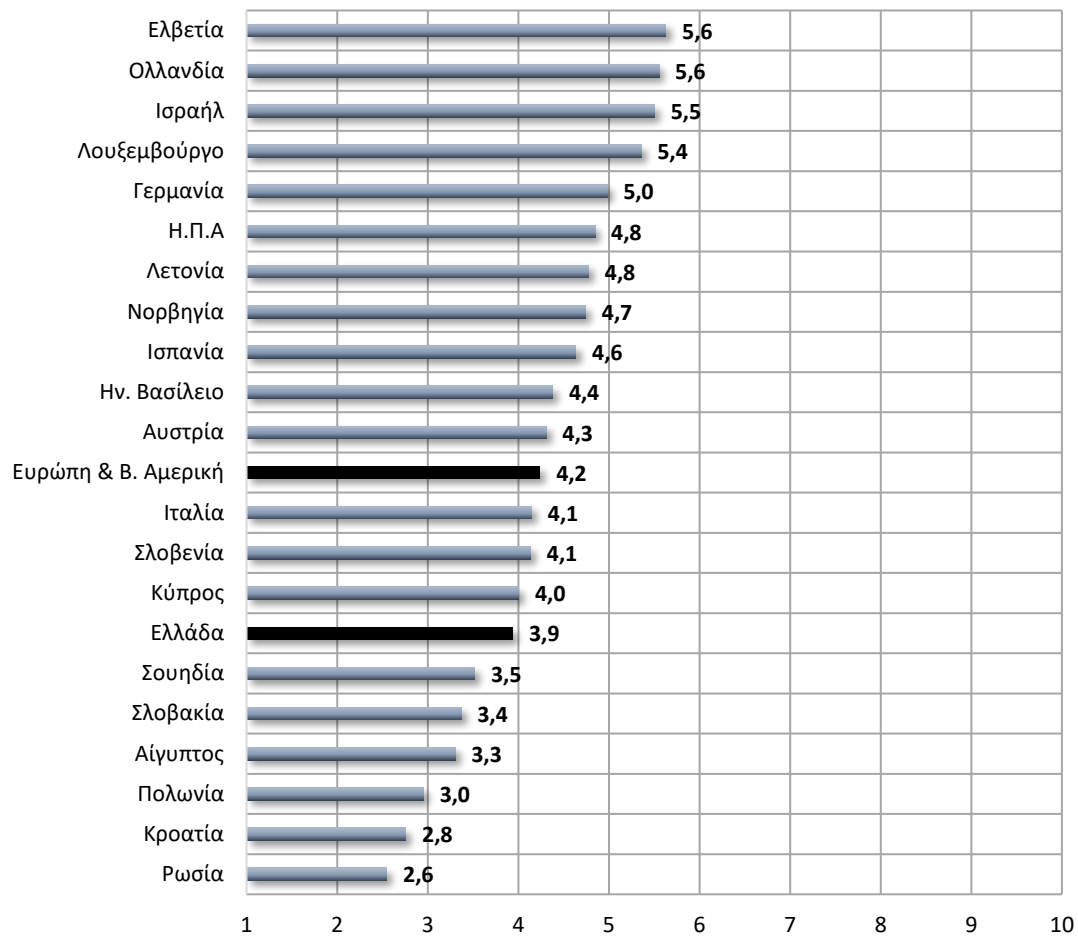
Η εικόνα είναι διαφορετική όσο αφορά την επιστημονική υποστήριξη και την πρόσβαση σε έρευνα των νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων, η Ελλάδα συγκεντρώνει μέσο όρο μόλις 3,9, επίδοση που την κατατάσσει σε μία από τις χαμηλότερες θέσεις²⁷ (Διάγραμμα 2.9).

²⁷ Ενδεικτικά παρατίθενται οι ερωτήσεις: α) Νέα τεχνολογική και επιστημονική γνώση μεταδίδεται αποτελεσματικά από τα πανεπιστήμια και τα ερευνητικά κέντρα προς νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, β)

Ωστόσο, η περιορισμένη επιστημονική υποστήριξη και η πρόσβαση στην έρευνα εντοπίζεται σε ένα βαθμό σε όλες τις χώρες, καθώς οι περισσότερες σημειώνουν μέσο όρο κάτω του 5. Εξαίρεση σε αυτό αποτελούν η Ελβετία και η Ολλανδία, οι οποίες συγκεντρώνουν μέσο όρο 5,6, αμφότερα.

Διάγραμμα 2.9: Μεταφοράς Έρευνας & Ανάπτυξης (σύνδεση πανεπιστημίων με επιχειρήσεις, πρόσβαση σε έρευνα και τεχνολογία, στήριξη ανθρώπινου δυναμικού)

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 9: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

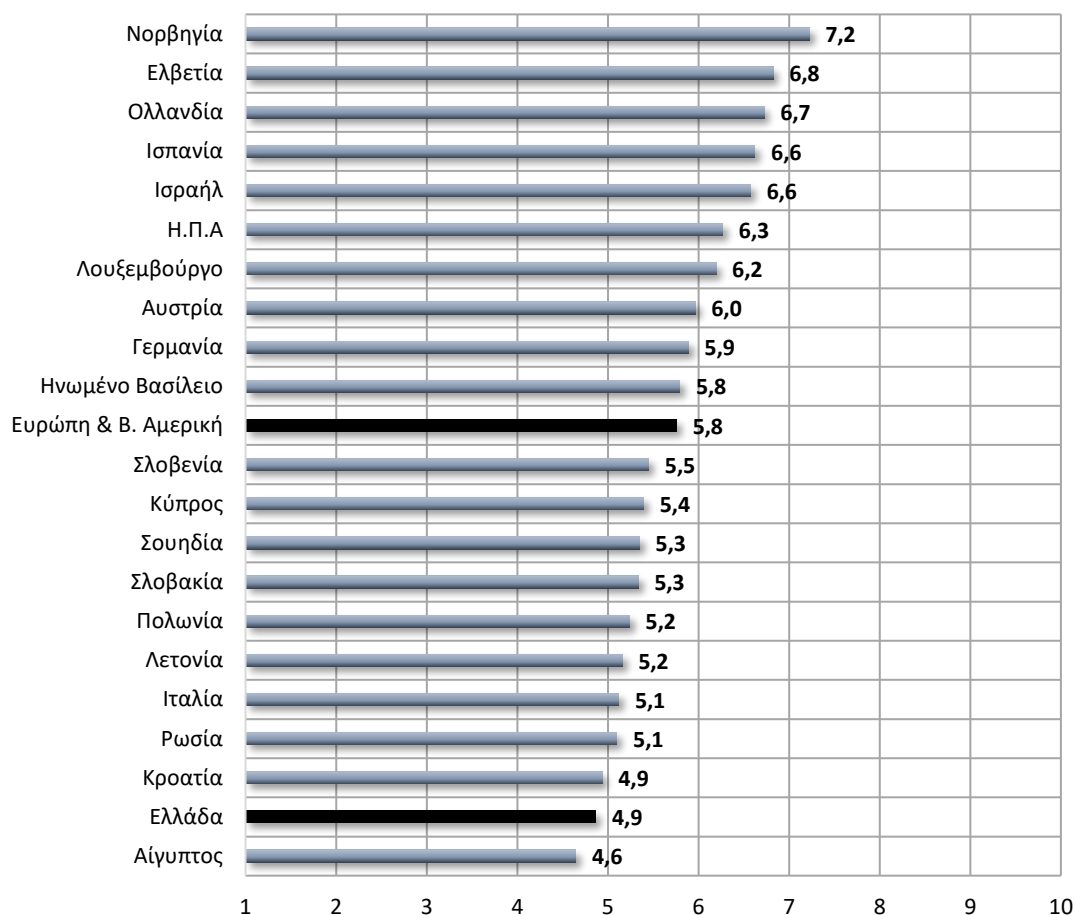
Στη συνέχεια ακολουθεί ένα πλέγμα ερωτήσεων που αφορά στην αξιολόγηση και την **επάρκεια των εμπορικών υποδομών και υπηρεσιών** για τη στήριξη της επιχειρηματικότητας, με την έννοια της διαθεσιμότητας σε βοηθητικές υπηρεσίες που χρειάζονται οι επιχειρήσεις για τη λειτουργία τους (consulting, τραπεζικές, νομικές,

Οι νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις απολαμβάνουν πρόσβαση σε νέες έρευνες και τεχνολογία στον ίδιο βαθμό με τις μεγάλες, καθιερωμένες επιχειρήσεις, γ) Διατίθεται επαρκής υποστήριξη σε μηχανικούς και επιστήμονες προκειμένου οι ιδέες τους να εμπορευματοποιηθούν μέσω νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων.

λογιστικές υπηρεσίες, κτλ). Γενικότερα, σε αυτό το πλέγμα ερωτήσεων οι κρίσεις είναι θετικές σε όλες της χώρες, σε σύγκριση με τις άλλες διαστάσεις των επιχειρηματικού περιβάλλοντος²⁸. Παρόλα αυτά και πάλι η εικόνα της Ελλάδας συγκριτικά με τις υπόλοιπες χώρες είναι δυσμενής, από την στιγμή που με μέσο όρο απαντήσεων στο 4,9 (χαμηλότερο από το 5,1 του 2019) καταλαμβάνει τη δεύτερη θέση από το τέλος (Διάγραμμα 2.10). Τις υψηλότερες επιδόσεις σημειώνουν η Νορβηγία, με 7,2, ενώ σε ελαφρώς χαμηλότερα επίπεδα ακολουθούν η Ελβετία και η Ολλανδία, με 6,8 και 6,7 αντίστοιχα.

Διάγραμμα 2.10: Εμπορική και Επαγγελματική Υποδομή

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 9: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

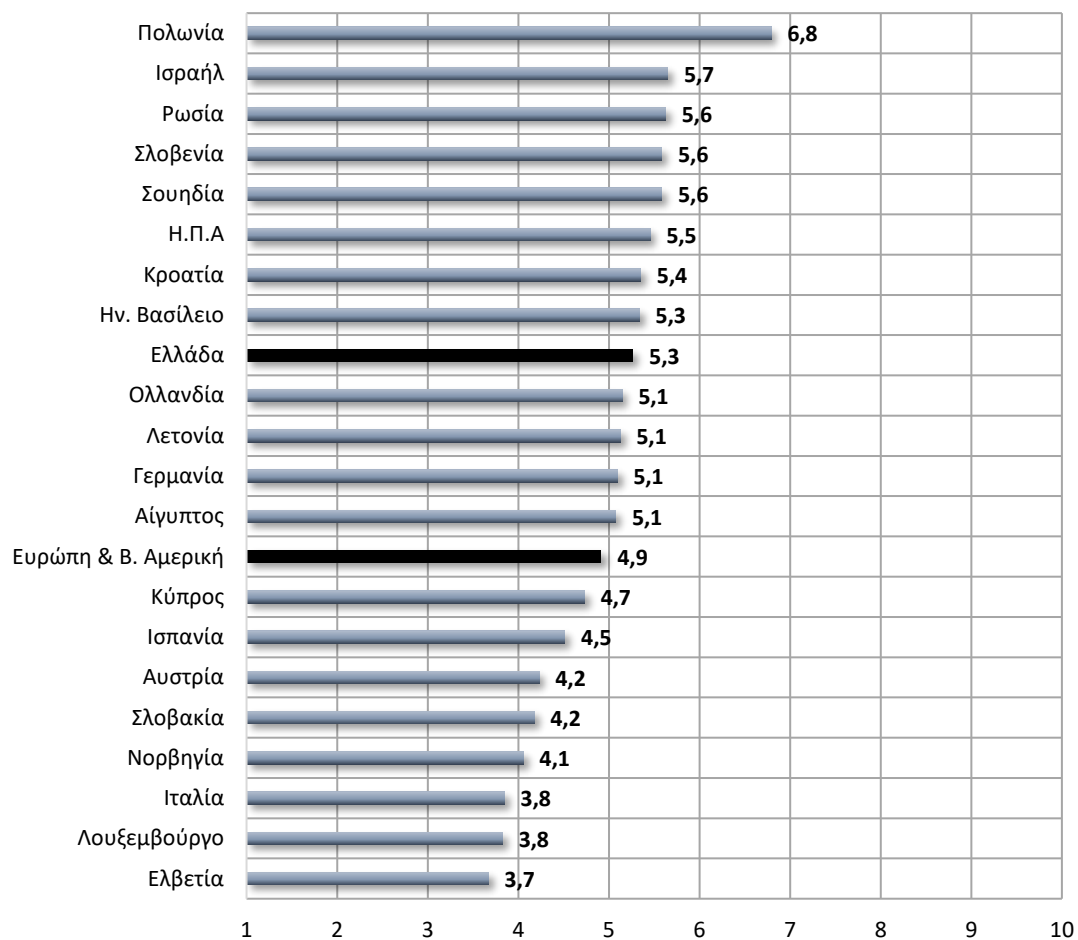
Η εικόνα ωστόσο φαίνεται να διαφοροποιείται, λόγω ενδεχομένως και της διαδικασίας αναδιάρθρωσης και γενικότερων αλλαγών που συμβαίνουν σε επιμέρους αγορές προϊόντων

²⁸ Παραδείγματα ερωτήσεων είναι τα εξής: α) Είναι εύκολο για τις νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις να έχουν πρόσβαση σε καλούς υπεργολάβους, προμηθευτές και συμβούλους, β) Είναι εύκολο για τις νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις να έχουν πρόσβαση σε σωστές επαγγελματικές νομικές και λογιστικές υπηρεσίες, γ) Είναι εύκολο για τις νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις να

/ υπηρεσιών, όσον αφορά **στην εγχώρια αγορά**, καθώς φαίνεται να δημιουργούνται ευκαιρίες σε βαθμό ανάλογο με τις άλλες χώρες, με πιο ώριμες ίσως αγορές²⁹. Έτσι η Ελλάδα, με μέσο όρο απαντήσεων στο 5,3 βρίσκεται στο δεύτερο μισό της κατάταξης, παρουσιάζοντας ήπια άνοδο από το 5,1 του 2019, ενώ στην 1^η θέση της σχετικής κατάταξης εξακολουθεί να βρίσκεται η Πολωνία με μέσο όρο 6,8 (Διάγραμμα 2.11).

Διάγραμμα 2.11: Εγχώριες Αγορές (Δυναμική – μεταβαλλόμενες αγορές)

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 9: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

²⁹ Ενδεικτικές ερωτήσεις: α) Οι αγορές αγαθών και υπηρεσιών ανάμεσα σε επιχειρήσεις (business to business) μεταβάλλονται δραματικά χρόνο με το χρόνο, β) Οι αγορές καταναλωτικών αγαθών και υπηρεσιών μεταβάλλονται δραματικά χρόνο με το χρόνο.

Από την άλλη, σημαντικές δυσχέρειες εξακολουθούν να υφίστανται στην Ελλάδα όσον αφορά στην είσοδο νέων επιχειρήσεων στην αγορά, καθώς η χώρα εξακολουθεί να βρίσκεται στην τέταρτη θέση από το τέλος της κατάταξης, με μέσο όρο 3,9³⁰ (Διάγραμμα 2.12).

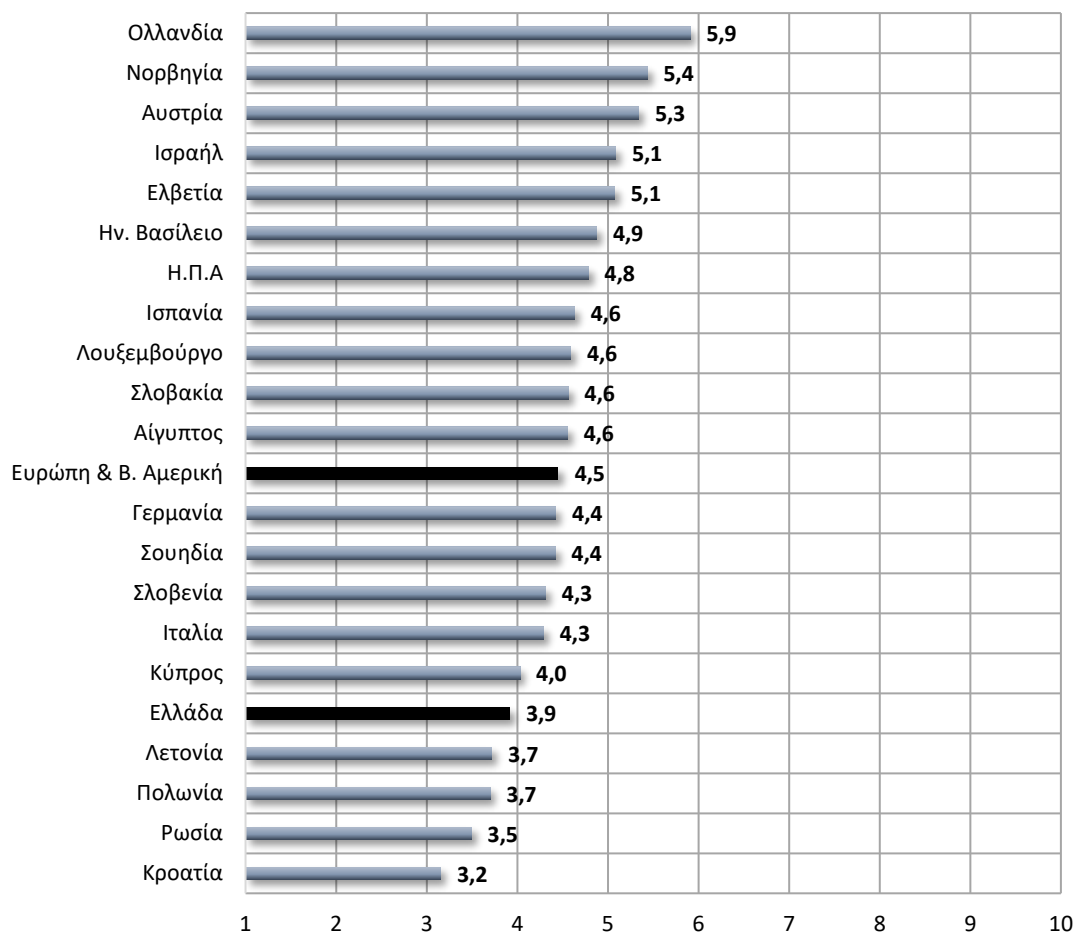
Σε ότι αφορά **την πρόσβαση των νέων επιχειρήσεων σε υλικές υποδομές** όπως είναι τα τηλεπικοινωνιακά δίκτυα, το νερό, το ηλεκτρικό ρεύμα, αλλά και το κόστος των παροχών αυτών, εδώ η εικόνα είναι σχετικά καλύτερη αλλά και πάλι η Ελλάδα σημειώνει χαμηλή επίδοση. Συγκεκριμένα, η χώρα με τον μέσο όρο των απαντήσεων να διαμορφώνεται στο 5,5, σημειώνοντας υποχώρηση από 5,5 το 2019, κατατάσσεται στην τελευταία θέση, μαζί με την Ιταλία³¹(Διάγραμμα 2.13).

³⁰ Παραδείγματα ερωτήσεων είναι τα εξής: α) Οι νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις μπορούν εύκολα να εισέλθουν σε νέες αγορές, β) Οι νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις μπορούν να επωμιστούν το κόστος εισόδου στην αγορά, γ) Οι νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις μπορούν να εισέλθουν στις αγορές χωρίς να εμποδίζονται αδικώς από τις ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις.

³¹ Ενδεικτικές ερωτήσεις: α) Η δαπάνη για πρόσβαση σε επικοινωνίες (τηλέφωνο, διαδίκτυο κτλ.) δεν είναι ιδιαίτερα υψηλή για τις νέες ή αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, β) Μια νέα ή αναπτυσσόμενη επιχείρηση μπορεί να αποκτήσει πρόσβαση στις επικοινωνίες (τηλέφωνο, διαδίκτυο) περίπου σε μια εβδομάδα, γ) Οι νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις μπορούν να ανταπεξέλθουν στο κόστος βασικών τους αναγκών (αέριο, νερό, ηλεκτρικό ρεύμα, αποχέτευση).

Διάγραμμα 2.12: Εγχώριες Αγορές (Διευκόλυνση Εισόδου)

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 9: απόλυτα σωστό)



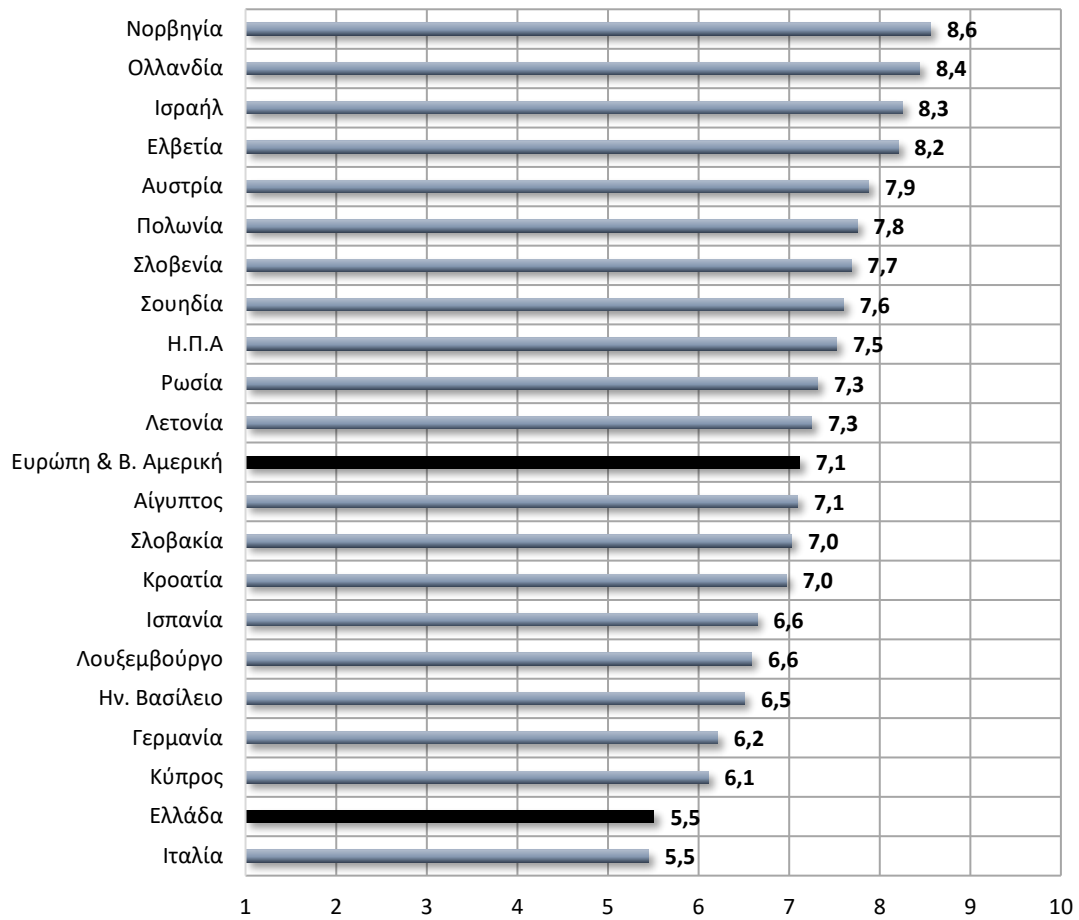
Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Τέλος ως προς τα πολιτισμικά και κοινωνικά χαρακτηριστικά της εθνικής κουλτούρας, και πάλι οι εκτιμήσεις των εμπειρογνομόνων είναι αρνητικές, καθώς ο μέσος όρος των απαντήσεων, παραμένει σχεδόν αμετάβλητος σε σχέση με το 2019, στο επίπεδο του 4,2, ενώ είναι μικρότερος συγκριτικά με την πλειοψηφία των άλλων χωρών³². Σε αυτό το πλέγμα ερωτήσεων εξετάζεται κατά πόσο η εθνική κουλτούρα ενθαρρύνει την ανάληψη επιχειρηματικού κινδύνου, τη δημιουργικότητα και την καινοτομία, κτλ. με τα αποτελέσματα να φέρνουν την Ελλάδα στην τελευταία δεκάδα χωρών (Διάγραμμα 2.14).

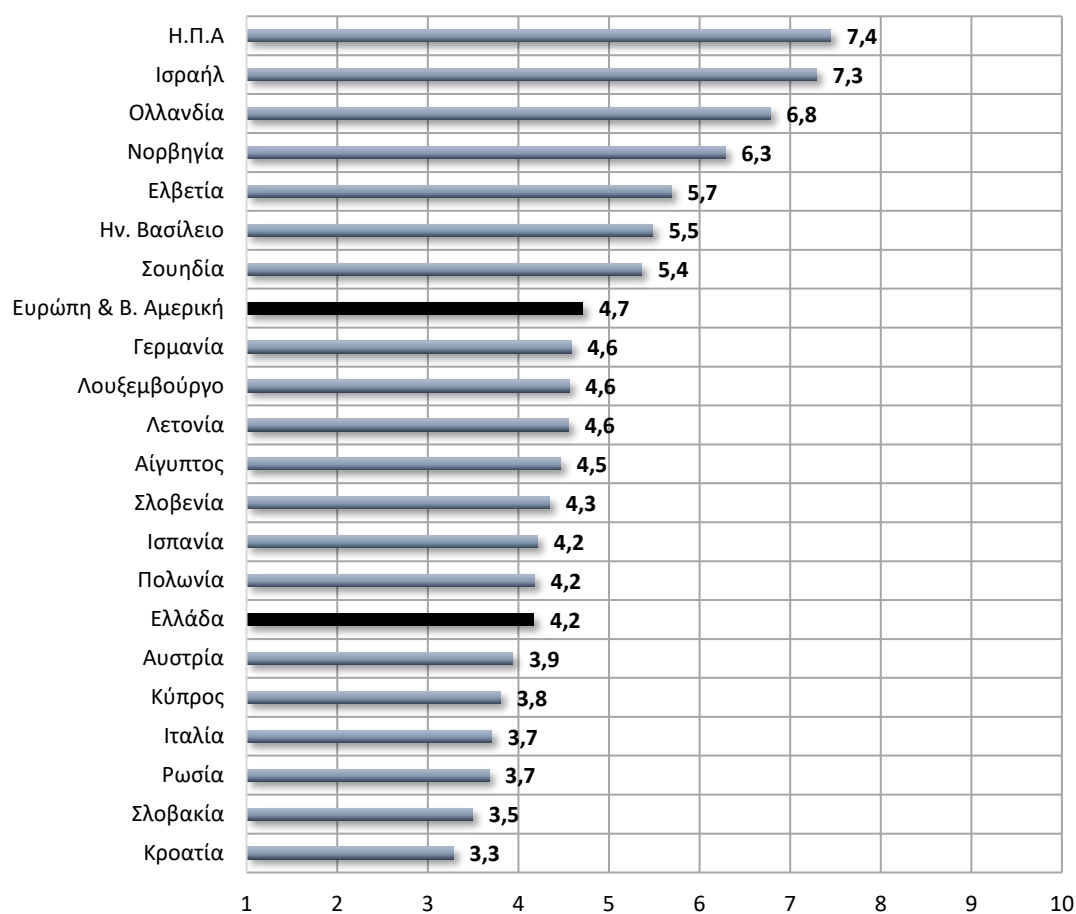
³² Παραδείγματα ερωτήσεων είναι τα εξής: α) Η εθνική κουλτούρα δίνει έμφαση στην αυτάρκεια, την αυτονομία και την ατομική πρωτοβουλία, β) Η εθνική κουλτούρα ενθαρρύνει την ανάληψη επιχειρηματικού κινδύνου (risk taking), γ) Η εθνική κουλτούρα ενθαρρύνει τη δημιουργικότητα και την καινοτομία.

Διάγραμμα 2.13: Πρόσβαση σε Υλικές Υποδομές

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 9: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

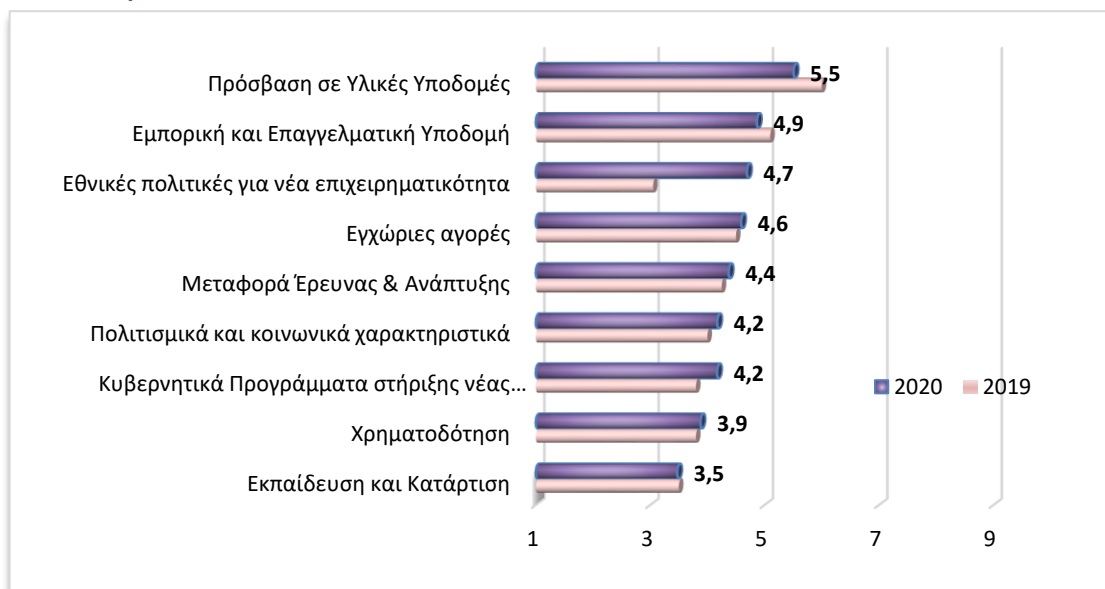
Διάγραμμα 2.14: Πολιτισμικά και κοινωνικά χαρακτηριστικά*(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 9: απόλυτα σωστό)*

Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Συνοψίζοντας την ανάλυση των αποτελεσμάτων της έρευνας αναδεικνύεται η βελτίωση σε αρκετούς δείκτες σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά ειδικά στους τομείς που αφορούν στις εθνικές πολιτικές τόσο για τη στήριξη της επιχειρηματικότητας όσο και σε θέματα που σχετίζονται με την γραφειοκρατία και τη φορολογία. Επίσης, βελτίωση καταγράφηκε στην τελευταία έρευνα και σε δείκτες που αφορούν στα κυβερνητικά προγράμματα στήριξης της νέας επιχειρηματικότητας καθώς και στη δυναμική και στην προσαρμοστικότητα σε νέες και σύγχρονες προκλήσεις πλέον της εγχώριας αγοράς. Βεβαίως η συνολική εικόνα αναδεικνύει τη χαμηλή δυναμική της ελληνικής επιχειρηματικότητας που οφείλεται κυρίως σε μακροχρόνιες, αν και ελαφρώς ηπιότερες τα τελευταία χρόνια, δομικές/διαρθρωτικές αδυναμίες της χώρας, ενώ ανασχετική επίδραση στην έναρξη νέων εγχειρημάτων είχε και η υγειονομική κρίση, που ενδεχομένως εξαιτίας της να εντάθηκαν αυτές οι αδυναμίες. Η αναστολή λειτουργίας δραστηριοτήτων, η επιβολή περιορισμών στις μετακινήσεις τόσο στην εγχώρια, όσο και στη διεθνή αγορά, έπληξαν σημαντικά το διεθνές εμπόριο και επέφεραν προσκόμματα στην έναρξη νέων εγχειρημάτων παγκοσμίως, ενώ επιβράδυναν και την

ανάπτυξη των υφιστάμενων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Η ανησυχία σχετικά με την εξέλιξη της πανδημίας της COVID-19 – τουλάχιστον κατά τη στιγμή της έρευνας (2020) - δημιούργησε ένα κλίμα αβεβαιότητας, αν και σε μεγάλο βαθμό πάρθηκαν μέτρα στήριξης των επιχειρήσεων, ενώ έγιναν και στοχευμένες παρεμβάσεις για την τόνωση της επιχειρηματικότητας. Από την άλλη θα μπορούσε να ειπωθεί, ότι η πανδημική κρίση δημιούργησε νέες ανάγκες για προϊόντα και υπηρεσίες, οι οποίες ωστόσο από ότι φαίνεται καλύφθηκαν από τις ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις. **Παράγοντες που επιδρούν ανασταλτικά στην ενίσχυση της επιχειρηματικότητας σχετίζονται με την ιδιαίτερα περιορισμένη διαθεσιμότητα μηχανισμών χρηματοδότησης, προγραμμάτων κατάρτισης για την ίδρυση και ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων, καθώς και την περιορισμένη διαθεσιμότητα κυβερνητικών προγραμμάτων στήριξης της νέας επιχειρηματικότητας** (Διάγραμμα 2.15). Οι βασικές αδυναμίες ωστόσο στήριξης και ενίσχυσης των νέων εγχειρημάτων στην Ελλάδα προέρχονται σε σημαντικό βαθμό από την έλλειψη εθνικών πολιτικών και στοχευμένων στρατηγικών για την προώθηση και στήριξη της νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Σημαντικά εμπόδια στην επιχειρηματικότητα, τα οποία ωστόσο, παρουσιάζουν τάση βελτίωσης σε σχέση με το 2019, αφορούν στις πολιτικές για τη μείωση της γραφειοκρατίας και τη συνεκτικότητα της φορολογικής πολιτικής για τις νέες επιχειρήσεις, καθώς και από την αδυναμία υλοποίησης νέων εγχειρημάτων υψηλής τεχνολογίας αλλά και υιοθέτησης σύγχρονων συστημάτων, απόρροια της ασθενούς συνεργασίας εκπαιδευτικών ιδρυμάτων και επιχειρήσεων για την τεχνολογική και επιστημονική υποστήριξη των νέων εγχειρημάτων.

Διάγραμμα 2.15: Επιδόσεις εγχώριου επιχειρηματικού περιβάλλοντος σε όλες τις διαστάσεις



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Με βάση την έρευνα, οι εμπειρογνώμονες εκτιμούν ότι τα σημαντικότερα προσκόμματα στην προώθηση της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα είναι:

- Η έλλειψη ολοκληρωμένου θεσμικού πλαισίου και ενιαίων πολιτικών σε ότι αφορά στη φορολογία των νέων επιχειρήσεων, στη γραφειοκρατία και γενικότερα στους ισχύοντες κανονισμούς αλλά και αναφορικά με το ρόλο των δημόσιων φορέων που εποπτεύουν την ίδρυση των νέων επιχειρήσεων.
- Η περιορισμένη διασύνδεση ερευνητικών κέντρων και επιχειρηματικού ιστού, αλλά και η ελλιπής σύνδεση εκπαίδευσης/κατάρτισης και αγοράς. Οι περιορισμένες δομές μεταφοράς τεχνολογίας, καινοτομίας και γνώσης στις επιχειρήσεις θεωρείται από τους εμπειρογνώμονες σημαντικός παράγοντας που επιβραδύνει την ανάπτυξη της υγιούς και βιώσιμης επιχειρηματικότητας.
- Η απουσία χρηματοδοτικών μηχανισμών και κατ' επέκτασιν η περιορισμένη ρευστότητα που αντιμετωπίζουν οι νέες επιχειρήσεις.

Σύμφωνα με τους εμπειρογνώμονες οι σημαντικότερες δράσεις για την τόνωση της επιχειρηματικότητας στη χώρα θα μπορούσαν να περιλαμβάνουν :

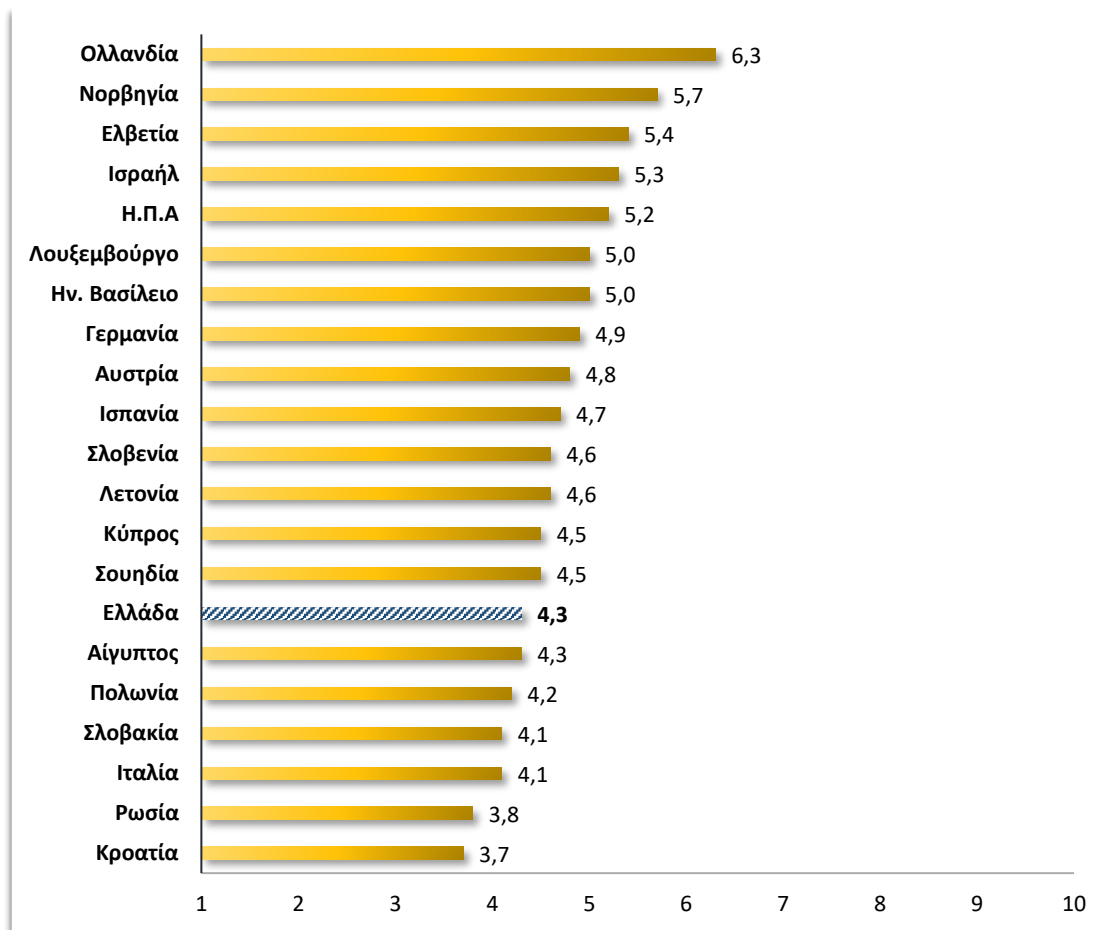
- Τη βελτίωση του οικονομικού κλίματος, μέσα από τη σταθερότητα του φορολογικού συστήματος, και θεσμικού και ρυθμιστικού πλαισίου
- Εξάλειψη της γραφειοκρατίας με την υιοθέτηση ψηφιακών διαδικασιών, και γενικότερα τον εκσυγχρονισμό της δημόσιας διοίκησης και των αρμοδίων αρχών.
- Στοχευμένες δράσεις που ενθαρρύνουν την επιχειρηματικότητα και παρέχουν κίνητρα για την υλοποίηση νέων εγχειρημάτων. Την υιοθέτηση ενιαίας πολιτικής και στρατηγικής για την στήριξη της επιχειρηματικότητας, με δημόσια προγράμματα, ειδικές πρωτοβουλίες για νέους επιχειρηματίες, γυναίκες και άνεργους και σε περιφερειακό επίπεδο
- Σύνδεση πανεπιστημίων και ερευνητικών κέντρων με τον επιχειρηματικό ιστό με στόχο τη διάχυση επιστημονικής πληροφόρησης, ανάπτυξης καινοτομίας και μεταφορά τεχνογνωσίας για την στήριξη νέων εγχειρημάτων υψηλής τεχνολογίας.
- Εξειδικευμένο επιστημονικό ανθρώπινο δυναμικό με κατάλληλη επαγγελματική κατάρτιση για την υποστήριξη και ανάπτυξη προϊόντων και υπηρεσιών υψηλής τεχνολογίας.
- Τη διάθεση σύγχρονων χρηματοοικονομικών εργαλείων για την παροχή χρηματοδοτικής στήριξης και ρευστότητας για την υλοποίηση υψηλής τεχνολογίας επενδύσεων.

2.2 Ο ΔΕΙΚΤΗΣ ΕΘΝΙΚΟΥ ΠΛΑΙΣΙΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

Στην τρέχουσα υποενότητα του κεφαλαίου παρουσιάζεται ο δείκτης εθνικού πλαισίου επιχειρηματικότητας (National Entrepreneurship Context Index - NECI). Ο δείκτης εθνικού πλαισίου επιχειρηματικότητας αποτελεί έναν ενιαίο δείκτη, και αξιολογεί το εγχώριο επιχειρηματικό περιβάλλον βάση των απαντήσεων που έχουν δώσει οι εμπειρογνώμονες στις 12 επιμέρους κατηγορίες ερωτήσεων .

Έτσι λοιπόν, αναφορικά με το δείκτη NECI, η Ελλάδα βρίσκεται στη μέση της κατάταξης, με μέσο όρο απαντήσεων στο 4,3, (Διάγραμμα 2.16). Ξεχωρίζουν η Ολλανδία και η Νορβηγία με μέσο όρο απαντήσεων στο 6,3 και 5,7, αντίστοιχα.

Διάγραμμα 2.16: Δείκτης NECI



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Συνοψίζοντας, το εγχώριο επιχειρηματικό περιβάλλον, όπως αξιολογήθηκε από τους εμπειρογνώμονες, φαίνεται να υστερεί σε σύγκριση με τις υπόλοιπες χώρες, εύρημα το οποίο αναδεικνύει τη σημασία και την πάγια ανάγκη για χρηματοδοτική στήριξη και περισσότερο στοχευμένες πολιτικές που θα ενθαρρύνουν και θα στηρίζουν την επιχειρηματικότητα στη χώρα.

2.3 ΟΙ ΕΠΙΔΡΑΣΕΙΣ ΤΗΣ ΥΓΕΙΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ ΣΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Η υγειονομική κρίση που ξεκίνησε από την Κίνα στην αρχή του 2020 και εξαπλώθηκε στην Ευρώπη και από τα μέσα Φεβρουαρίου του 2020 και στην Ελλάδα από τις αρχές Μαρτίου, επέφερε σημαντικές μεταβολές τόσο στην κοινωνική ζωή, όσο και στο οικονομικό και επιχειρηματικό περιβάλλον παγκοσμίως. Ο τρόπος αντιμετώπισης της εξάπλωσης της πανδημίας, η λήψη πρωτόγνωρων μέτρων προστασίας της δημόσιας υγείας, της στήριξης των επιχειρήσεων και των πολιτών, αλλά και όσα ακολούθησαν για την αντιμετώπιση των επιπτώσεων των μεταλλάξεων συνεχίζουν να αποτελούν καθοριστικούς παράγοντες των οικονομικών εξελίξεων εγχωρίως και διεθνώς.

Τα μέτρα προστασίας από την CoViD -19 που λήφθηκαν παγκοσμίως επέδρασαν αρνητικά στην καταναλωτική ζήτηση σε κάθε χώρα, λόγω της αναστολής λειτουργίας πολλών κλάδων (εστίαση, λιανικό εμπόριο, τουρισμός) καθώς επίσης και από τις απαγορεύσεις στις διασυνοριακές επιβατικές μετακινήσεις. Η επιβολή περιοριστικών μέτρων (lockdown) έπληξε ισχυρά και άμεσα το διεθνές εμπόριο και τους εξαγωγικούς κλάδους, εξελίξεις που επέφεραν και εξασθένηση της επενδυτικής διάθεσης, εξαιτίας της αβεβαιότητας για τη διάρκεια και την ένταση των επιδράσεων της πανδημίας.

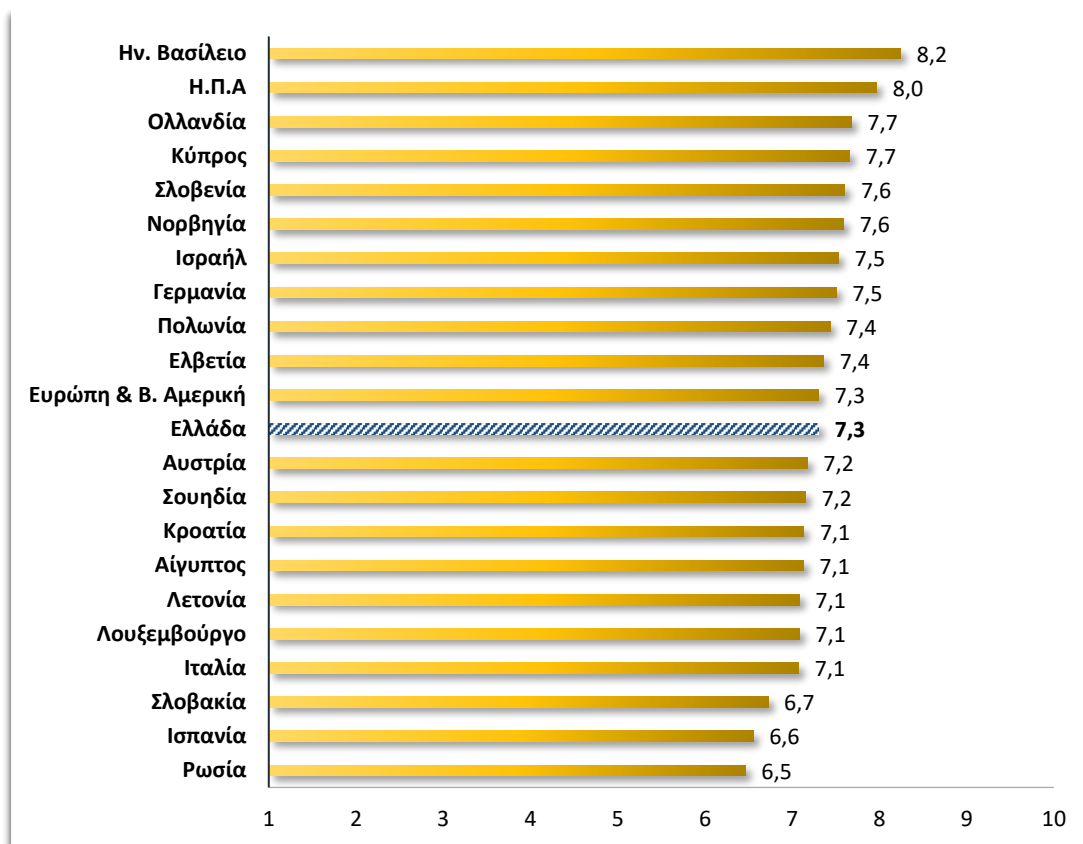
Στη παρούσα ενότητα παρουσιάζονται τα αποτελέσματα της έρευνας των εμπειρογνομόνων σε ερωτήσεις που αφορούν επιμέρους ζητήματα κατά την περίοδο της πανδημίας, και κυρίως σχετικά με τις επιδράσεις στη λειτουργία των επιχειρήσεων, καθώς και στα κυβερνητικά μέτρα προστασίας του εγχώριου επιχειρηματικού ιστού.

Έτσι λοιπόν, αναφορικά με την υιοθέτηση νέων τρόπων λειτουργίας, όπως η ψηφιοποίηση των υπηρεσιών και η δημιουργία πλατφόρμων επικοινωνίας με τον πελάτη ή τον προμηθευτή, λόγω της πανδημικής κρίσης, η Ελλάδα, με μέσο όρο 7,3 βρίσκεται στη μέση της κατάταξης, με όλες ωστόσο τις χώρες να σημειώνουν επιδόσεις άνω του 6,5 (Διάγραμμα 2.17). Η επιβολή μέτρων περιορισμού των μετακινήσεων των εργαζομένων, καθώς και η περιορισμένη λειτουργία του λιανικού εμπορίου για αρκετούς μήνες φαίνεται ότι ανάγκασε τις επιχειρήσεις να προσαρμοστούν στη νέα πραγματικότητα, υιοθετώντας νέους τρόπους λειτουργίας, όπως η τηλεργασία σε όλες τις χώρες και όπου βεβαίως η φύση της δραστηριότητας το επέτρεπε³³.

³³ Παραδείγματα ερωτήσεων α) Ένας σημαντικός αριθμός νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων υιοθετούν νέους τρόπους επιχειρηματικής δραστηριοποίησης β) Ένας σημαντικός αριθμός νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων υιοθετούν την τηλεργασία

Διάγραμμα 2.17: Νέοι τρόποι επιχειρηματικής δραστηριοποίησης (συμπεριλαμβανομένου και της τηλεργασίας)

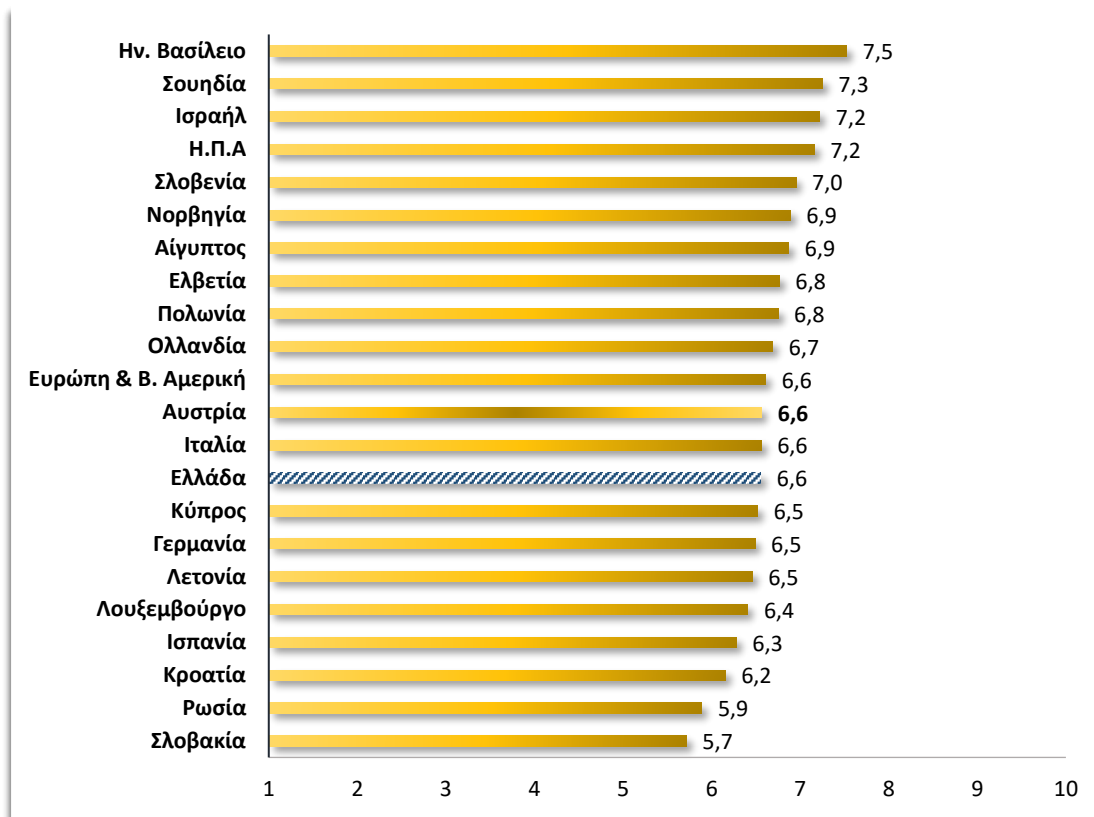
(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 9: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Η πρώτη φάση της υγειονομικής κρίσης το 2020 επέφερε τροποποιήσεις και σε προϊόντα και υπηρεσίες των επιχειρήσεων, ενώ ταυτόχρονα αναδείχθηκαν και νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες. Η ανάγκη για κάλυψη ιατρικών αναγκών, όπως για παράδειγμα, μάσκες προστασίας, αντισηπτικά και άλλα προϊόντα με συναφείς χαρακτηριστικά, αλλά και από την άλλη ηλεκτρονικές υπηρεσίες, τηλεφωνικές παραγγελίες και ανέπαφες μεταφορές ενδεχομένως δημιούργησαν νέες ευκαιρίες για τον επιχειρηματικό ιστό τόσο στην Ελλάδα όσο και διεθνών. Σε αυτό το πλέγμα ερωτήσεων η Ελλάδα συγκεντρώνει μέσο όρο 6,6, επίδοση που την φέρνει στη μέση της κατάταξης, μαζί με την Ιταλία και την Αυστρία (Διάγραμμα 2.18). Οι υψηλότερες επιδόσεις καταγράφονται στο Ην. Βασίλειο και στη Σουηδία, με 7,5 και 7,3, αντίστοιχα³⁴.

³⁴ Παραδείγματα ερωτήσεων α) Ένας σημαντικός αριθμός νέων και αναπτυσσόμενων εταιριών τροποποιεί τα τρέχοντα προϊόντα και υπηρεσίες τους ώστε να τα προσαρμόσει στο νέο περιβάλλον β) Ένας σημαντικός αριθμός νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων εντοπίζουν πολλές νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες

Διάγραμμα 2.18: Τροποποιήσεις προϊόντων και υπηρεσιών και νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες*(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 9: απόλυτα σωστό)*

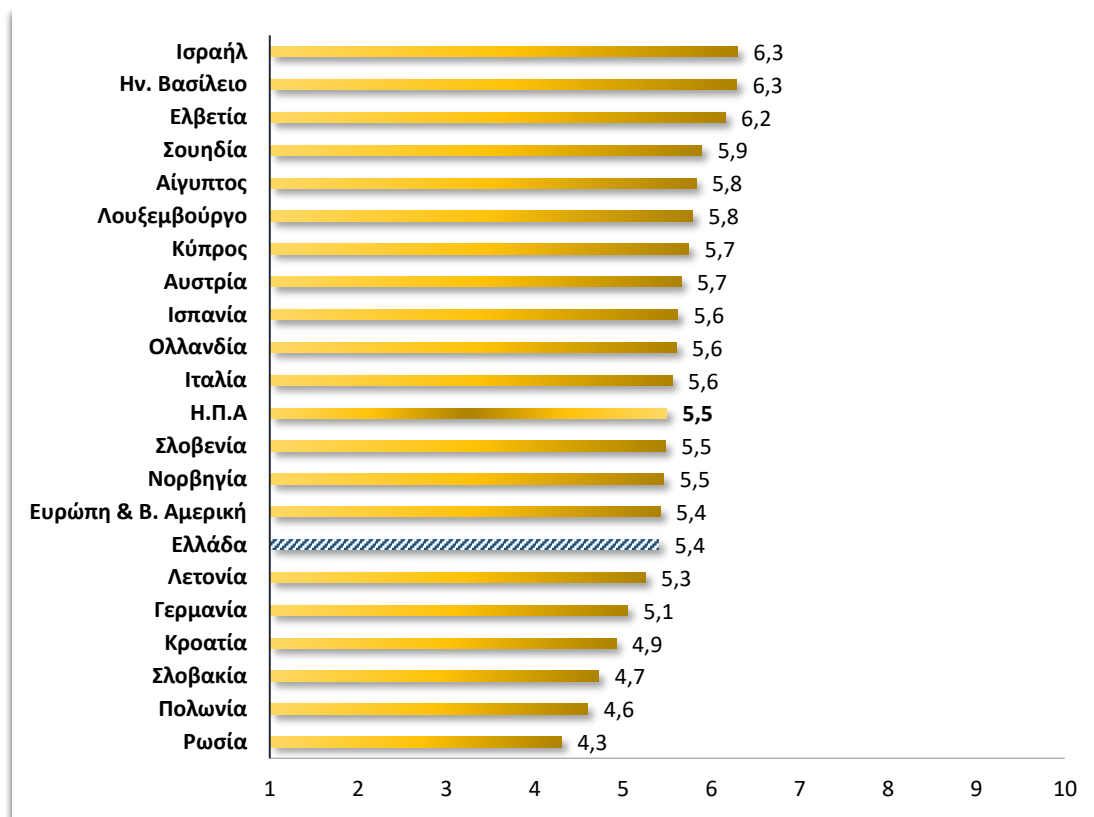
Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Ως προς την ανάπτυξη συνεργατικών σχέσεων και τη συμμετοχή σε παγκόσμιες κοινωνικές δραστηριότητες, η Ελλάδα συγκεντρώνει μέσο όρο 5,4, επίδοση που την φέρνει στο δεύτερο μισό της κατάταξης (Διάγραμμα 2.19). Γενικότερα, σε αυτό το πλέγμα ερωτήσεων³⁵ οι επιδόσεις δεν είναι ιδιαίτερα υψηλές για τις χώρες που συμμετέχουν στην έρευνα, εύρημα το οποίο σε ένα βαθμό αναδεικνύει τη δυσκολία ανάπτυξης συνεργασιών και επικοινωνίας μεταξύ των επιχειρήσεων κατά τη διάρκεια της υγειονομικής κρίσης. Αν και υπάρχει μεγάλη διαθεσιμότητα μέσων τηλεπικοινωνίας φαίνεται ότι η επιβολή των περιοριστικών μέτρων μετακίνησης και λειτουργίας επέδρασε ανασχετικά στην ανάπτυξη συνεργατικών σχέσεων την εν λόγω περίοδο.

³⁵ Παραδείγματα ερωτήσεων α) Η συνεργασία μεταξύ νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων ή / και υφιστάμενων επιχειρήσεων έχει αυξηθεί β) Ένας σημαντικός αριθμός νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων συμμετέχουν σε παγκόσμιες κοινωνικές δραστηριότητες, προκλήσεις και προτάσεις,

Διάγραμμα 2.19: Συνεργατικές σχέσεις και συμμετοχή σε παγκόσμιες κοινωνικές δραστηριότητες

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 9: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Ιδιαίτερη ωστόσο σημασία κατά τη διάρκεια της πρώτης φάσης της πανδημίας στην Ελλάδα το 2020 είχε η λήψη μέτρων στήριξης των επιχειρήσεων, με αυτά να επικεντρώνονται κυρίως στην τόνωση της ρευστότητας, καθώς και στη διατήρηση της απασχόλησης. Τα μέτρα **στήριξης της ρευστότητας** των επιχειρήσεων αφορούσαν κυρίως στην παράταση της πληρωμής φόρων για πληττόμενες επιχειρήσεις βάσει κλάδου δραστηριοποίησης, την αναστολή καταβολής ληξιπρόθεσμων οφειλών φόρων και δόσεων ρυθμίσεων οφειλών, καθώς επίσης και στη μείωση της προκαταβολής φόρου για το 2021 και την επιστρεπτέα προκαταβολής για τις ΜμΕ. Σημαντική ήταν και η συμβολή του Ταμείου Επιχειρηματικότητας (ΤΕΠΙΧ II) της Ελληνικής Αναπτυξιακής Τράπεζας (ΕΑΤ) από το οποίο εγκρίθηκαν συνολικά δάνεια με τη συμμετοχή τραπεζών ύψους €1,9 δισεκ., με 100% επιδότηση, καθώς και του Ταμείο Εγγυοδοσίας Επιχειρήσεων CoViD-19 (ΤΕΕ), το οποίο εγγυάται μεγάλο μέρος του χαρτοφυλακίου νέων δανείων σε ΜμΕ. Τέλος, η αναβολή πληρωμής χρεολυσίων ενήμερων δανείων επιχειρήσεων σε πληττόμενους κλάδους καθώς και η επιδότηση επιτοκίου

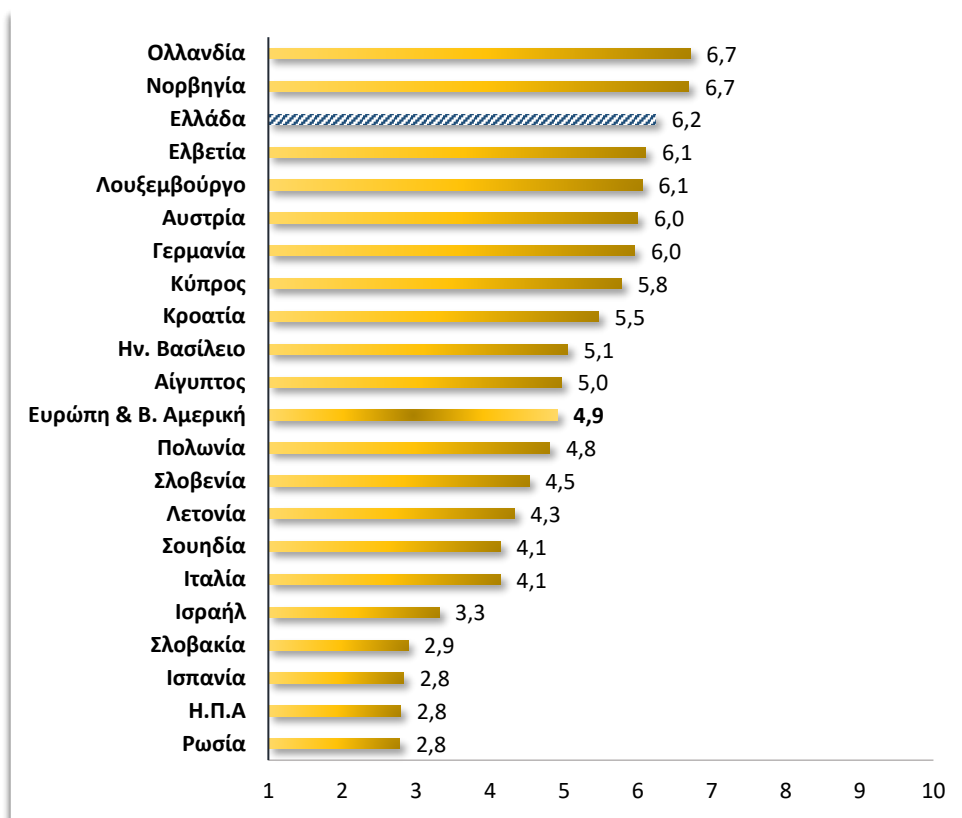
επιχειρηματικών δανείων εξυπηρέτησε επίσης το στόχο της στήριξης της ρευστότητας των επιχειρήσεων.

Αναφορικά με τα μέτρα στήριξης της απασχόλησης των επιχειρήσεων, αυτά αφορούσαν στην αναστολή συμβάσεων εργασίας μέρος ή του συνόλου των απασχολούμενων των πληττόμενων επιχειρήσεων, και χρηματική ενίσχυση για εργαζόμενους σε επιχειρήσεις σε αναστολή λειτουργίας. Επιπλέον, ιδιαίτερης σημασίας μέτρο για την προστασία της δημόσιας υγείας, αλλά και την εύρυθμη λειτουργία των επιχειρήσεων είναι η καθιέρωση της τηλεργασίας. Τέλος, ο μηχανισμός ΣΥΝ-ΕΡΓΑΣΙΑ, στο πλαίσιο της ευρωπαϊκής πρωτοβουλίας για το μετριασμό της ανεργίας σε κατάσταση έκτακτης ανάγκης (SURE), έχει ως σκοπό να περιορίσει την ανεργία και να διασφαλίσει την απασχόληση σε όλες τις επιχειρήσεις με κριτήριο το ποσοστό μείωσης των πωλήσεων λόγω πανδημικής κρίσης.

Σημειώνεται ότι αν και τα μέτρα αυτά αρχικά είχαν ισχύ μέχρι και το φθινόπωρο του 2020, τα περισσότερα εφαρμόστηκαν σε κύματα και σε επόμενες φάσεις / εξάρσεις της πανδημίας.

Αναφορικά με τα κυβερνητικά μέτρα προσαρμογής των νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων στη νέα οικονομική πραγματικότητα λόγω της πανδημίας COVID-19, η Ελλάδα σημειώνει τη δεύτερη καλύτερη επίδοση, με το δείκτη να διαμορφώνεται στο 6,2, με την Ολλανδία και τη Νορβηγία να προηγούνται με επίδοση 6,7, αμφότερα (Διάγραμμα 2.20). Οι εμπειρογνώμονες εγχωρίως αξιολογούν θετικά την υιοθέτηση κυβερνητικών μέτρων προσαρμογής στην περίοδο της υγειονομικής κρίσης, καθώς φαίνεται ότι αυτά στήριξαν την επιχειρηματική κοινότητα. Τις χαμηλότερες επιδόσεις σημειώνουν η Ισπανία, οι Η.Π.Α και η Ρωσία με μόλις ένα 2,8 για την καθεμία.

Διάγραμμα 2.20: Κυβερνητικά μέτρα προσαρμογής³⁶
 (μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 9: απόλυτα σωστό)



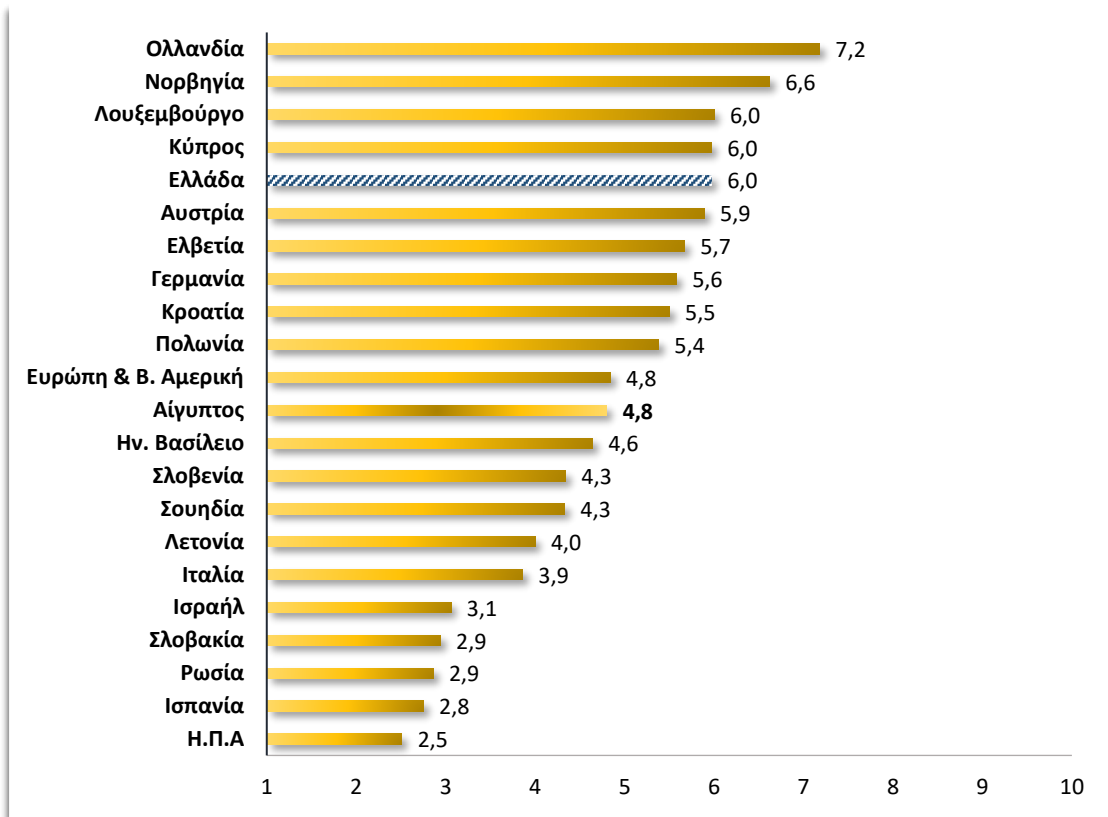
Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Ως προς τα κυβερνητικά μέτρα αποφυγής μαζικής διακοπής λειτουργίας επιχειρήσεων, η Ελλάδα και πάλι καταλαμβάνει την τρίτη υψηλότερη θέση, με επίδοση 6,0, όπως η Κύπρος και το Λουξεμβούργο, ενώ προηγούνται η Ολλανδία και η Νορβηγία με 7,2 και 6,6, αντίστοιχα (Διάγραμμα 2.21).

³⁶ Ερώτηση: Η κυβέρνηση έχει υιοθετήσει αποτελεσματικά μέτρα για νέες και αναπτυσσόμενες εταιρείες ώστε να προσαρμοστούν στην οικονομική πραγματικότητα που προκαλείται από την πανδημία COVID-19

Διάγραμμα 2.21: Κυβερνητικά μέτρα αποφυγής μαζικής απώλειας νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων³⁷

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 9: απόλυτα σωστό)

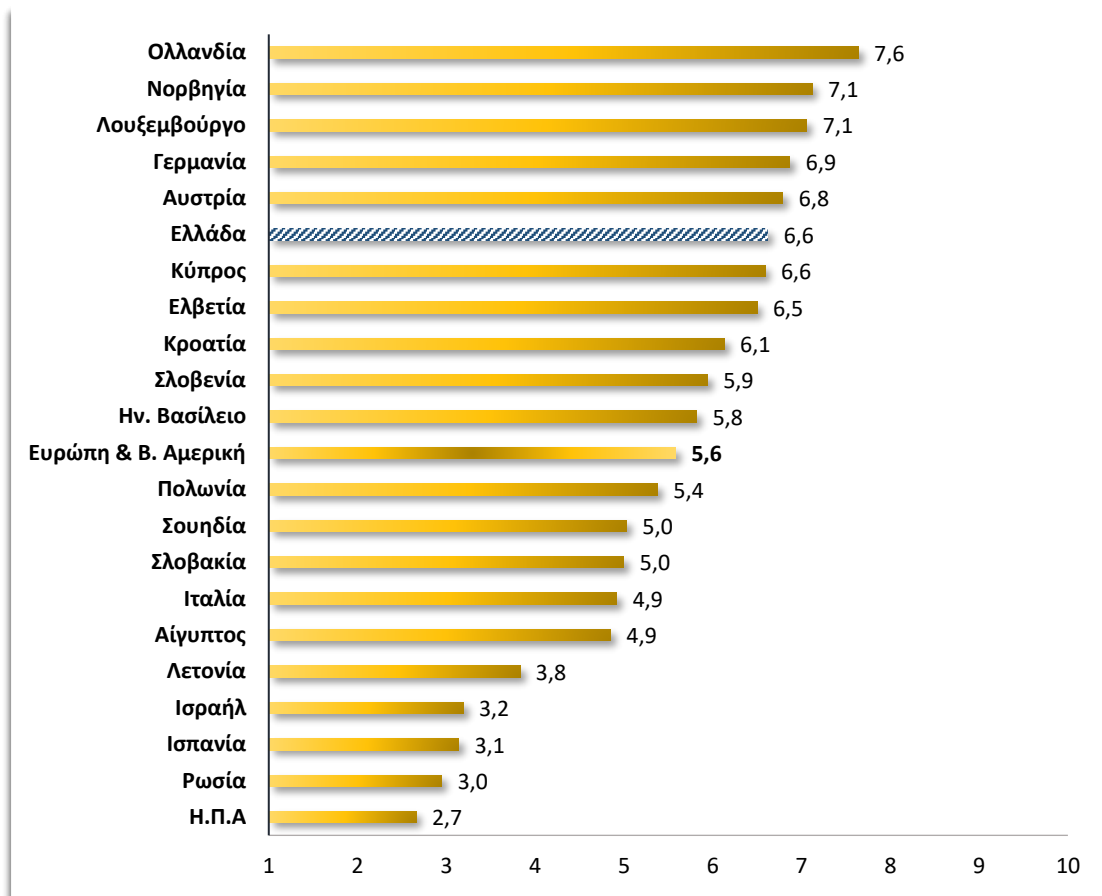


Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Αναφορικά με τα κυβερνητικά μέτρα προστασίας των εργαζομένων και των πελατών, η Ελλάδα με επίδοση στο 6,6 καταλαμβάνει μία από τις 5 πρώτες θέσεις, μαζί με την Κύπρο (Διάγραμμα 2.22). Οι εμπειρογνώμονες αξιολογούν θετικά και προς την σωστή κατεύθυνση τα μέτρα προστασίας των εργαζομένων και των πελατών, εύρημα το οποίο αναδεικνύει σε ένα βαθμό ότι οι νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις αφενός στηρίχθηκαν, αφετέρου δεν επλήγησαν από τα μέτρα προστασίας της δημόσιας υγείας. Οι υψηλότερες επιδόσεις καταγράφονται στην Ολλανδία, με 7,6, ενώ έπονται η Νορβηγία και το Λουξεμβούργο με 7,1, αμφότερα.

³⁷ Ερώτηση: Η κυβέρνηση έχει υιοθετήσει αποτελεσματικά μέτρα για την αποφυγή μαζικής απώλειας νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων λόγω της πανδημίας COVID-19

Διάγραμμα 2.22: Κυβερνητικά μέτρα για την προστασία εργαζομένων και πελατών³⁸
(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 9: απόλυτα σωστό)

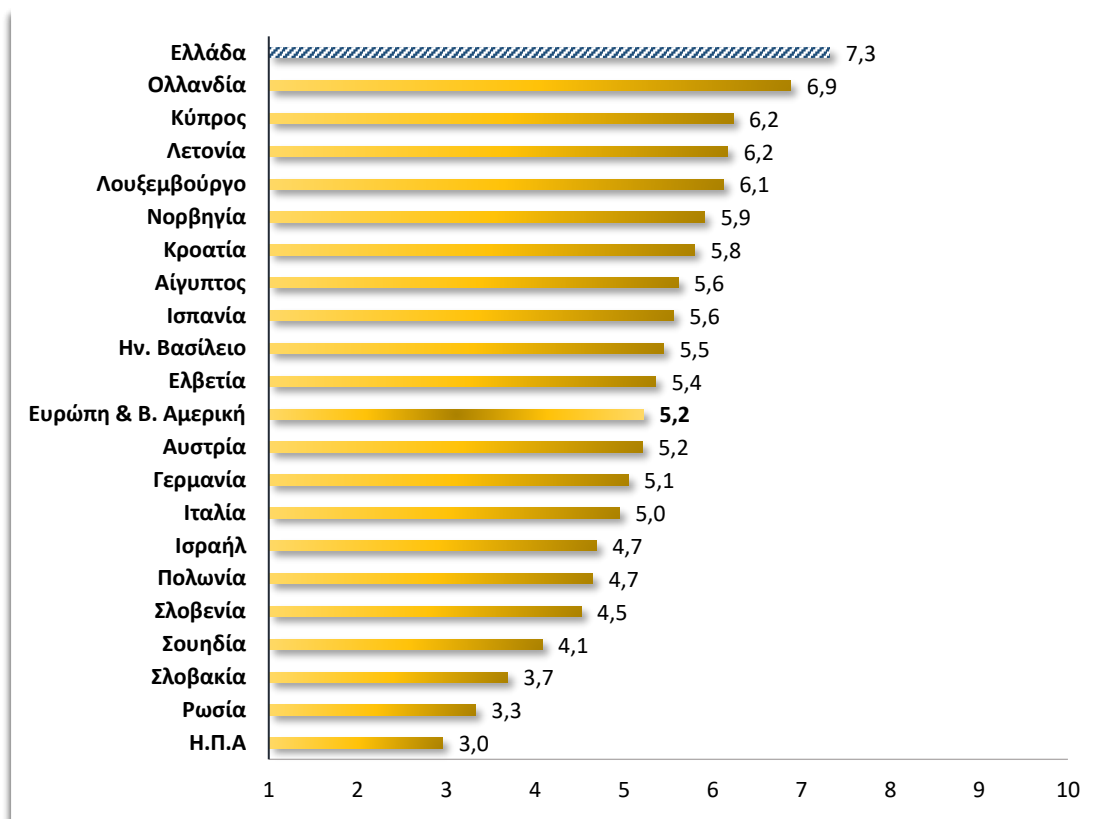


Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Τέλος, ως προς τη ψηφιοποίηση θεσμικών διαδικασιών, η Ελλάδα καταλαμβάνει την πρώτη θέση, με επίδοση 7,3, εύρημα το οποίο αναδεικνύει την ικανότητα προσαρμογής στη νέα οικονομική πραγματικότητα, με τη ψηφιοποίηση διαδικασιών με σκοπό τη στήριξη των νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων (Διάγραμμα 2.23). Ακολουθούν η Ολλανδία, με 6,9, και η Κύπρος και η Λετονία, με 6,2, αμφότερα.

³⁸ Ερώτηση: Η κυβέρνηση ενήργησε για την προστασία εργαζομένων και πελατών νέων και αναπτυσσόμενων εταιρειών από το COVID-19 κατά τη διάρκεια της πανδημίας

Διάγραμμα 2.23: Ψηφιοποίηση θεσμικών διαδικασιών³⁹
(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 9: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2020, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Συνοψίζοντας, από την έρευνα εμπειρογνομόνων προκύπτει ότι οι εγχώριες επιχειρήσεις προσαρμόστηκαν σε ένα βαθμό στη νέα πραγματικότητα, ενώ φαίνεται να τροποποίησαν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους βάσει των νέων αναγκών που δημιουργήθηκαν. Αυτό σημαίνει δηλαδή ότι οι επιχειρήσεις έδειξαν μια ιδιαίτερη προσαρμοστικότητα στις πρωτόγνωρες συνθήκες που δημιουργήθηκαν. Επίσης, φαίνεται ότι τα κυβερνητικά μέτρα στήριξης τόσο για τη ρευστότητα, όσο και για την απασχόληση των επιχειρήσεων αξιολογήθηκαν θετικά, ενώ ανάμεσα στις χώρες που συμμετείχαν στην έρευνα η Ελλάδα διακρίνεται για την ψηφιοποίηση των θεσμικών διαδικασιών της.

³⁹ Ερώτηση: Ως αποτέλεσμα της πανδημίας COVID-19, η κυβέρνηση έχει αυξήσει σημαντικά την ψηφιοποίηση θεσμικών διαδικασιών που αφορούν σε νέες και αναπτυσσόμενες εταιρείες

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΞΕΝΩΝ ΑΜΕΣΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΣΤΗΝ ΕΞΩΣΤΡΕΦΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΡΧΙΚΩΝ ΣΤΑΔΙΩΝ

3.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Κύριος στόχος του κεφαλαίου αυτού είναι να διερευνηθεί η επίδραση που έχουν οι ξένες άμεσες επενδύσεις που πραγματοποιούνται σε μια χώρα υποδοχής στη βελτίωση της εξωστρέφειας των νέων επιχειρηματικών προσπαθειών που δραστηριοποιούνται σε αυτές τις χώρες υποδοχής. Η σημασία των ξένων άμεσων επενδύσεων στην ανταγωνιστικότητα και την παραγωγικότητα του τοπικού επιχειρηματικού συστήματος, αλλά και ευρύτερα στην ανάπτυξη μιας οικονομίας έχει αναδειχθεί σε πολλές μελέτες (Caves, 1996; Barrell and Pain, 1997; Liu et al., 2000; Branstetter, 2000; Gugler and Brunne, 2007) λόγω των θετικών εξωτερικοτήτων που προκαλούν αυτού του τύπου οι επενδύσεις στο τοπικό ανταγωνιστικό περιβάλλον μέσω της διάχυσης γνώσης και της μεταφοράς τεχνολογίας και τεχνογνωσίας (Borensztein et al., 1998; Hejazi and Safarian, 1999; Chung, 2001; Alvarez and Marin, 2013).

Οι εμπειρικές αναλύσεις του ειδικού αυτού κεφαλαίου στηρίζονται στα πιο πρόσφατα διαθέσιμα στοιχεία του GEM σε επίπεδο χωρών (δηλαδή για το έτος 2020), σε συνδυασμό με στοιχεία που συλλέχθηκαν από την Παγκόσμια Τράπεζα και αφορούν τις εισερχόμενες ξένες άμεσες επενδύσεις που πραγματοποιούνται σε χώρες υποδοχής. Σημειώνεται πως τα εμπειρικά ευρήματα στηρίζονται σε κάποιες πρώτες οικονομετρικές εκτιμήσεις όπου σε επόμενο στάδιο αναμένεται να εφαρμοσθούν και εναλλακτικές μεθοδολογικές προσεγγίσεις ώστε να διασφαλισθεί η εγκυρότητα των αποτελεσμάτων. Σε κάθε περίπτωση όμως τα αποτελέσματα αυτά μπορούν να τροφοδοτήσουν τη σχετική συζήτηση και να δώσουν μια πρώτη εικόνα που μπορεί να είναι χρήσιμη σε διαμορφωτές πολιτικής για τη στήριξη της εξωστρεφούς επιχειρηματικότητας.

3.2 ΣΥΝΤΟΜΗ ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΤΗΣ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑΣ

Πλήθος μελετών έχουν διερευνήσει τον ρόλο των ξένων άμεσων επενδύσεων στην ανταγωνιστικότητα και τεχνολογική αναβάθμιση των χωρών (Fagerberg, 1996; Cantwell and Mudambi, 2005; Luo et al., 2011; Meyer et al., 2011; Alvarez and Marin, 2013) και την εγχώρια επιχειρηματική δραστηριότητα (Albulescu and Tămășilă, 2016; Berrill et al., 2020). Ο τρόπος με τον οποίο επηρεάζουν οι εισερχόμενες ξένες άμεσες επενδύσεις την επιχειρηματικότητα στις χώρες υποδοχής έχει προσελκύσει το ενδιαφέρον σε θεωρητικό και εμπειρικό επίπεδο

σχετικών αναλύσεων αλλά και διαμόρφωσης αντίστοιχων πολιτικών. Τα θεωρητικά επιχειρήματα κινούνται σε δύο βασικούς αντισταθμιστικούς άξονες σύμφωνα με τους οποίους κατά την εισροή των ξένων άμεσων επενδύσεων σε μια χώρα υποδοχής: α) δημιουργούνται νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες δηλαδή παρατηρείται το φαινόμενο της επίδρασης δημιουργίας ζήτησης «demand creation effect», και β) παρεμποδίζεται η είσοδος νέων επιχειρήσεων λόγω του φαινομένου που προκαλεί η επίδραση του τεχνολογικού εμποδίου «technological barrier effect» (Meyer and Sinani, 2009; Ayyagari and Kosová, 2010).

Είναι ευρέως γνωστό πως αρκετές φορές η δραστηριότητα των πολυεθνικών επιχειρήσεων σε νέες χώρες υποδοχής συνδυάζεται με την εισαγωγή καινοτόμων προϊόντων για τις χώρες υποδοχής (δηλαδή νέες για την αγορά καινοτομίες), με αποτέλεσμα να δημιουργείται και δημιουργεί ζήτηση για αυτά τα προϊόντα, επηρεάζοντας θετικά το τοπικό επιχειρηματικό περιβάλλον (Javorcik, 2004). Τα νέα καινοτόμα προϊόντα συμβάλλουν στη δημιουργία νέων αγορών και επιχειρηματικών ευκαιριών, διότι οι νέες τοπικές επιχειρήσεις αναβαθμίζονται τεχνολογικά με την αφομοίωση γνώσης από τους ξένους ανταγωνιστές τους και έτσι έχουν τη δυνατότητα να προσφέρουν παρόμοια προϊόντα.

Η εκροή και διάχυση γνώσης από τις ξένες προς τις τοπικές επιχειρήσεις εκπορεύεται από την παροχή οργανωσιακών ικανοτήτων-δεξιοτήτων που συνήθως υλοποιείται από τις πρώτες προς τις δεύτερες (Caves, 1996; Pathak et al., 2013). Η διάχυση της γνώσης ενδέχεται να πραγματοποιηθεί απευθείας μέσω της κινητικότητας των διοικητικών στελεχών αλλά και των απασχολούμενων όταν προσλαμβάνονται από ξένες εταιρείες και στην πορεία της διευθυντικής ή εργασιακής καριέρας μεταβαίνουν σε άλλες τοπικές επιχειρήσεις (Fu, 2012).

Επίσης, όταν υλοποιούνται ξένες άμεσες επενδύσεις πολλές φορές αυτές συνοδεύονται από την υλοποίηση προγραμμάτων κατάρτισης, με στόχο τη συνεχή ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού ώστε να αποτελεί έναν πολύτιμο πόρο για την επιτυχημένη διεθνή δραστηριοποίηση των ξένων επιχειρήσεων (Chi et al., 2008). Ωστόσο, σύμφωνα με τους Blomström et al. (2000), η μεταφορά γνώσης επηρεάζεται από την ποιότητα του ανθρώπινου κεφαλαίου και από την απορροφητική ικανότητα των τοπικών επιχειρήσεων. Έτσι, μέσω αυτών των μηχανισμών διάχυσης γνώσης, φαίνεται πως δημιουργούνται από την εισροή ξένων άμεσων επενδύσεων κάποιες οριζόντιες επιδράσεις που αποτυπώνονται τελικά στην τεχνολογική αναβάθμιση των τοπικών επιχειρήσεων.

Επιπλέον, οι νέες επιχειρήσεις μπορούν να διδαχθούν από την αποτυχία κάποιων ξένων επιχειρήσεων, ικανοποιώντας τις ανάγκες των πελατών μέσω της εισαγωγής πιο ελκυστικών εναλλακτικών λύσεων, και έχοντας μάλιστα καλύτερη γνώση των ιδιαίτερων πολιτιστικών χαρακτηριστικών των πελατών τους (Caves 1996; Pitelis and Teece, 2010).

Οι πολυεθνικές εταιρίες μπορεί να μεταφέρουν τεχνογνωσία και πληροφόρηση προς τις τοπικές νέες επιχειρήσεις, και μπορούν να δημιουργήσουν επαρκείς υποδομές μεταφορών στις χώρες υποδοχής και έτσι οι νέες επιχειρήσεις να επωφεληθούν μέσω αυτών θετικών εξωτερικών επιδράσεων (Rodriguez-Clare, 1996; Meyer 2004). Τέλος, οι ξένες άμεσες επενδύσεις μπορούν να βοηθήσουν τις νέες επιχειρήσεις να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους μέσω υπεργολαβίας ή να αναπτύξουν συνεργασίες σε διάφορα στάδια της κάθετης αλυσίδας (De Clercq et al., 2007).

Στον αντίποδα, από τη σχετική βιβλιογραφία έχουν διαπιστωθεί και κάποιες αρνητικές επιδράσεις των εισερχόμενων ξένων άμεσων επενδύσεων στη τοπική επιχειρηματική δραστηριότητα της χώρας υποδοχής. Η παρουσία ξένων επιχειρήσεων σε έναν κλάδο μπορεί να παρεμποδίζει την είσοδο νέων εγχώριων επιχειρήσεων διότι οι ξένες επιχειρήσεις μπορούν να δημιουργήσουν σε αυτόν τον κλάδο τεχνολογικά εμπόδια εισόδου (Ayyagari & Kosová, 2010). Και τούτο διότι οι ξένες επιχειρήσεις είναι συχνά πιο προηγμένες τεχνολογικά από τις εγχώριες επιχειρήσεις, ειδικά στις αναδυόμενες αγορές, και έχουν τη δυνατότητα να αξιοποιήσουν σε μεγαλύτερο βαθμό οικονομίες κλίμακας (Albulescu and Tămășilă, 2016).

Επιπλέον, αρκετές ξένες επιχειρήσεις και κυρίως πολυεθνικές εταιρίες τείνουν να δίνουν υψηλούς μισθούς με αποτέλεσμα αρκετοί δυνητικοί επιχειρηματίες που εργάζονται σε αυτές να έχουν αντικίνητρο να ξεκινήσουν τη δική επιχειρηματική δραστηριότητα λόγω των υψηλών αποδοχών που απολαμβάνουν (Albulescu and Tămășilă, 2016). Με άλλα λόγια, οι καλύτεροι υποψήφιοι για την εγχώρια επιχειρηματικότητα πιθανότατα να επιλέξουν να εργαστούν για υψηλότερους μισθούς σε αυτές τις επιχειρήσεις αντί να ιδρύσουν νέες επιχειρήσεις με αβεβαιότητα ως προς τη βιωσιμότητά τους και τις επιδόσεις που θα πετύχουν.

3.3 ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

Για την εμπειρική ανάλυση του ειδικού κεφαλαίου, χρησιμοποιήθηκε ως εξαρτημένη μεταβλητή ο εξαγωγικός προσανατολισμός των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων. Συγκεκριμένα, η ερώτηση που αξιοποιήθηκε από την έρευνα πεδίου του GEM είναι αυτή που καλεί τους επιχειρηματίες αρχικών σταδίων να δηλώσουν τον βαθμό εξωστρέφειας της επιχειρηματικής τους προσπάθειας. Συγκεκριμένα, διατυπώνεται από τον επιχειρηματία αρχικών σταδίων εάν οι πωλήσεις του σε πελάτες του εξωτερικού ως ποσοστό του συνολικού τζίρου αντιστοιχούν σε μία από τις παρακάτω κατηγορίες: α) 0%, δηλαδή πωλήσεις μόνο σε εγχώριους πελάτες, β) από 1% έως 25% των συνολικών πωλήσεων καλύπτονται από πελάτες του εξωτερικού, γ) από 25% έως 75% των συνολικών πωλήσεων καλύπτονται από πελάτες

του εξωτερικού, δ) άνω του 75% των συνολικών πωλήσεων καλύπτονται από πελάτες του εξωτερικού.

Για τους σκοπούς της έρευνας η ανάλυση πραγματοποιείται σε επίπεδο χωρών και ως εκ τούτου η εξαρτημένη μεταβλητή (tea_exp) έχει προκύψει από το ποσοστό των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων ανά χώρα που δηλώνουν πως το 25% τουλάχιστον του συνολικού τζίρου καλύπτεται από πελάτες χωρών του εξωτερικού (συγχωνεύονται δηλαδή οι προαναφερόμενες κλίμακες γ και δ της σχετικής ερώτησης).

Αναφορικά με τις ανεξάρτητες μεταβλητές που χρησιμοποιήθηκαν στην εμπειρική ανάλυση, περιγράφονται όπως και η εξαρτημένη μεταβλητή στον Πίνακα 1 που παρατίθεται παρακάτω. Θα πρέπει να επισημανθεί πως η κύρια μεταβλητή ιδιαίτερου ενδιαφέροντος για το ερευνητικό ερώτημα που έχει τεθεί στο ειδικό κεφάλαιο είναι οι εισερχόμενες ξένες άμεσες επενδύσεις (fdi_in). Οι άμεσες ξένες επενδύσεις είναι οι καθαρές εισροές επενδύσεων σε μια επιχείρηση που λειτουργεί σε οικονομία διαφορετική από αυτήν του επενδυτή. Είναι το άθροισμα των ιδίων κεφαλαίων, της επανεπένδυσης των κερδών, του μακροπρόθεσμου κεφαλαίου και του βραχυπρόθεσμου κεφαλαίου. Η μεταβλητή αποτελείται από καθαρές εισροές στην οικονομία αναφοράς από ξένους επενδυτές και διαιρείται με το ΑΕΠ. Οι υπόλοιπες ανεξάρτητες μεταβλητές αποτελούν μεταβλητές ελέγχου στο υπό εκτίμηση οικονομετρικό υπόδειγμα, και συγκεκριμένα αφορούν το κατά κεφαλή ΑΕΠ (gdp), τον φόβο αποτυχίας που μπορεί να έχουν οι ερωτώμενοι με αποτέλεσμα να τους αποθαρρύνει από την επιχειρηματική ενεργοποίηση (fear_fail), την αναγνώριση καλών ευκαιριών στο επόμενο εξάμηνο για ανάληψη επιχειρηματικών πρωτοβουλιών (oport), την αντίληψη για το εάν οι ερωτώμενοι θεωρούν πως έχουν τις ικανότητες, τις γνώσεις και τις δεξιότητες για να δραστηριοποιηθούν επιχειρηματικά (skills).

Πίνακας 3.1: Σύνομη περιγραφή των μεταβλητών

Μεταβλητές	Σύνομη περιγραφή
Εξαγωγικός Προσανατολισμός Επιχειρηματιών Αρχικών Σταδίων (tea_exp) για το έτος 2020 Πηγή: GEM	Το ποσοστό ανά χώρα των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων που έχουν ισχυρό διεθνή προσανατολισμό (πωλήσεις σε ποσοστό τουλάχιστον 25% από πελάτες εξωτερικού).
Ξένες Άμεσες Επενδύσεις (fdi_in) για το έτος 2019 Πηγή: World Bank	Φυσικός λογάριθμος αξίας ιδίων κεφαλαίων των ξένων επενδυτών και των καθαρών δανείων προς επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην οικονομία της χώρας αναφοράς/υποδοχής.
ΑΕΠ (gdp) για το έτος 2019 Πηγή: World Bank	Φυσικός λογάριθμος του κατά κεφαλή ΑΕΠ της κάθε χώρας.
Φόβος Αποτυχίας (fear_fail) για το έτος 2020 Πηγή: GEM	Ποσοστό ατόμων (ηλικίας 18-64 ετών) ανά χώρα που θεωρούν πως ο φόβος αποτυχίας αποτελεί παράγοντα αποτρεπτικό σε δυνητικούς επιχειρηματίες να προχωρήσουν στην υλοποίηση των επιχειρηματικών τους σχεδίων.
Επιχειρηματικές Ευκαιρίες (oport) για το έτος 2020	Ποσοστό ατόμων (ηλικίας 18-64 ετών) ανά χώρα που θεωρούν πως επικρατούν καλές συνθήκες

Πηγή: GEM	για έναρξη επιχειρηματικής δραστηριότητας τους επόμενους 6 μήνες στην περιοχή που ζουν.
Δεξιότητες (skills) για το έτος 2020 Πηγή: GEM	Ποσοστό των ατόμων (ηλικίας 18-64 ετών) ανά χώρα που αντιλαμβάνονται πως διαθέτουν τις ικανότητες, γνώσεις και δεξιότητες για την έναρξη μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Όλες οι ανεξάρτητες μεταβλητές εκτιμώνται σε επίπεδο χώρας. Οι ανεξάρτητες μεταβλητές *fear_fail*, *oport*, *skills* αφορούν το έτος 2020 όπως και η εξαρτημένη μεταβλητή *tea_exp*, αξιοποιώντας έτσι τα πιο πρόσφατα διαθέσιμα στοιχεία από τη βάση δεδομένων του GEM σε εθνικό επίπεδο. Οι μακροοικονομικές μεταβλητές που προέρχονται από την World Bank και αντιστοιχούν στο *fdi_in* και στο *lngdp* αναφέρονται στο 2019, καθώς για το 2020 υπήρχαν ελλιπή στοιχεία για το *fdi_in* σε κάποιες χώρες του δείγματος. Ωστόσο τεχνικά η χρονική αυτή υστέρηση σε σχέση με την εξαρτημένη μεταβλητή είναι επιθυμητή, καθώς η όποια επίδραση των ξένων άμεσων επενδύσεων στην εξωστρεφή επιχειρηματικότητα αναμένεται να μην καταγραφεί αμέσως την στιγμή που υλοποιούνται οι επενδύσεις αυτές.

Οι χώρες που συνθέτουν το δείγμα των παρατηρήσεων που χρησιμοποιήθηκε για την εμπειρική ανάλυση είναι 43. Με βάση αυτό το κριτήριο αντιστοίχισης επιλέχθηκαν οι ίδιες χώρες και από τη World Bank για τις μακροοικονομικές μεταβλητές *fdi_in* και *gdp*. Οι χώρες επομένως του δείγματος παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα χωρισμένες ανά παγκόσμια γεωγραφική ζώνη και εισοδηματική ομάδα.

Πίνακας 3.2: Οι 43 οικονομίες του δείγματος ανά γεωγραφική ζώνη

Γεωγραφική Ζώνη	Χώρα	Εισοδηματική Ομάδα	
Μέση Ανατολή & Αφρική	Αγκόλα	Χαμηλού εισοδήματος	
	Μπουρκίνα Φάσο	Χαμηλού εισοδήματος	
	Αίγυπτος	Χαμηλού εισοδήματος	
	Μαρόκο	Χαμηλού εισοδήματος	
	Τόγκο	Χαμηλού εισοδήματος	
	Ιράν	Μεσαίου εισοδήματος	
	Ισραήλ	Υψηλού εισοδήματος	
	Κουβέιτ	Υψηλού εισοδήματος	
	Ομάν	Υψηλού εισοδήματος	
	Κατάρ	Υψηλού εισοδήματος	
	Σαουδική Αραβία	Υψηλού εισοδήματος	
	Ηνωμένα Αραβικά Εμιράτα	Υψηλού εισοδήματος	
	Κεντρική & Ανατολική Ασία	Ινδία	Χαμηλού εισοδήματος
		Καζακστάν	Μεσαίου εισοδήματος
Ινδονησία		Μεσαίου εισοδήματος	
Κορέα		Χαμηλού εισοδήματος	

	Ταϊβάν	Χαμηλού εισοδήματος
Λατινική Αμερική & Καραϊβική		
	Βραζιλία	Μεσαίου εισοδήματος
	Κολομβία	Μεσαίου εισοδήματος
	Γουατεμάλα	Μεσαίου εισοδήματος
	Χιλή	Υψηλού εισοδήματος
	Παναμάς	Υψηλού εισοδήματος
	Ουρουγουάη	Υψηλού εισοδήματος
Ευρώπη & Βόρεια Αμερική		
	Ομοσπονδία της Ρωσίας	Μεσαίου εισοδήματος
	Αυστρία	Υψηλού εισοδήματος
	Καναδάς	Υψηλού εισοδήματος
	Κροατία	Υψηλού εισοδήματος
	Κύπρος	Υψηλού εισοδήματος
	Γερμανία	Υψηλού εισοδήματος
	Ελλάδα	Υψηλού εισοδήματος
	Ιταλία	Υψηλού εισοδήματος
	Λετονία	Υψηλού εισοδήματος
	Λουξεμβούργο	Υψηλού εισοδήματος
	Ολλανδία	Υψηλού εισοδήματος
	Νορβηγία	Υψηλού εισοδήματος
	Πολωνία	Υψηλού εισοδήματος
	Δημοκρατία της Σλοβακίας	Υψηλού εισοδήματος
	Σλοβενία	Υψηλού εισοδήματος
	Ισπανία	Υψηλού εισοδήματος
	Σουηδία	Υψηλού εισοδήματος
	Ελβετία	Υψηλού εισοδήματος
	Ηνωμένο Βασίλειο	Υψηλού εισοδήματος
	Ηνωμένες Πολιτείες	Υψηλού εισοδήματος

Στον πίνακα που ακολουθεί δίνονται κάποια περιγραφικά στοιχεία για κάθε εισοδηματική ομάδα χωρών για όλες τις μεταβλητές που χρησιμοποιήθηκαν στο πλαίσιο της εμπειρικής ανάλυσης. Όπως αναμενόταν κατά μέσο όρο ο εξαγωγικός προσανατολισμός της επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων στις οικονομίες υψηλού εισοδήματος είναι κατά μέσο όρο υψηλότερος σε σχέση με τις υπόλοιπες οικονομικές ζώνες μέτριου και χαμηλού εισοδήματος. Επίσης, και για τις ξένες άμεσες επενδύσεις φαίνεται η μέση τιμή να είναι λίγο υψηλότερη σε χώρες υψηλού εισοδήματος σε σχέση με τις άλλες εξεταζόμενες ομάδες χωρών.

Πίνακας 3.3: Περιγραφικά Στατιστικά Μεταβλητών ανά εισοδηματική ομάδα χωρών

Ομάδα Χωρών Υψηλού Εισοδήματος				
Μεταβλητές	Μέσος όρος	Τυπική Απόκλιση	Ελάχιστη Τιμή	Μέγιστη Τιμή
tea_exp	13,19	8,61	1,2481	29,8455
fdi_in	0,86	1,25	-2,5382	4,6437
gdp	10,70	0,38	10,0447	11,6434

fear_fail	46,08	9,84	20,2897	63,9828
opport	46,56	17,44	16,4802	90,4918
skills	57,18	10,91	37,671	86,4392
Ομάδα Χωρών Μεσαίου Εισοδήματος				
Μεταβλητές	Μέσος όρος	Τυπική Απόκλιση	Ελάχιστη Τιμή	Μέγιστη Τιμή
tea_exp	3,38	3,40	0,2388	9,0990
lnfdi_in	0,67	0,66	-0,5379	1,4874
gdp	9,63	0,42	9,0657	10,2113
fear_fail	37,70	10,64	18,0973	47,0344
opport	48,57	21,55	13,3192	80,6133
skills	64,17	14,26	34,5050	79,0282
Ομάδα Χωρών Χαμηλού Εισοδήματος				
Μεταβλητές	Μέσος Όρος	Τυπική Απόκλιση	Ελάχιστη Τιμή	Μέγιστη Τιμή
tea_exp	3,26	2,42	0,2890	7,1367
lnfdi_in	0,72	0,61	0,1897	1,5660
gdp	8,54	0,70	7,6600	9,3727
fear_fail	41,31	5,08	34,7159	48,82161
opport	72,51	9,30	57,2920	82,4507
skills	76,56	13,72	56,1128	91,9072

Σε ό,τι αφορά τη μεθοδολογία εφαρμόστηκε η μέθοδος ελαχίστων τετραγώνων για τις οικονομετρικές εκτιμήσεις. Επίσης, πραγματοποιήθηκαν έλεγχοι VIF που δείχνουν πως δεν υπάρχει πρόβλημα πολυσυγγραμμικότητας για τις μεταβλητές που εντάχθηκαν στο οικονομετρικό υπόδειγμα.

Πίνακας 3.4: VIF test

Μεταβλητές	VIF	1/VIF
fdi_in	1.01	0.986260
gdp	1.80	0.556928
fear_fail	1.18	0.849125
skills	2.59	0.385410
opport	1.90	0.525576
Mean VIF	1.70	

Τα αποτελέσματα που προέκυψαν από τις οικονομετρικές εκτιμήσεις παρουσιάζονται στον Πίνακα 5 που ακολουθεί. **Η υλοποίηση ξένων άμεσων επενδύσεων σε μια χώρα υποδοχής φαίνεται να έχει ισχυρή θετική επίδραση** (σε επίπεδο στατιστικής σημαντικότητας 1%) στην **εξωστρέφεια των νέων επιχειρηματικών πρωτοβουλιών στη χώρα αυτή**. Το ενδιαφέρον αυτό εύρημα επομένως επιβεβαιώνει πως οι ξένες άμεσες επενδύσεις συμβάλουν στη διάχυση γνώσης, τεχνολογίας, τεχνογνωσίας κλπ. στο τοπικό επιχειρηματικό περιβάλλον που δραστηριοποιούνται ((Borensztein et al., 1998; Hejazi and Safarian, 1999; Alvarez and Marin, 2013) Μέσω αυτού του καναλιού οι εγχώριες νέες επιχειρήσεις απολαμβάνουν θετικές εξωτερικότητες και ωθούνται στον εξαγωγικό προσανατολισμό.

Σε ό,τι αφορά τις μεταβλητές ελέγχου, ο βαθμός ανάπτυξης μιας οικονομίας όπως αναμενόταν παρουσιάζει θετική συσχέτιση (σε επίπεδο όμως στατιστικής σημαντικότητας 10%) με την εξαγωγική δραστηριότητα των νέων επιχειρηματιών. Με άλλα λόγια, όσο μεγαλύτερη είναι η παραγωγική δραστηριότητα μιας οικονομίας, τόσο υψηλότερη θα είναι η δυναμική των νέων επιχειρηματικών προσπαθειών να δραστηριοποιηθούν και εκτός των συνόρων. Ιδιαίτερο επίσης ενδιαφέρον παρουσιάζει η θετική και στατιστικά σημαντική σχέση (σε επίπεδο 5%) μεταξύ του φόβου αποτυχίας και της εξωστρεφούς επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων. Μία πιθανή ερμηνεία αυτού του ευρήματος μπορεί να είναι πως ο φόβος αποτυχίας στο εγχώριο επιχειρηματικό περιβάλλον ίσως τελικά να ενθαρρύνει νέες επιχειρηματικές προσπάθειες αρχικών σταδίων να στοχεύουν και σε αγορές του εξωτερικού προκειμένου να αυξήσουν τις πιθανότητες επιβίωσης και μεγέθυνσης (Giotopoulos and Vettas, 2008; Giotopoulos, et al., 2017).

Συνοψίζοντας, τα εμπειρικά ευρήματα του κεφαλαίου ενδεχομένως να είναι χρήσιμα στη σχετική συζήτηση διαμόρφωσης πολιτικής που στοχεύει στην ενθάρρυνση της εξωστρέφειας των νέων επιχειρηματικών προσπαθειών. Συγκεκριμένα, η παρούσα ανάλυση υπογραμμίζει την ανάγκη δημιουργίας συνθηκών προσέλκυσης ξένων άμεσων επενδύσεων διότι μεταξύ άλλων συμβάλουν στην εξωστρέφεια της τοπικής επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων. Οι συνθήκες αυτές μπορεί να συνδέονται με την αντιμετώπιση κρίσιμων ζητημάτων που έχουν εντοπισθεί σε αρκετές εκθέσεις επιχειρηματικότητας από εμπειρογνώμονες στο πλαίσιο της έρευνας NES που αφορούν στη γραφειοκρατία, στη φορολογία επιχειρήσεων, στο θεσμικό πλαίσιο κλπ.

Πίνακας 3.5: Παράγοντες που επηρεάζουν την εξωστρέφεια των νέων επιχειρηματικών πρωτοβουλιών

tea_exp	Οικονομετρικές εκτιμήσεις με την μέθοδο OLS
fdi_in	2.58637*** (1.02519)
gdp	3.05178* (1.70860)
fear_fail	0.24866** (0.11558)
opport	0.00748 (0.07870)
skills	-0.11183 (0.13360)
R-squared	0.4468
Adjusted R-squared	0.3604
Number of observations	43
Σημείωση:	
*Στατιστικά σημαντικό σε επίπεδο 10%, **Στατιστικά σημαντικό σε επίπεδο 5%.	
***Στατιστικά σημαντικό σε επίπεδο 1%.	
Τα τυπικά σφάλματα σε παρενθέσεις.	

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Albulescu, C. T., & Tămășilă, M. (2016). Exploring the role of FDI in enhancing the entrepreneurial activity in Europe: a panel data analysis. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 12(3), 629-657.

Alvarez, I. & Marin, R. (2013). FDI and Technology as Levering Factors of Competitiveness in Developing Countries. *Journal of International Management*, 19(3), 232-246.

Ayyagari, M., & Kosová, R. (2010). Does FDI facilitate domestic entry? Evidence from the Czech Republic. *Review of International Economics*, 18, 14–29.

Barrell, R., & Pain, N. (1997). Foreign direct investment, technological change, and economic growth within Europe. *Economic Journal*, 107, 1770–1786.

Berrill, J., O'Hagan-Luff, M., & van Stel, A. (2020). The moderating role of education in the relationship between FDI and entrepreneurial activity. *Small Business Economics*, 54(4), 1041-1059.

Blomström, M., Kokko, A., & Zejan, M. (2000). *Foreign direct investment: Firm and host country strategies*. London: Palgrave Macmillan.

Borensztein, E. J., Gregorio, J. D. & Lee, J.-W. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth? , *Journal of International Economic*, 45(1), pp. 115—135.

Branstetter, L. (2000). Is foreign direct investment a channel of knowledge spillover? Evidence from Japan's FDI in the United States. NBER working paper No. 8015. NBER.

Caloghirou, Y. Giotopoulos, I., Kontolaimou, A., & Korra, E. (2021). Industry-university knowledge flows and product innovation: How do knowledge stocks and crisis matter? *Research Policy* 2021

Caloghirou, Y., Giotopoulos, I., Kontolaimou, A., & Tsakanikas, A. (2020). Inside the black box of high-growth firms in a crisis-hit economy: corporate strategy, employee human capital and R&D capabilities. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1-27.

Cantwell, J. A. and Mudambi, R. (2005). MNE competence-creating subsidiary mandates. *Strategic Management Journal*, 26, 1109–28.

Caves, R. E. (1996). *Multinational enterprises and economic analysis*. Cambridge surveys of economic literature (2nd ed.). Cambridge: Cambridge University Press.

Chi, N.-W., Wu, C.-Y., & Lin, C. Y.-Y. (2008). Does training facilitate SME's performance? *The International Journal of Human Resource Management*, 19(10), 1962–1975.

- Chung, W. (2001) Identifying technology transfer in foreign direct investment: influence of industry conditions and investing firm motives, *Journal of International Business Studies*, 32(2), pp. 211—230
- De Clercq, D., Jolanda, H., & Van Stel, A. (2007). Knowledge spillovers through FDI and trade and entrepreneurs' export orientation. *Academy of Management Annual Meeting Proceedings*, p1.
- Fagerberg J. (1996). Technology and Competitiveness. *Oxford Review of Economic Policy*, 12(3), 39-51.
- Fu, X. (2012). Foreign direct investment and managerial knowledge spillovers through the diffusion of management practices. *Journal of Management Studies*, 49, 970–999.
- Giotopoulos, I., & Vettas, N. (2018). Economic crisis and export-oriented entrepreneurship: Evidence from Greece. *Managerial and Decision Economics*, 39(8), 872-878.
- Giotopoulos, I., Kontolaimou, A., & Tsakanikas, A. (2017). Drivers of high-quality entrepreneurship: what changes did the crisis bring about? *Small Business Economics*, 913-930.
- Gugler, P., & Brunner, S. (2007). FDI effects on national competitiveness: A cluster approach. *International Advances in Economic Research*, 13(3), 268-284.
- Hejazi, W., & Safarian, A. E. (1999). Trade, foreign direct investment, and R&D spillovers. *Journal of International Business Studies*, 30, 491–511.
- Javorcik, B. S. (2004). Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages. *American Economic Review*, 94(3), 605–627.
- Liu, X., Siler, P., Wang, C., & Wei, Y. (2000). Productivity spillovers from foreign direct investment: evidence from UK industry level panel data. *Journal of International Business Studies*, 31(3), 407–425.
- Luo, Y., Sun, J., LuWang, S., 2011. Comparative strategic management: an emergent field in international management. *Journal of International Management* 17, 190–200.
- Meyer, K. E. (2004). Perspectives on multinational enterprises in emerging economies. *Journal of International Business Studies*, 35, 259–276.
- Meyer, K. E., & Sinani, E. (2009). When and where does foreign direct investment generate positive spillovers? A meta-analysis. *Journal of International Business Studies*, 40, 1075–1094.

Meyer, K.E., Mudambi, R., Narula, R., 2011. Multinational enterprises and local contexts: the opportunities and challenges of multiple embeddedness. *Journal of Management Studies* 48 (2), 235–252.

Pathak, S., Xavier-Oliveira, E., & Laplume, A. O. (2013). Influence of intellectual property, foreign investment and technological adoption on technology entrepreneurship. *Journal of Business Research*, 66(10), 2090–2101.

Pitelis, C. N., & Teece, D. J. (2010). Cross-border market co-creation, dynamic capabilities and the entrepreneurial theory of the multinational enterprise. *Industrial and Corporate Change*, 19(4), 1247–1270.

Rodriguez-Clare, A. (1996). Multinationals, linkages, and economic development. *American Economic Review*, 86(4), 852–873.

Wyrwich, M., Sternberg, R., & Stuetzer, M. (2019). Failing role models and the formation of fear of entrepreneurial failure: A study of regional peer effects in German regions. *Journal of Economic Geography*, 19(3), 567–88.

Τριμηνιαία έκθεση του IOBE για την ελληνική οικονομία (01/2021).

Τριμηνιαία έκθεση του IOBE για την ελληνική οικονομία (04/2020).

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ

Π.1. Το Παγκόσμιο Παρατηρητήριο για την Επιχειρηματικότητα (GEM)

Από το 1997 μέχρι σήμερα, το Παγκόσμιο Παρατηρητήριο για την Επιχειρηματικότητα (Global Entrepreneurship Monitor, GEM) έχει εξελιχθεί σε ένα από τα σημαντικότερα ερευνητικά προγράμματα παγκοσμίως, που προάγει τη μελέτη της επιχειρηματικότητας και βοηθά στη βαθύτερη κατανόηση της σχέσης μεταξύ της επιχειρηματικότητας και της γενικότερης ανάπτυξης μιας χώρας. Ο συντονισμός του έργου γίνεται από το London Business School και το Babson College (ΗΠΑ), με τις αντίστοιχες εθνικές ομάδες να περιλαμβάνουν κυρίως πανεπιστήμια και ερευνητικά κέντρα. Το υπόδειγμα μεταβλητών (ποσοτικών όσο και ποιοτικών) που θεωρείται ότι επηρεάζει το επίπεδο της επιχειρηματικότητας σε μια χώρα είναι κοινό για όλες τις ομάδες και με βάση αυτό κάθε ερευνητική ομάδα συνεισφέρει στην έρευνα με τα εθνικά εμπειρικά στοιχεία της. Επομένως, το GEM αποτελεί μέχρι σήμερα το μοναδικό πρόγραμμα που παρέχει συγκριτική αξιολόγηση (benchmarking) της επιχειρηματικότητας σε ένα ευρύ σύνολο χωρών, με εναρμονισμένες μεταβλητές μέτρησης.

Το GEM, λοιπόν, έχει ως στόχο:

- Να μετρήσει το επίπεδο επιχειρηματικότητας σε μια χώρα και να εξηγήσει τις διαφορές που εμφανίζονται ανάμεσα στις εξεταζόμενες χώρες
- Να αποκαλύψει παράγοντες που οδηγούν σε ικανοποιητικά επίπεδα επιχειρηματικότητας
- Να προτείνει πολιτικές που ενισχύουν τα επίπεδα επιχειρηματικότητας σε μια χώρα.

Ένα από τα βασικά πλεονεκτήματα της έρευνας του GEM είναι ο αυξανόμενος κάθε χρονιά αριθμός των χωρών που συμμετέχουν (κατά την έρευνα του 2017 έλαβαν μέρος 54 χώρες), και η ανάλυση πλέον των δεδομένων με βάση και το επίπεδο της οικονομικής ανάπτυξης ανά κράτος. Με τον τρόπο αυτό, δίνεται η δυνατότητα στους συμμετέχοντες να συγκριθούν με χώρες που βρίσκονται σε παρόμοιο αναπτυξιακό στάδιο, καθιστώντας την όποια σύγκριση πιο δόκιμη και ουσιαστική.

Π.2. Το εννοιολογικό μοντέλο του GEM

Το εννοιολογικό πλαίσιο του GEM απεικονίζει τις πολύπλευρες δυνατότητες της επιχειρηματικότητας, εστιάζοντας κυρίως στη δυναμική, τις καινοτόμες πρακτικές και την συμπεριφορά των ατόμων απέναντι σε προκλήσεις και κινδύνους που εμπλέκονται με την επιχειρηματικότητα, σε αλληλεπίδραση με το περιβάλλον. Σε αυτό το πλαίσιο, η έρευνα του GEM μελετά την επιχειρηματικότητα πάντα αναφορικά με την αλληλεξάρτηση μεταξύ επιχειρηματικότητας και οικονομικής ανάπτυξης, προκειμένου να:

- Αναδείξει παράγοντες που ενθαρρύνουν ή εμποδίζουν την επιχειρηματική δραστηριότητα, ιδίως σε σχέση με τις κοινωνικές αξίες, τα προσωπικά χαρακτηριστικά και το οικοσύστημα της επιχειρηματικότητας.

- Παρέχει μια πλατφόρμα για την αξιολόγηση του βαθμού στον οποίο η επιχειρηματική δραστηριότητα επηρεάζει την οικονομική ανάπτυξη στο πλαίσιο των επιμέρους οικοσυστημάτων.
- Προβάλλει τις πολιτικές και στρατηγικές με σκοπό την ενίσχυση της επιχειρηματικής ικανότητας ενός οικοσυστήματος.

Το εννοιολογικό μοντέλο στο οποίο βασίζεται το GEM από το 2009, αφορά ακριβώς στην αλληλεπίδραση ανάμεσα στις τρεις πλευρές της επιχειρηματικότητας και τους τρεις τύπους οικονομικής ανάπτυξης. Όπως και στο προηγούμενο μοντέλο, η οικονομική δραστηριότητα υποτίθεται ότι εξαρτάται αποφασιστικά από το κοινωνικό, πολιτισμικό και πολιτικό πλαίσιο κάθε χώρας. Το πλαίσιο αυτό προσδιορίζει μια σειρά παραγόντων που επηρεάζουν την επιχειρηματικότητα, τους οποίους το GEM περιγράφει ως Διαστάσεις του Επιχειρηματικού Πλαισίου (Entrepreneurial Framework Conditions). Με τη σειρά τους, οι Διαστάσεις αυτές επιδρούν στην οικονομική δραστηριότητα γενικά, μέσω της επίδρασής τους τόσο στη λειτουργία των καθιερωμένων επιχειρήσεων, όσο και στην ίδρυση νέων. Οι Διαστάσεις του Επιχειρηματικού Πλαισίου αφορούν την επιχειρηματική χρηματοδότηση, την κυβερνητική πολιτική, τα κυβερνητικά προγράμματα επιχειρηματικότητας, την εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα, καθώς και την Έρευνας και Ανάπτυξης (R & D), αλλά και τη δυναμική της εσωτερικής αγοράς και τις και πολιτιστικές και κοινωνικές νόρμες.

Ωστόσο, η σημασία των Διαστάσεων του Επιχειρηματικού Πλαισίου διαφέρει ανάλογα με το επίπεδο ανάπτυξης κάθε χώρας. Για παράδειγμα, υπάρχουν κάποιες βασικές συνθήκες ή προϋποθέσεις –όπως κάποιοι βασικοί θεσμοί, βασικές υποδομές, καθώς τα επίπεδα υγείας και παιδείας- οι οποίες επηρεάζουν άμεσα το πλαίσιο της οικονομικής δραστηριότητας ακόμα και στις οικονομίες που βασίζονται στην εκμετάλλευση συντελεστών παραγωγής. Άλλες διαστάσεις σχετίζονται περισσότερο με οικονομίες που βασίζονται στην προώθηση της αποτελεσματικότητας, όπως είναι η ανώτατη εκπαίδευση, η αποτελεσματικότητα των αγορών προϊόντων και εργασίας, το μέγεθος των αγορών, κα. Τέλος, η σημασία κάποιων άλλων διαστάσεων είναι πολύ υψηλότερη για οικονομίες που βασίζονται στην καινοτομία, όπως η ευκολία της επιχειρηματικής χρηματοδότησης, η ύπαρξη κυβερνητικών προγραμμάτων ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας, η μεταφορά τεχνολογίας, κα.

Αναλυτικότερα, η πρώτη ομάδα Διαστάσεων –οι Βασικές Προϋποθέσεις- επιδρούν σε ολόκληρη την οικονομική δραστηριότητα μιας χώρας. Με αυτή την έννοια, ο ρόλος τους είναι σημαντικότερος για τις καθιερωμένες οικονομικές δραστηριότητες, παρά για την επιχειρηματικότητα, με την έννοια της δημιουργίας νέων επιχειρήσεων και δραστηριοτήτων. Η δεύτερη ομάδα –την οποία το GEM περιγράφει ως διαστάσεις που προωθούν την αποτελεσματικότητα- επηρεάζουν τόσο τις καθιερωμένες οικονομικές δραστηριότητες, όσο και τη νέα επιχειρηματικότητα. Για τις πρώτες, οι διαστάσεις αυτές ενισχύουν την αποτελεσματικότητα επιτρέποντάς τους να επιτύχουν οικονομίες κλίμακας και εύρους. Από την άλλη πλευρά, η νέα επιχειρηματικότητα ευνοείται από τις νέες ευκαιρίες που δημιουργούνται στην αγορά και τις οποίες είναι σε θέση να εκμεταλλευτεί με αποτελεσματικότερες μεθόδους από αυτές που επικρατούσαν στο παρελθόν. Τέλος, η τρίτη ομάδα – την οποία το GEM περιγράφει ως Διαστάσεις Καινοτομίας και Επιχειρηματικότητας- επηρεάζει άμεσα την επιχειρηματική δραστηριότητα, ιδιαίτερα μάλιστα στον τύπο οικονομιών που βασίζονται στην εισαγωγή καινοτομιών. Είναι φανερό ότι σε αυτές τις οικονομίες οι διαστάσεις που αφορούν τόσο την αντίληψη και την εκμετάλλευση νησίδων αγοράς, όσο και τη δημιουργία «ποιοτικών» επιχειρήσεων υψηλών δυνατοτήτων ανάπτυξης αποκτούν μεγαλύτερη σημασία.

Ταυτόχρονα, καθίσταται σαφές ότι οι δύο τελευταίες ομάδες –οι διαστάσεις που προωθούν την αποτελεσματικότητα και εκείνες που ενισχύουν την καινοτομία- έχουν τις πλέον άμεσες επιπτώσεις στην επιχειρηματικότητα που εκδηλώνεται σε μια χώρα. Ωστόσο, είναι σημαντικό να υπογραμμιστεί ότι όλες οι Διαστάσεις του Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος επιδρούν και στις τρεις πλευρές της επιχειρηματικότητα που συζητήθηκαν προηγουμένως: τις επιχειρηματικές στάσεις και αντιλήψεις, την επιχειρηματική δραστηριότητα και τις επιχειρηματικές φιλοδοξίες. Από την άλλη πλευρά, όπως έχει επίσης συζητηθεί, οι τρεις πλευρές έχουν διαφορετική σημασία στον κάθε τύπο οικονομικής ανάπτυξης.

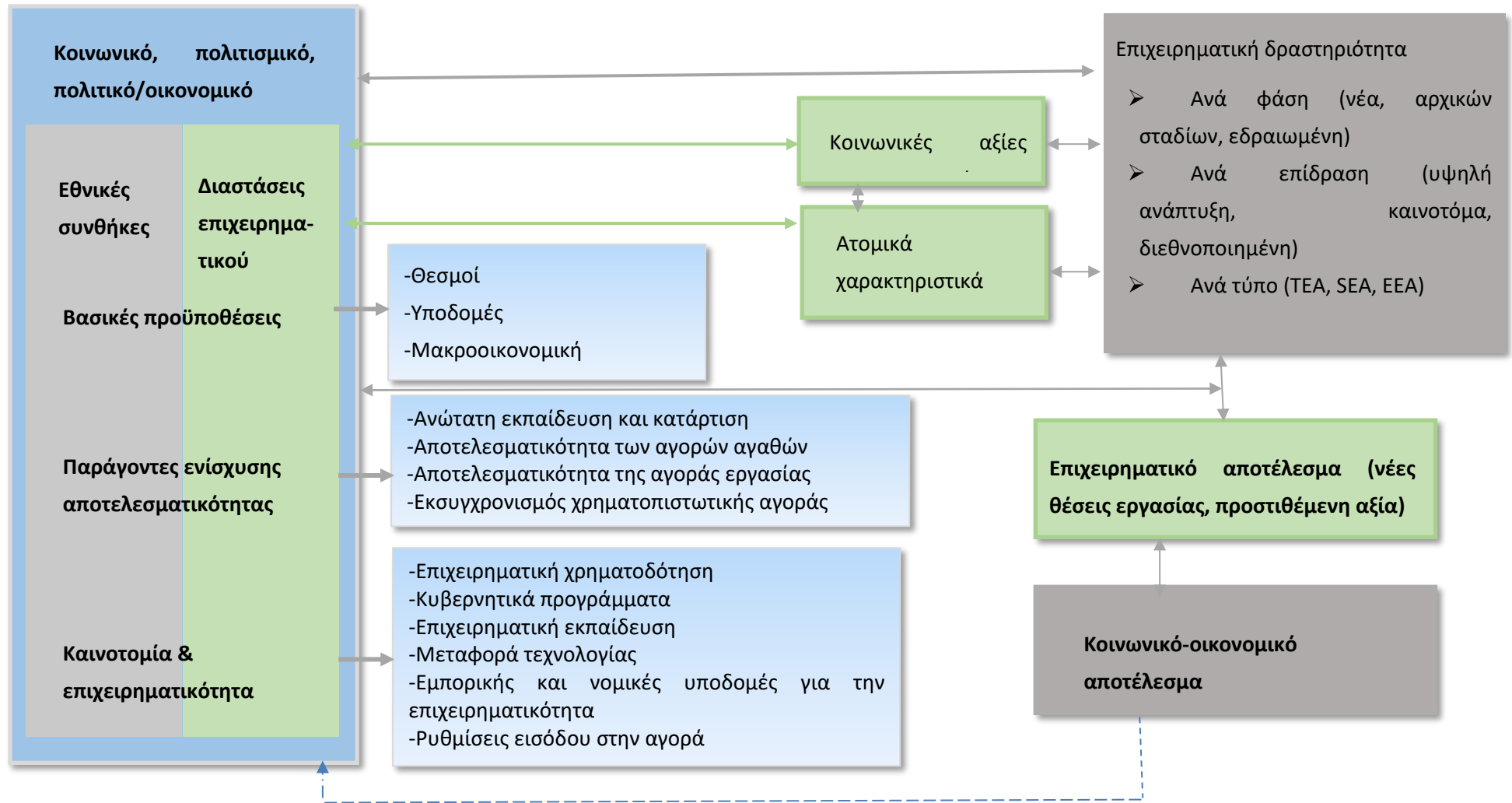
Με βάση τα όσα συζητήθηκαν παραπάνω, το ισχύον εννοιολογικό μοντέλο του GEM έχει τη μορφή που αποτυπώνεται στο σχήμα που ακολουθεί.

Οι Διαστάσεις του Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος αλληλοεπιδρούν με τις κοινωνικές αξίες επιχειρηματικότητας και τα ατομικά χαρακτηριστικά του επιχειρηματία. Οι κοινωνικές αξίες σχετικά με την επιχειρηματικότητα περιλαμβάνουν θέματα όπως το πώς η κοινωνία αξιολογεί την επιχειρηματικότητα ως μια καλή επιλογή σταδιοδρομίας, κατά πόσο οι επιχειρηματίες έχουν υψηλή κοινωνική θέση και το βαθμό στον οποίο τα μέσα ενημέρωσης επιδρούν θετικά στην επιχειρηματικότητα του οικοσυστήματος. Όσον αφορά τα ατομικά χαρακτηριστικά, αυτά περιλαμβάνουν δημογραφικές πληροφορίες (όπως φύλο, ηλικία), αλλά και την προσωπική αντίληψη του επιχειρηματία σχετικά με τις δυνατότητες και τις ευκαιρίες που αναδύονται στην αγορά καθώς και τα κίνητρα για την έναρξη μιας επιχείρησης (δηλαδή επιχειρηματικότητας ανάγκης εναντίον επιχειρηματικότητας ευκαιρίας).

Οι κοινωνικές αξίες και τα ατομικά χαρακτηριστικά του επιχειρηματία διαμορφώνουν το επιχειρηματικό περιβάλλον, και καθορίζουν διαφορετικούς τύπους αλλά και στάδια επιχειρηματικότητας. Η επιχειρηματική δραστηριότητα περιλαμβάνει τις φάσεις της επιχειρηματικής διαδικασίας (εκκολαπτόμενη, νέα επιχείρηση, εδραιωμένη διακοπή δραστηριοτήτων), τον πιθανό αντίκτυπο στο κοινωνικό-οικονομικό πλαίσιο (δημιουργία θέσεων εργασίας, καινοτομία, διεθνοποίηση), καθώς και το είδος της δραστηριότητας.

Συνεπώς, οι Διαστάσεις του Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος, και βεβαίως οι συνθήκες που επικρατούν στην χώρα, επιδρούν στην οικονομική ανάπτυξη από δύο δρόμους. Ο πρώτος είναι μέσω της λειτουργίας των καθιερωμένων επιχειρήσεων, οι οποίες παράγουν ένα μεγάλο μέρος του ΑΕΠ και προσφέρουν ένα μεγάλο μέρος της απασχόλησης. Ο δεύτερος δρόμος είναι με την άμεση επίδρασή τους στη νέα επιχειρηματικότητα, τη δημιουργία δηλαδή νέων επιχειρήσεων. Ωστόσο, θα ήταν λάθος να θεωρηθεί ότι οι δύο δρόμοι είναι ανεξάρτητοι μεταξύ τους. Οι μεγάλες καθιερωμένες επιχειρήσεις λειτουργούν και οι ίδιες επιχειρηματικά, καθώς μεγεθύνονται, δημιουργούν νέα προϊόντα και υπηρεσίες, νέες δραστηριότητες και ανοίγουν σε νέες αγορές. Από την άλλη πλευρά, υπάρχει μια αμφίδρομη αλληλεπίδραση ανάμεσα στις μεγάλες επιχειρήσεις και τις νεοϊδρυόμενες που αποτελούν τα αποτελέσματα της νέας επιχειρηματικότητας. Η αλληλεπίδραση αυτή είναι σημαντική για την αναπτυξιακή δυναμική και των δύο ομάδων, όπως αποτυπώνεται στο μοντέλο παραπάνω.

Σχήμα 1. Το εννοιολογικό πλαίσιο του GEM



Π.3. Βασικοί ορισμοί και δείκτες επιχειρηματικότητας: μεθοδολογικό πλαίσιο του GEM

Το ερευνητικό μοντέλο του GEM προσεγγίζει την έννοια της επιχειρηματικότητας σε ένα αρκετά ευρύ πλαίσιο, καθώς καλύπτει ολόκληρο το φάσμα της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Εντούτοις, η ανάλυση εστιάζεται στον επιχειρηματία, δηλαδή στις δραστηριότητές του, τις ανάγκες που εκφράζει, τις πεποιθήσεις, τα χαρακτηριστικά του κτλ. Μέσω αυτού του ευρύ φάσματος, γίνεται δυνατή και η εξέταση της επιχειρηματικής συμπεριφοράς, η οποία έχει αναγνωρισθεί από το GEM ως πολυεπίπεδη και εξελισσόμενη.

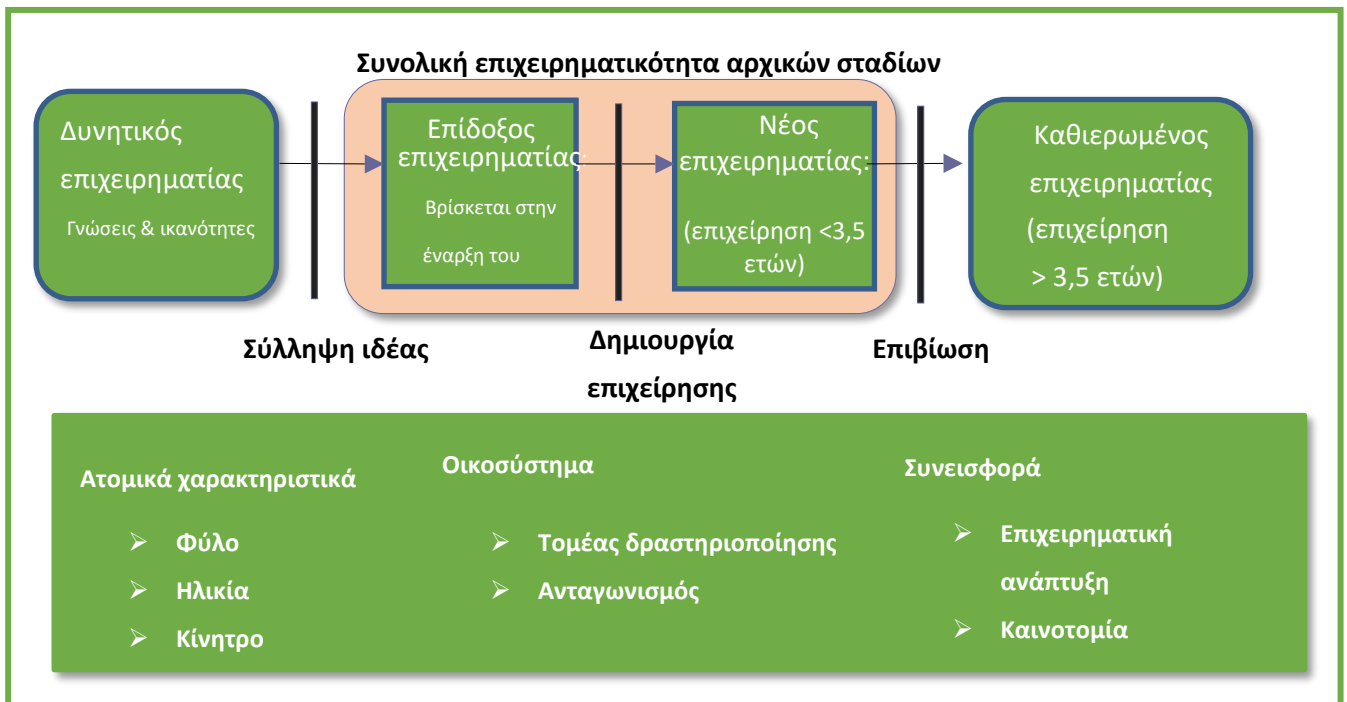
Η έρευνα αναγνωρίζει και τη σημασία των διαδικασιών, των συμπεριφορών και των συγκυριών που οδήγησαν ένα άτομο στην ανάληψη επιχειρηματικής δράσης (μιας και η επιχειρηματικότητα είναι μια διαδικασία που αρχίζει αρκετά προτού μια εταιρία γίνει λειτουργική), ενώ δεν αμελείται και η εξέταση των παραγόντων που διατηρούν στη ζωή μια επιχείρηση. Κάποιος που ξεκινά μια επιχείρηση και προσπαθεί να «σταθεί» σε μια πολύ ανταγωνιστική αγορά είναι επιχειρηματίας, ακόμα και αν οι προσδοκίες του είναι πολύ συγκρατημένες. Αλλά και ένας καθιερωμένος για πολλά έτη επιχειρηματίας μπορεί να είναι ακόμα καινοτόμος, ανταγωνιστικός και να επιθυμεί την περαιτέρω μεγέθυνση και ανάπτυξη της επιχείρησής του. Το GEM ενδιαφέρεται, επομένως, για όλους τους πιθανούς τύπους επιχειρηματία, με στόχο τη συστηματική μελέτη μιας ευρείας ποικιλίας επιχειρηματικών χαρακτηριστικών: κίνητρα, καινοτομία, ανταγωνιστικότητα, προσδοκίες.

Μέσα σε αυτό το πλαίσιο, η συλλογή δεδομένων του GEM καλύπτει έναν ευρύτερο κύκλο ζωής της επιχειρηματικής διαδικασίας. Πιο συγκεκριμένα, ενδιαφέρεται: α) για τα άτομα από το σημείο που δεσμεύουν πόρους για να αρχίσουν μια επιχείρηση, βρίσκονται δηλαδή στα αρχικά στάδια εκδήλωσης της επιχειρηματικής συμπεριφοράς, έχοντας προβεί απλώς σε κάποιες προκαταρκτικές ενέργειες προετοιμασίας της επένδυσής του, β) για τα άτομα που είναι που έχουν ξεκινήσει μόλις τη λειτουργία του εγχειρήματός τους και γ) για τα άτομα που είναι ιδιοκτήτες / διοικούν μια καθιερωμένη επιχείρηση.

Στο Σχήμα 2 αποδίδεται γραφικά η επιχειρηματική διαδικασία και οι αντίστοιχοι τύποι επιχειρηματικής δραστηριότητας που χρησιμοποιεί το GEM.

Σύμφωνα με το GEM, η πληρωμή αμοιβών για διάστημα περισσότερο από τρεις μήνες (συμπεριλαμβανομένων της αντιμισθίας των ιδιοκτητών), αποτελεί τη βασική προϋπόθεση για την ουσιαστική έναρξη μιας επιχείρησης και θεωρείται το «γεγονός της γέννησης» των επιχειρήσεων. Είναι, λοιπόν, αυτό το σημείο που διαχωρίζει τους επίδοξους από τους νέους επιχειρηματίες, στοιχείο που συνδέεται ωστόσο περισσότερο με την ηλικία ενός εγχειρήματος. Σε κάθε περίπτωση πάντως από το άθροισμα επίδοξων και νέων επιχειρηματιών προκύπτει ο δείκτης επιχειρηματικής δραστηριότητας αρχικών σταδίων (TEA) ο οποίος, κατά το GEM, αποτελεί τον πρωταρχικό και θεμελιώδη δείκτη της επιχειρηματικής δραστηριότητας μιας χώρας.

Σχήμα 2: Η επιχειρηματικότητα στο πλαίσιο του GEM



Ο δείκτης αυτός αντιπροσωπεύει και αποδίδει μια νέα, δυναμική, επιχειρηματική δραστηριότητα, ακόμα κι αν ένα μέρος των επίδοξων δεν κατορθώσει να ολοκληρώσει τις ενέργειές του και να ξεκινήσει τελικά το εγχείρημά του. Η κινητικότητα που αυτοί οι επιχειρηματίες προσδίδουν στην οικονομία μπορεί να θεωρηθεί σημαντική, ακόμα και ως μοχλός πίεσης προς τις ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις. Άλλωστε, αν δε συμμετέχει κανείς στα πρώτα στάδια ίδρυσης μιας επιχείρησης, τότε δε θα υπάρχει εκδήλωση επιχειρηματικής δραστηριότητας, με ό,τι αυτό σημαίνει για την οικονομική ανάπτυξη μιας χώρας.

Από την άλλη πλευρά, οι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων που έχουν πληρώσει μισθούς και αμοιβές για περισσότερο από 42 μήνες θεωρούνται καθιερωμένοι επιχειρηματίες. Οι επιχειρηματίες αυτοί έχουν ξεπεράσει το κρίσιμο όριο των 3,5 ετών λειτουργίας και έχουν επιβιώσει. Υψηλά ποσοστά καθιερωμένης επιχειρηματικότητας φανερώνουν θετικές συνθήκες για την επιχειρηματική επιβίωση σε μία χώρα. Από την άλλη πλευρά όμως, αν μια χώρα διαθέτει υψηλό βαθμό καθιερωμένης επιχειρηματικότητας, αλλά χαμηλό δείκτη επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων, τότε υπάρχει μάλλον χαμηλό επίπεδο δυναμισμού στην επιχειρηματικότητα. Επομένως, το ποσοστό του πληθυσμού που συμμετέχει στα διάφορα στάδια του κύκλου ζωής της επιχειρηματικότητας αποτελεί το συνολικό δείκτη της επιχειρηματικής δραστηριότητας μιας χώρας.

Στο Πλαίσιο που ακολουθεί παρουσιάζονται συνοπτικά οι ορισμοί για τους βασικούς δείκτες που χρησιμοποιούνται στην παρούσα έκθεση.

Ορολογία και βασικοί δείκτες επιχειρηματικότητας

Επίδοχοι Επιχειρηματίες (% του πληθυσμού 18-64 ετών)	Τα άτομα ηλικίας 18-64 ετών που – κατά το τελευταίο 12-μηνο από τη στιγμή της έρευνας - είχαν ξεκινήσει προκαταρκτικές ενέργειες στην κατεύθυνση έναρξης ενός νέου εγχειρήματος (συμπεριλαμβανομένης της αυτοαπασχόλησης), στο οποίο θα είναι ιδιοκτήτες είτε του συνόλου, ή κάποιου μέρους του («συνεταίρος»). Οι ενέργειες αυτές μπορεί να περιλαμβάνουν από συγκέντρωση κεφαλαίου και αναζήτηση χώρων εγκατάστασης και απαραίτητου εξοπλισμού, έως τη σύνταξη ενός επιχειρηματικού σχεδίου, κ.α. Στην κατηγορία αυτή περιλαμβάνονται ωστόσο και όσοι/όσες έχουν προχωρήσει πράγματι στην έναρξη λειτουργίας της επιχείρησης και έχουν ήδη πληρώσει μισθούς ή έχουν έναν κύκλο εργασιών από αυτή τη δραστηριότητα, όχι όμως για διάστημα μεγαλύτερο των τριών μηνών. Επιπροσθέτως, αυτή η ενέργεια ενδεχομένως να εντάσσεται στην υπάρχουσα εργασία του ατόμου και να πραγματοποιείται για λογαριασμό του εργοδότη, με τη συμμετοχή του ερωτώμενου να αφορά έτσι έναν διοικητικό / διευθυντικό ρόλο και όχι απαραίτητα ιδιοκτησία.
Νέοι Επιχειρηματίες (% του πληθυσμού 18-64 ετών)	Τα άτομα ηλικίας 18-64 ετών που τη στιγμή της έρευνας ήταν ιδιοκτήτες – συμμετείχαν στην ιδιοκτησία ενός νέου εγχειρήματος / δραστηριότητας για το οποίο έχουν ήδη πληρώσει μισθούς και έχουν καταγράψει ένα κύκλο εργασιών για τουλάχιστον τρεις, αλλά όχι περισσότερους από 42 μήνες
Επιχειρηματίες Αρχικών Σταδίων (% του πληθυσμού 18-64 ετών)	Τα άτομα που εντάσσονται στις δύο παραπάνω κατηγορίες σύμφωνα με του αντίστοιχους ορισμούς
Καθιερωμένοι Επιχειρηματίες (% του πληθυσμού 18-64 ετών)	Τα άτομα ηλικίας 18-64 ετών που κατά τη στιγμή της έρευνας ήταν ιδιοκτήτες – συμμετείχαν στην ιδιοκτησία μιας καθιερωμένης επιχείρησης, δηλαδή μιας επιχείρησης που έχει πραγματοποιήσει αμοιβές, πληρωμές ή οποιοσδήποτε άλλες πληρωμές στους ιδιοκτήτες για περισσότερους από 42 μήνες.
Συνολική Επιχειρηματική Δραστηριότητα (% του πληθυσμού 18-64 ετών)	Τα άτομα ηλικίας 18-64 ετών που είτε εμπλέκονται σε επιχειρηματική δραστηριότητα αρχικών σταδίων είτε είναι καθιερωμένοι επιχειρηματίες (βλ. παραπάνω)
Ποσοστό Αναστολής Επιχειρηματικής δραστηριότητας (% του πληθυσμού 18-64 ετών)	Τα άτομα ηλικίας 18-64 ετών που κατά τους τελευταίους 12 μήνες από τη στιγμή της έρευνας ανέστειλαν τη λειτουργία μιας επιχείρησης, εξαγόρασαν το μερίδιό τους και παραιτήθηκαν, πούλησαν την επιχείρηση εγχείρημα ή/ και γενικά έπαψαν να συμμετέχουν στη λειτουργία της ανεξάρτητα από το αν αυτή συνέχισε ή όχι τη λειτουργία της.
Χαρακτηριστικά της Επιχειρηματικής Δραστηριότητας Αρχικών Σταδίων	
Επιχειρηματικότητα ευκαιρίας	Ποσοστό αυτών που εμπλέκονται σε επιχειρηματική δραστηριότητα αρχικών σταδίων (όπως αυτή ορίστηκε παραπάνω) οι οποίοι: (α) δηλώνουν ότι ασχολήθηκαν επιχειρηματικά με κίνητρο την αξιοποίηση μιας ευκαιρίας και όχι από την έλλειψη εναλλακτικών επιλογών απασχόλησης και (β) δηλώνουν ότι βασική αιτία για να αξιοποιήσουν αυτή την ευκαιρία είναι η διάθεση εργασιακής ανεξαρτησίας ή η αύξηση του εισοδήματός τους και όχι απλώς η συντήρηση του εισοδήματός τους στα ίδια επίπεδα
Επιχειρηματικότητα Αρχικών Σταδίων με Υψηλές Προσδοκίες Μεγέθυνσης	Ποσοστό των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων (όπως ορίστηκαν παραπάνω) που αναμένουν να απασχολήσουν τουλάχιστον 20 απασχολούμενους στα επόμενα πέντε χρόνια.
Επιχειρηματική Δραστηριότητα Αρχικών Σταδίων, με Προσανατολισμό Νέα Προϊόντα-Υπηρεσίες	Ποσοστό των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων (όπως ορίστηκαν παραπάνω) που εκτιμούν ότι το προϊόν ή η υπηρεσία τους είναι καινούργιο για κάποιους πελάτες και θεωρούν ότι δεν προσφέρουν πολλές επιχειρήσεις το ίδιο προϊόν ή υπηρεσία.
Επιχειρηματική Δραστηριότητα Αρχικών Σταδίων, με Εξωστρεφή Προσανατολισμό	Ποσοστό των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων (όπως ορίστηκαν παραπάνω) που εκτιμούν ότι τουλάχιστον 25% της πελατείας τους προέρχεται από ξένες χώρες.

Π.4. Το εμπειρικό μέρος του GEM και ο ρόλος του IOBE

Ένα από τα ισχυρότερα ερευνητικά πλεονεκτήματα του GEM είναι ο όγκος των στοιχείων που έχει πλέον σχηματιστεί από το 1997 και η δημιουργία εναρμονισμένων μεταβλητών μέτρησης της επιχειρηματικής δραστηριότητας σε ένα ευρύ σύνολο χωρών. Αναλυτικότερα, με βάση και το εννοιολογικό μοντέλο που παρουσιάστηκε νωρίτερα, τα μεθοδολογικά εργαλεία του GEM βασίζονται στις εξής πηγές δεδομένων:

- Έρευνα πεδίου (τηλεφωνικές συνεντεύξεις) σε αντιπροσωπευτικά δείγματα ενηλίκων ηλικίας 18 έως 64 ετών, σε μεγέθη που κυμαίνονται από 1.500 έως και 30.000 άτομα.
- Προσωπικές συνεντεύξεις και συμπλήρωση ερωτηματολογίου από άτομα που ειδικεύονται σε ζητήματα που σχετίζονται με διάφορες πλευρές του φαινομένου της επιχειρηματικότητας (εμπειρογνώμονες επιχειρηματικότητας). Αναλόγως με τη χώρα, πραγματοποιούνται έως και 50 αντίστοιχες συνεντεύξεις.
- Τυποποιημένα εθνικά στοιχεία μακροοικονομικών κυρίως δεικτών για την αντίστοιχη οικονομία που λαμβάνονται από αξιόπιστες διεθνείς πηγές (π.χ. Παγκόσμια Τράπεζα, Διεθνές Νομισματικό Ταμείο, ΟΗΕ, κτλ).

Οι συντονιστές του προγράμματος διαμορφώνουν την ετήσια παγκόσμια έκθεση (Global Report) που περιγράφει την εξέλιξη της επιχειρηματικότητας σε παγκόσμιο επίπεδο και παρουσιάζει τις εθνικές συγκρίσεις σε σχέση με διάφορες διαστάσεις του ζητήματος. Η ετήσια έκθεση διανέμεται διεθνώς σε κυβερνητικές υπηρεσίες, οργανισμούς και επιχειρήσεις που ενδιαφέρονται ειδικά για το ζήτημα της επιχειρηματικότητας και είναι προσβάσιμη στο δικτυακό τόπο www.gemconsortium.org.

Το IOBE αποτελεί τον εθνικό ερευνητικό συνεργάτη του GEM από το 2003. Η ερευνητική ομάδα του Παρατηρητηρίου είναι υπεύθυνη για την άρτια διεξαγωγή των σχετικών ερευνών και την προκαταρκτική επεξεργασία των δεδομένων, πριν την αποστολή τους στους συντονιστές. Μετά την εναρμόνιση όλων των διεθνών δεδομένων, αναλύει πλευρές της επιχειρηματικότητας με ιδιαίτερο ελληνικό ενδιαφέρον, ενώ συντάσσει και την Εθνική Έκθεση για την επιχειρηματικότητα στη χώρα που αποσκοπεί στο να αναδείξει εθνικές ιδιαιτερότητες και πιθανές διαφοροποιήσεις. Στόχος είναι πάντα η παραγωγή προτάσεων δημόσιας πολιτικής για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα, λαμβάνοντας υπ' όψη τα ιδιαίτερα εθνικά χαρακτηριστικά.

Το IOBE, στο πλαίσιο της συμμετοχής του στο GEM, διεξάγει δύο έρευνες πεδίου: μία έρευνα πεδίου στον ελληνικό πληθυσμό σε αντιπροσωπευτικό δείγμα 2.000 ατόμων και μία έρευνα πεδίου σε 36 εμπειρογνώμονες, οι οποίοι έχουν επιλεγεί ως «ειδικοί» σε διάφορες διαστάσεις της επιχειρηματικότητας⁴⁰. Για περισσότερα στοιχεία και πληροφορίες για το Παρατηρητήριο Επιχειρηματικότητας του IOBE, επισκεφτείτε το σχετικό σύνδεσμο (link) στον ιστότοπο του IOBE: <http://www.iobe.gr>.

⁴⁰ Η έρευνα πληθυσμού εκπονείται από την εταιρεία Datarower με τη βοήθεια του συστήματος τηλεφωνικών συνεντεύξεων CATI. Το δείγμα επιλέχθηκε με την τεχνική της πολυσταδιακής στρωματοποιημένης δειγματοληψίας, με βάση τα δημογραφικά χαρακτηριστικά κάθε γεωγραφικού διαμερίσματος, αστικότητα της περιοχής, φύλο και ηλικία.

Π.5. Οι διαστάσεις του επιχειρηματικού περιβάλλοντος

Χρηματοδοτική Υποστήριξη: Ο βαθμός στον οποίο είναι διαθέσιμοι πόροι και χρηματοδοτική υποστήριξη για νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένων επιδοτήσεων και επιχορηγήσεων. Η διάσταση αυτή εξετάζει επίσης την ποιότητα και τον βαθμό στον οποίο είναι διαθέσιμη χρηματοδοτική υποστήριξη – με τη μορφή μετοχικού κεφαλαίου, κεφαλαίου σποράς (seed capital), ή μέσω δανειοδότησης- καθώς και την κατανόηση της επιχειρηματικότητας από τους φορείς της χρηματοπιστωτικής κοινότητας (π.χ. γνώση και ικανότητα αποτίμησης επιχειρηματικών ευκαιριών, αξιολόγηση των επιχειρηματικών σχεδίων και των κεφαλαιακών αναγκών μικρών επιχειρήσεων, διάθεση για συνεργασία με επιχειρηματίες, και αντιμετώπιση του ρίσκου).

Κυβερνητικές Πολιτικές: Ο βαθμός στον οποίο οι περιφερειακές αλλά και οι εθνικές οικονομικές πολιτικές και η εφαρμογή τους (σχετικά με τη φορολογία, τις κυβερνητικές ρυθμίσεις και τη διοίκηση κλπ.) είναι ουδέτερες ως προς το μέγεθος των επιχειρήσεων, και το κατά πόσο οι πολιτικές αυτές αποθαρρύνουν ή ενθαρρύνουν νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις.

Κυβερνητικά Προγράμματα: Η ύπαρξη άμεσων προγραμμάτων ενίσχυσης νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων σε όλα τα επίπεδα κυβερνητικής πολιτικής -εθνικό, περιφερειακό και τοπικής αυτοδιοίκησης. Επίσης, η διάσταση αυτή εξετάζει την ποιότητα και την ευκολία πρόσβασης σε προγράμματα, την διαθεσιμότητα και την ποιότητα του κυβερνητικού προσωπικού, αλλά και την ικανότητά του να διαχειρίζεται ειδικά προγράμματα, καθώς και την αποτελεσματικότητα των δημοσίων υπηρεσιών.

Παιδεία και Μόρφωση: Ο βαθμός στον οποίο παρέχεται εκπαίδευση σχετικά με το πώς ξεκινάει ή διοικείται μια μικρή, νέα ή αναπτυσσόμενη επιχείρηση, σε όλες τις βαθμίδες του εκπαιδευτικού συστήματος (πρωτοβάθμια, δευτεροβάθμια και τριτοβάθμια εκπαίδευση, ιδρύματα τεχνολογικής και επαγγελματικής εκπαίδευσης, μαθήματα σχετικά με την επιχειρηματικότητα σε οικονομικά και μη πανεπιστήμια και σε επίπεδο προπτυχιακών και μεταπτυχιακών προγραμμάτων). Η διάσταση αυτή εξετάζει επίσης την ποιότητα, την χρησιμότητα και το βάθος μιας τέτοιας εκπαίδευσης για τη δημιουργία και διοίκηση μιας μικρής, νέας ή αναπτυσσόμενης επιχείρησης, την φιλοσοφία του εκπαιδευτικού συστήματος απέναντι στις δημιουργικές και καινοτομικές σπουδές σε όλες τις βαθμίδες του, την ικανότητα, καθώς και την ειδικότητά των εκπαιδευτών που διδάσκουν στοιχεία επιχειρηματικότητας.

Μεταφορά Έρευνας και Ανάπτυξης: Ο βαθμός στον οποίο η έρευνα και ανάπτυξη σε εθνικό επίπεδο οδηγεί την χώρα σε νέες εμπορικές ευκαιρίες, καθώς και το αν και κατά πόσο νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις έχουν πρόσβαση σε έρευνα και ανάπτυξη (R&D). Η διάσταση αυτή εξετάζει επίσης τις συνέπειες του θεσμικού πλαισίου σχετικά με την ευρεσιτεχνία, την δυνατότητα των ερευνητών να διαπραγματεύονται με τους ομολόγους τους στη βιομηχανία και το αντίστροφο, τα επίπεδα καινοτομικότητας της χώρας, τον εθνικό προσανατολισμό των δαπανών για έρευνα και ανάπτυξη (το κατά πόσο τα κρατικά, βιομηχανικά και εκπαιδευτικά ιδρύματα αναγνωρίζουν και προάγουν την σπουδαιότητα της εφαρμοσμένης έρευνας), καθώς και την ποιότητα και την διαθεσιμότητα υποδομής τέτοιας που να στηρίζει πρωτοβουλίες υψηλής τεχνολογίας.

Εμπορική και Επαγγελματική Υποδομή: Η επίδραση εμπορικών, λογιστικών και άλλων νομικών υπηρεσιών (συμπεριλαμβανομένου του κόστους, της ποιότητας και του βαθμού διαθεσιμότητας), αλλά και ιδρυμάτων που επιτρέπουν ή ευνοούν την λειτουργία μιας νέας, μικρής ή αναπτυσσόμενης επιχείρησης. Επίσης, εξετάζονται η πρόσβαση σε πληροφορίες προερχόμενες από ευρύτερες πηγές, συμπεριλαμβανομένου του διαδικτύου, των περιοδικών, των εφημερίδων και δημόσιων σεμιναρίων, σχετικά με την εγχώρα και διεθνή οικονομία, την διαδικασία δημιουργίας μιας επιχείρησης, το πώς ετοιμάζεται ένα επιχειρηματικό σχέδιο, αλλά και σχετικά με τις απαιτήσεις της αγοράς.

Πόσο «ανοιχτή» είναι η Αγορά/Εμπόδια Εισόδου: Ο βαθμός στον οποίο οι εμπορικές συναλλαγές είναι τόσο σταθερές και δύσκολα μετατρέψιμες, ώστε να εμποδίζουν τις μικρές και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις να ανταγωνίζονται αποτελεσματικά και να επιτυγχάνουν να αντικαθιστούν προμηθευτές, υπεργολάβους και συμβούλους. Η διάσταση αυτή εξετάζει επίσης την ύπαρξη ή μη διάφανης αγοράς (π.χ. ύπαρξη ασυμμετριών στην πληροφόρηση: το αν και κατά πόσο οι πληροφορίες για τις συνθήκες της αγοράς είναι διαθέσιμες σε όλους τους πωλητές και τους αγοραστές), τις κυβερνητικές πολιτικές που αποσκοπούν στη δημιουργία ανοιχτής αγοράς (π.χ. κρατικές προμήθειες, μείωση των εμπορικών δασμών, φραγμών κ.λπ), τη δομή της αγοράς (π.χ. ευκολία εισόδου, κυριαρχία μεγάλων ή μικρών επιχειρήσεων, πλεονεκτήματα διαφήμισης, ανταγωνισμός τιμών κ.λπ) και το κατά πόσο όλες οι επιχειρήσεις ανταγωνίζονται με βάση τους ίδιους κανόνες του παιχνιδιού.

Πρόσβαση στην Υλική Υποδομή: Η ποιότητα και ο βαθμός πρόσβασης σε υλικούς πόρους, συμπεριλαμβανομένων των τηλεφωνικών επικοινωνιών, του ταχυδρομείου, του διαδικτύου, των οδικών μεταφορών, των εναέριων και θαλάσσιων μεταφορών, χώρων γραφείων αλλά και στάθμευσης. Το κόστος της γης, του χώρου και των ενοικίων. Επίσης η ποιότητα και ο βαθμός πρόσβασης σε πρώτες ύλες και φυσικούς πόρους, όπως το ξύλο, το έδαφος, οι κλιματολογικές συνθήκες, τα οποία είναι επωφέλη για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας.

Πολιτισμικά και Κοινωνικά Πρότυπα: Ο βαθμός, στον οποίο τα υπάρχοντα κοινωνικά και πολιτισμικά πρότυπα ενθαρρύνουν, ή τουλάχιστον δεν αποθαρρύνουν, την ατομική δράση, η οποία πιθανόν να οδηγήσει σε νέους τρόπους επιχειρηματικής δράσης, ή οικονομικές δραστηριότητες που, με τις σειρά τους, μπορούν να οδηγήσουν στην ευρύτερη διάχυση του πλούτου και του εισοδήματος.

Η διάσταση αυτή εξετάζει επίσης τις ευρύτερες στάσεις απέναντι στην επιχειρηματικότητα, τις συμπεριφορές απέναντι στο ρίσκο, την επιχειρηματική αποτυχία και την δημιουργία πλούτου (καθώς και την επίδρασή τους στην ανάπτυξη επιχειρηματικότητας), την επίδραση των κοινωνικών προτύπων στην επιχειρηματική συμπεριφορά, την κοινωνική αξία ή απαξία του επιχειρηματία, και τέλος την επίδραση που ασκούν οι πολιτισμικές και κοινωνικές συμπεριφορές για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας σε τοπικές κοινότητες και μειονοτικές ομάδες (εθνικές ή θρησκευτικές ομάδες, γυναίκες κλπ.).