



**ΠΑΝΤΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ & ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ
ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ**

ΣΧΟΛΗ ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ

ΤΜΗΜΑ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑΣ

**Επιχειρηματικότητα, Καινοτομία και άτυπη Χρηματοδότηση
Επενδύσεων. Συγκριτική έρευνα μεταξύ των χωρών της Βόρειας και
της Νότιας Ευρώπης**

Διδακτορική Διατριβή

Αποστολάκης Σταύρος

Αθήνα, 2017

Τριμελής Συμβουλευτική Επιτροπή

Ιορδάνογλου Χρυσάφης Επίκουρος Καθηγητής Παντείου Πανεπιστημίου (επιβλέπων)

Κέφης Βασίλειος Αναπληρωτής Καθηγητής Παντείου Πανεπιστημίου

Λώλος Σαράντης Ευάγγελος Καθηγητής Παντείου Πανεπιστημίου

Copyright © Σταύρος Α. Αποστολάκης, 2017.

Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος. All rights reserved.

Απαγορεύεται η αντιγραφή, αποθήκευση και διανομή της παρούσας διατριβής, εξ ολοκλήρου ή τμήματος αυτής, για εμπορικό σκοπό. Επιτρέπεται η ανατύπωση, αποθήκευση και διανομή για σκοπό μη κερδοσκοπικό, εκπαιδευτικής ή ερευνητικής φύσης, υπό την προϋπόθεση να αναφέρεται η πηγή προέλευσης και να διατηρείται το παρόν μήνυμα. Ερωτήματα που αφορούν τη χρήση της διατριβής για κερδοσκοπικό σκοπό πρέπει να απευθύνονται προς τον συγγραφέα.

Η έγκριση διδακτορικής διατριβής από το Πάντειο Πανεπιστήμιο Κοινωνικών και Πολιτικών Επιστημών δε δηλώνει αποδοχή των γνώμων του συγγραφέα.

[η σελίδα αυτή είναι κενή σκοπίμως]

Ευχαριστίες

Με την ολοκλήρωση της διδακτορικής μου διατριβής, αισθάνομαι την ανάγκη να ευχαριστήσω θερμά τους ανθρώπους εκείνους και τους διάφορους φορείς που χωρίς την αμέριστη υποστήριξή τους η υλοποίησή της δεν θα μπορούσε να πραγματοποιηθεί.

Καταρχάς, τον αρχικό επιβλέποντα καθηγητή μου και προσφάτως εκλιπόντα κ. Σταύρο Ιωαννίδη για τη διαρκή βοήθεια και την πολύτιμη καθοδήγησή του καθ' όλη τη διάρκεια των σπουδών μου και της συγγραφής του παρόντος πονήματος, αλλά και για την υπομονή, το πνεύμα ελευθερίας και την εμπιστοσύνη του. Παράλληλα, ευχαριστώ ιδιαίτερα τον επιβλέποντα καθηγητή μου, Επίκουρο Καθηγητή κ. Χρυσάφη Ιορδάνογλου για την επίβλεψη της διατριβής μου, τις σημαντικές συμβουλές, τις εύστοχες υποδείξεις του, τη συνεργασία του και τη γενικότερη πολυεπίπεδη βοήθειά του, χωρίς την οποία δε θα ήταν σε καμία περίπτωση δυνατή η ολοκλήρωσή της.

Επιπροσθέτως, ευχαριστώ ξεχωριστά τα άλλα δύο μέλη της τριμελούς συμβουλευτικής επιτροπής τον Αναπληρωτή Καθηγητή κ. Βασίλειο Κέφη και τον Καθηγητή κ. Σαράντη- Ευάγγελο Λώλο για τις καίριες παρατηρήσεις, τις νουθεσίες τους, το χρόνο που διέθεσαν για μένα και το ενδιαφέρον τους. Ενώ στο ίδιο πλαίσιο, θα ήθελα να ευχαριστήσω θερμά και όλους τους υπόλοιπους Καθηγητές που συμμετείχαν στην επταμελή εξεταστική επιτροπή.

Ένα πολύ μεγάλο ευχαριστώ οφείλω στο ερευνητικό προσωπικό του Ιδρύματος Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE) για την ευγενική παραχώρηση όλων των στατιστικών δεδομένων που ήταν απαραίτητα για την εκπόνηση της παρούσας μελέτης και ειδικά στον Επίκουρο Καθηγητή κ. Ιωάννη Γιωτόπουλο. Επίσης, θεωρώ χρέος μου να ευχαριστήσω το Ίδρυμα «Προποντίς» και ιδιαίτερα τον μέχρι πρότινος διευθυντή του κ. Ιωάννη Μπαβέα για την ουσιαστική οικονομική ενίσχυση που μου παρασχέθηκε μέσω της υποτροφίας που μου χορηγήθηκε, χωρίς την οποία δε θα ήταν δυνατό να ολοκληρωθεί η εν λόγω μελέτη μου. Ακόμη, επιθυμώ να εκφράσω τις ευχαριστίες μου στον κ. Γεώργιο Ροζόκο και στο Δρ. Φοίβο Καραχάλιο για τις πολύτιμες φιλολογικές παρατηρήσεις τους. Συνακολούθως, θα ήθελα να ευχαριστήσω την Υπηρεσία Ασύλου και ειδικότερα τη διευθύντριά της, κ.

Μαρία Σταυροπούλου για τις διευκολύνσεις που μου παρείχε προκειμένου να καταστεί από άποψη χρόνου πραγματοποιήσιμη η διεκπεραίωση της διατριβής μου.

Κλείνοντας, επιθυμώ να εκφράσω την ευγνωμοσύνη μου στους δικούς μου ανθρώπους: τους γονείς, τον αδελφό, τους παππούδες, τις γιαγιάδες, τη θεία, τους συγγενείς, τους φίλους και τους συναδέλφους μου για την πολυδιάστατη πολύτιμη αρωγή τους. Τέλος, ευχαριστώ τον Κύριο για τη δύναμη και την φώτισή Του.

Περίληψη

Επιχειρηματικότητα και καινοτομία αποτελούν κεφαλαιώδη ζητήματα στη σύγχρονη οικονομική συγκυρία. Τα τελευταία χρόνια αυξάνεται με ιλιγγιώδεις ρυθμούς το ενδιαφέρον για τη σημασία της επιχειρηματικότητας στην οικονομική ανάπτυξη. Παράλληλα, ιδιαίτερη προσοχή συγκεντρώνει το θέμα της χρηματοδότησης, όχι μόνο ως απαραίτητο θεμέλιο για την εκδήλωση της επιχειρηματικότητας, αλλά και ως κατεξοχήν επιχειρηματική δραστηριότητα.

Η παρούσα διατριβή εστιάζει στο ρόλο των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων στην επιχειρηματικότητα και γενικά στο ρόλο της χρηματοδότησης νέων εγχειρημάτων καινοτομίας. Στα πλαίσιά της καλύπτονται αρκετές διαστάσεις όπως λόγου χάρη η έννοια της επιχειρηματικότητας, ο ρόλος της καινοτομίας στην επιχειρηματικότητα, η χρηματοδότηση ως επιχειρηματικότητα και ο ρόλος της κουλτούρας των χωρών Βόρειας και της Νότιας Ευρώπης στην επιλογή των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων.

Ως «άτυπος επενδυτής» ορίζεται ένα άτομο το οποίο, δήλωσε ότι έχει χρηματοδοτήσει κατά την τελευταία τριετία την έναρξη επιχειρηματικής δραστηριότητας από κάποιον άλλον, χωρίς ο ίδιος να γίνεται ιδιοκτήτης μεριδίου, ή να ασκεί διευθυντικά καθήκοντα στο νέο εγχείρημα.

Συνακολούθως, με την εν λόγω μελέτη ερευνώνται οι προεκτάσεις των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων σε σχέση με τα κοινωνικά δίκτυα, τα οποία αποτελούν ένα παράγοντα που διευκολύνει τους οικονομικώς δρώντες στην αντίληψη ευκαιριών κέρδους, στην ανάπτυξη καινοτομιών μέσω της παροχής ιδεών και τη γενικότερη βελτίωση τόσο των δυνατοτήτων πρόσβασης στη γνώση, όσο και μεταφοράς της αποκτηθείσας γνώσης. Επίσης, μελετάται η επίδραση του πολιτισμού, συμπεριλαμβανομένων των πεποιθήσεων, των κανόνων και του τρόπου ζωής των ατόμων κατά την εκδήλωση της επιχειρηματικότητας. Ενώ συγχρόνως, διερευνάται η σχέση που υπάρχει σε μια χώρα μεταξύ του αριθμού των μεταναστών και της ανάπτυξης επιχειρηματικής συμπεριφοράς.

Ο ερευνητικός σκοπός του παρόντος πονήματος μπορεί να αποτυπωθεί ως εξής: «Ο ρόλος των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων στη χρηματοδότηση καινοτομικών επιχειρηματικών εγχειρημάτων: Σύγκριση μεταξύ των χωρών της Βόρειας και της

Νότιας Ευρώπης». Στην έρευνα αυτή αναλύθηκαν διάφοροι δείκτες και δεδομένα που συλλέχθηκαν από το Παγκόσμιο Παρατηρητήριο Επιχειρηματικότητας (Global Entrepreneurship Monitor- GEM) για τα έτη από το 2005 έως το 2012. Με όλα τα προαναφερθέντα τα στοιχεία, σχηματίστηκαν ορισμένες ερευνητικές υποθέσεις με σκοπό να ελεγχθεί το κατά πόσο αυτές αποτελούν ή όχι προσδιοριστικούς παράγοντες των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων.

Ο έλεγχος των εν λόγω υποθέσεων μέσω των ως άνω δεδομένων μας προσφέρει ένα σύνολο συμπερασμάτων για τη φυσιογνωμία του επενδυτή σε Βόρεια και Νότια Ευρώπη: αφενός τα στοιχεία υποδεικνύουν ότι στην πλειοψηφία τους οι παράγοντες που ασκούν επιρροή στην εκδήλωση της επιχειρηματικότητας είναι κοινοί και στις δύο υπό εξέταση περιοχές, αφετέρου, όμως, βλέπουμε ότι μία χαρακτηριστική διαφορά κουλτούρας – η ανάγκη των Βορειοευρωπαίων να πιστέψουν στην ατομική ικανότητα απέναντι στην τάση των Νοτιοευρωπαίων να ακολουθήσουν την ευκαιρία κέρδους – μπορεί, μεταξύ άλλων, ενδεχομένως να ερμηνεύσει τη διαφορετική πορεία που ακολούθησε ο όγκος των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων σε Βορρά και Νότο κατά τα έτη γύρω από την κρίση του 2008.

Abstract

Entrepreneurship and innovation are key issues in the current economic conjuncture. The interest in the significance of entrepreneurship for economic growth has been increasing rapidly in recent years. At the same time, there is a lot of attention at the issue of financing, not only as necessary foundation for the occurrence of entrepreneurship, but also as a business activity in itself.

This dissertation focuses on the role of informal non-familial investments in entrepreneurship and, in general, on the role of financing new innovative ventures. It covers several dimensions such as the concept of entrepreneurship, the role of innovation in entrepreneurship, financing as entrepreneurship and the role of Northern and Southern European culture in choosing informal non-familial investments.

The informal investor is defined as the individual who has stated that she/he has financed the inception of business activity by someone else during the last three years without becoming a stakeholder or exercising managerial duties in the new venture.

Consequently, the present study researches the ramifications of informal non-familial investments in relation to social networks, which constitute a factor that helps business agents perceive profit opportunities, develop innovations through providing ideas and overall improve both their potential access to knowledge and the transfer of the knowledge that has been acquired. In addition, I study the influence of culture, including beliefs, rules and lifestyle of the individual during the occurrence of entrepreneurship. At the same time, I research the relationship that exists in a country between the number of immigrants and the development of financial behavior.

The research goal of the present study can be states as follows: “The role of informal non-familial investment in financing innovative ventures: a comparison between the countries of Northern and Southern Europe”. In this research, several indices and data collected by the Global Entrepreneurship Monitor (GEM) are analyzed for the years 2005 to 2012. Given this data, certain research hypotheses were developed with the goal of testing the degree to which they constitute or not defining factors of informal non-familial investments.

Testing these hypotheses through the above data provides us with several conclusions on the nature of the investor in North and South Europe: on the one hand, the data indicates that the majority of the factors that affect the manifestation of entrepreneurship are common between the two regions examined but, on the other hand, we observe that one striking difference in culture – the need of Northern Europeans to believe in their individual capacity versus the tendency of Southern Europeans to follow the profit opportunity – can, among others, possibly interpret the divergence between the paths that the volume of informal non-familial investments in North and South Europe took in the years surrounding the downturn of 2008.

Περιεχόμενα

Ευχαριστίες	i
Περίληψη	iii
Abstract.....	v
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	1
1.1 Γενικά.....	1
1.1.1 Η επιχειρηματικότητα ως έννοια	1
1.1.2 Επιχειρηματικότητα και Οικονομία της γνώσης	13
1.1.3 Ο ρόλος της κουλτούρας στην επιχειρηματικότητα	15
1.2 Ερευνητικός Σκοπός	20
1.3 Δομή.....	20
1.4 Σημαντικότητα.....	22
1.5 Περιορισμοί της έρευνας.....	24
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 : ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ.....	26
2.1 Επιχειρηματικότητα και καινοτομία.....	26
2.1.1 Μορφές καινοτομίας	30
2.1.2.1 Πρόκληση για την καινοτομία.....	31
2.1.2.2 Η ισχύς των κοινωνικών δεσμών	35
2.1.3 Συνεργατικοί Σχηματισμοί στην Ευρώπη- Η στατιστική εικόνα	37
2.1.3.1 Οι συνεργατικοί σχηματισμοί ως κινητήρια δύναμη για την ευημερία σε μια παγκόσμια οικονομία.....	38
2.1.3.2 Το Ευρωπαϊκό Παρατηρητήριο για τους Συνεργατικούς Σχηματισμούς: Βασικά στοιχεία.....	41
2.2 Ο ρόλος της επιχειρηματικής εκπαίδευσης στην επιχειρηματικότητα	45
2.2.1 Ερευνητικές προοπτικές για την εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα	49
2.3 Ο ρόλος της κουλτούρας και του πολιτισμικού υπόβαθρου στην επιχειρηματικότητα	50
2.3.1 Πολιτιστική πολυμορφία και η επιχειρηματική πρωτοβουλία	54

2.3.2 Επιχειρηματικές επιρροές στον πολιτισμό	57
2.4 Μετανάστευση και επιχειρηματικότητα	58
2.4.1 Σχετικά θέματα μεταναστευτικής πολιτικής και επιχειρηματικότητας	76
2.5 Χρηματοδότηση και προαγωγή της καινοτομίας μέσω της επιχειρηματικής δράσης.....	79
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΚΑΙ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ	89
3.1 Ο ρόλος των άτυπων επενδύσεων στην επιχειρηματικότητα.....	89
3.1.1 Διαφορές μεταξύ των χωρών της Βόρειας και της Νότιας Ευρώπης όσον αφορά στις άτυπες επενδύσεις.....	91
3.1.2 Διαφορές μεταξύ των χωρών της Βόρειας και της Νότιας Ευρώπης όσον αφορά στις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις.....	95
3.1.3 Άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις και παράγοντες που επιδρούν σε αυτές	98
3.1.4 Έλεγχος των υποθέσεων.....	108
3.2 Η μεθοδολογία της Έρευνας	113
3.2.1 Το Ερευνητικό Εργαλείο	114
3.2.1.1 Αξιοπιστία και Εγκυρότητα του ερωτηματολογίου.....	115
3.2.2 Ο Πληθυσμός και το Δείγμα της Έρευνας	115
3.2.3 Διεξαγωγή της Έρευνας	116
3.2.4 Ανάλυση Δεδομένων.....	116
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ	118
4.1 Περιγραφική Στατιστική Ανάλυση.....	118
4.2 Συγκριτική Στατιστική Ανάλυση.....	146
4.3 Αποτελέσματα της Έρευνας.....	173
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΣΥΖΗΤΗΣΗ	178
5.1 Περιγραφική Στατιστική Ανάλυση.....	178
5.2 Συγκριτική Στατιστική Ανάλυση.....	181
5.3 Έλεγχος των Ερευνητικών Υποθέσεων	184

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	194
6.1 Γενικά Συμπεράσματα	194
6.2 Προτάσεις.....	198
Βιβλιογραφία	201

[η σελίδα αυτή είναι κενή σκοπίμως]

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΕΙΣΑΓΩΓΗ

1.1 Γενικά

Το θέμα της παρούσας διατριβής εστιάζει στο ρόλο των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων και γενικά στο ρόλο της χρηματοδότησης νέων εγχειρημάτων καινοτομίας, με μια παράλληλη σύγκριση των χωρών της Βόρειας και Νότιας Ευρώπης. Κατά συνέπεια, το θέμα αυτό καλύπτει αρκετές διαστάσεις όπως λόγου χάρη την έννοια της επιχειρηματικότητας, το ρόλο της καινοτομίας στην επιχειρηματικότητα, τη χρηματοδότηση ως επιχειρηματικότητα και το ρόλο της κουλτούρας των χωρών Βόρειας και Νότιας Ευρώπης στην επιλογή των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων. Στο κεφάλαιο αυτό θα γίνει αναφορά και σύνθεση των ορισμών επιχειρηματικότητας επιλέγοντας τον κατάλληλο που θα υιοθετηθεί για την εργασία αυτή, επίσης θα γίνει αναφορά στην επιχειρηματικότητα και την οικονομία της γνώσης και τέλος στο ρόλο της κουλτούρας στην επιχειρηματικότητα. Εν συνεχεία, παρατίθενται ο ερευνητικός σκοπός και τα ερωτήματα της διατριβής, η δομή και η σημαντικότητά της, καθώς και οι περιορισμοί της έρευνας.

1.1.1 Η επιχειρηματικότητα ως έννοια

Η έννοια της επιχειρηματικότητας έχει οριστεί ήδη από το 18^ο αιώνα. Συγκεκριμένα, ο **Richard Cantillon** (1680-1734) ήταν ο πρώτος επιστήμονας που έδωσε ιδιαίτερη προσοχή στην έννοια του επιχειρηματία και ουσιαστικά εισήγαγε την ίδια την έννοια του επιχειρηματία και ήταν ο πρώτος που αναγνώρισε ότι υπάρχει μια επιχειρηματική λειτουργία στο οικονομικό σύστημα. Οι επιχειρηματίες εμφανίστηκαν στην οικονομική θεωρία ως προσδιοριστικοί παράγοντες της οικονομικής δομής της κοινωνίας. Ο Cantillon αναγνωρίζει στο οικονομικό σύστημα τους παρακάτω τρεις τύπους παραγόντων: i) τους γαιοκτήμονες - καπιταλιστές ii) τους επιχειρηματίες - κερδοσκόπους και iii) τους απασχολούμενους στη μισθωτή εργασία. Η αντίληψή του για την αγορά περιλαμβάνει το «δίκτυο αυτορρύθμισης των αμοιβαίων ρυθμίσεων ανταλλαγής». Ο επιχειρηματίας έχει έναν κεντρικό ρόλο σε αυτό το σύστημα, επειδή είναι κατεξοχήν υπεύθυνος για όλη την ανταλλαγή και την κυκλοφορία των αγαθών στην οικονομία. Η τάξη των επιχειρηματιών επιφέρει στο οικονομικό σύστημα την ισορροπία της προσφοράς και της ζήτησης.

Η επιχειρηματική τάξη επιτυγχάνει το έργο της με τη συμμετοχή στην καθαρή κερδοσκοπία. Το κίνητρό της είναι το δυνητικό κέρδος που παράγεται από τη δραστηριότητα της αγοράς σε μια ορισμένη τιμή και της πώλησης σε μια αβέβαιη τιμή. Έτσι, ο Cantillon αναγνωρίζει ότι η κερδοσκοπία συνεπάγεται πάντα κάποια αβεβαιότητα. Οι επιχειρηματίες του Cantillon συμμετέχουν και σε επαγγελματικές δραστηριότητες πλην της κερδοσκοπίας, όπως για παράδειγμα γεωργός, μεταφορέας, τραπεζίτης ή πωλητής στην αγορά. Το ιδιαίτερο χαρακτηριστικό της επιχειρηματικής αποστολής, σε σύγκριση με άλλους τύπους οικονομικών παραγόντων είναι η φύση του κινδύνου, η οποία αποδίδει αβέβαια, και μη συμβατικής πρόβλεψης, εισοδήματα. Οι γαιοκτήμονες και οι μισθωτοί δεν υπόκεινται σε αβέβαια εισοδήματα, οι πρώτοι λόγω των ενοικίων τους, τα οποία καθορίζονται από την εκάστοτε σύμβαση, οι τελευταίοι λόγω των σταθερών μισθών τους.

Ενώ το έργο του επιχειρηματία βασικά αποτελείται από την κερδοσκοπία, θα πρέπει να είναι σε εγρήγορση και με όραμα για το μέλλον, αλλά δεν χρειάζεται να είναι υποχρεωτικά καινοτόμος. Παράλληλα, ο επιχειρηματίας ρυθμίζει την ποσότητα που παραδίδεται στην υπάρχουσα ζήτηση και δεν χρειάζεται να αυξάνει ή να τροποποιεί την εν λόγω ζήτηση.

Επιπρόσθετα, ο επιχειρηματίας θα πρέπει να είναι καλά προετοιμασμένος για να αναλάβει τον εγγενή κίνδυνο. Ένας επιχειρηματίας όμως, δεν ξεκινάει απαραίτητα μια επιχείρηση στηριζόμενος στο δικό του κεφάλαιο. Το κεφάλαιο μπορεί να το δανειστεί από την -υποθετικά τέλεια- χρηματαγορά με την καταβολή της τιμής των επιτοκίων δανεισμού στον τραπεζίτη, ο οποίος ασκεί ένα άλλο επιχειρηματικό επάγγελμα (Stokes, Wilson, & Mador, 2010, pp. 29-32).

Οι νόμοι της προσφοράς και της ζήτησης καθορίζουν επίσης τον αριθμό των επιχειρηματιών σε κάθε κλάδο. Σε περίπτωση που υπάρχουν πάρα πολλοί έμποροι κρασιού, ένας αριθμός από αυτούς θα χρεοκοπήσει μέχρι να εξαφανιστεί το πλεόνασμα. Αυτή η διαδικασία προσαρμογής δεν θα γίνει τυχαία, αλλά σύμφωνα με την αρχή της «επιβίωσης του ισχυρότερου»: οι χειρότερα εξοπλισμένοι έμποροι θα χρεοκοπήσουν. Από την άλλη πλευρά, αν υπάρχουν πολύ λίγοι επιχειρηματίες, θα πρέπει να προσελκυστούν νέοι επιχειρηματίες από τα πλεονεκτήματα της εν λόγω επιχείρησης.

Εν ολίγοις, ο Cantillon ήταν ο πρώτος που απέδωσε οικονομικό νόημα στην έννοια του «επιχειρηματία». Ο **επιχειρηματίας λειτουργικά περιγράφεται ως κερδοσκοπός**. Με τη συμμετοχή στην κερδοσκοπία και την αντιμετώπιση των κινδύνων, η επιχειρηματική τάξη επιτελεί μια λειτουργία εξισορρόπησης στο πλαίσιο του οικονομικού συστήματος. Η προϋπόθεση για την ύπαρξη μιας επιχειρηματικής τάξης είναι η αβεβαιότητα (Stokes, Wilson, & Mador, 2010, p. 33).

Άλλη μια εξέχουσα άποψη σχετικά με την επιχειρηματικότητα, έχει διατυπωθεί από τον **Joseph Schumpeter**. Ο Joseph Schumpeter συνέβαλε σημαντικά στη θεωρία της επιχειρηματικότητας. Οι περισσότερες από τις ιδέες του αποτυπώνονται στο βιβλίο του «*Η Θεωρία της Σύγχρονης Οικονομικής Ανάπτυξης*», που δημοσιεύτηκε για πρώτη φορά το 1911. Η θεωρία του ήταν η πρώτη που αντιλήφθηκε την καινοτομία ως μια ενδογενή διαδικασία, ανατρέποντας την κυρίαρχη θεώρηση της επιχειρηματικότητας ως διαχείρισης της επιχείρησης και αντικαθιστώντας την με μια άλλη:

Ο **επιχειρηματίας λειτουργεί** ως ηγέτης της επιχείρησης, στη σύγχρονη γλώσσα της διαχείρισης των επιχειρήσεων **ως καινοτόμος**, και, ως εκ τούτου, πρωτεργάτης του οικονομικού συστήματος. Ο Schumpeter ενσωμάτωσε τη δυναμική της τεχνολογίας και της επιχείρησης με τον ορισμό του επιχειρηματία ως καινοτόμου, σε αντίθεση με την θεώρηση του επιχειρηματία ως ριψοκίνδυνου καπιταλιστή. Ενσωματώνοντας έτσι, μια ολοκληρωμένη ψυχολογική θεωρία στην οικονομική θεωρία της επιχειρηματικότητας (Schumpeter J. A., 1911).

Ο **Drucker** επέκτεινε τη θεωρία του Schumpeter, υποστηρίζοντας ότι σε περιόδους αναταραχής, όπως η ύφεση, η καινοτομία είναι κρίσιμης σημασίας. Σε προηγούμενες υφέσεις, οι νικητές είχαν την τάση να είναι καινοτόμοι (Drucker P. , 1985, p. 209).

Στη βάση αυτή, για να περιγράψουν τη συμβολή του επιχειρηματία στην οικονομία, οι **Lumpkin & Dess** ξεκινούν τη θεωρία τους με έναν στατικό κόσμο, έναν κόσμο χωρίς επιχειρηματίες, με «κυκλική ροή». Σε αυτό το στατικό κόσμο, κάθε μέρα είναι μια επανάληψη της προηγούμενης. Είναι ένας κόσμος χωρίς αβεβαιότητα ή αλλαγή. Όλες οι αποφάσεις μπορούν να λαμβάνονται ασυνείδητα κατά την μακρά εμπειρία. Στη συνέχεια, εμφανίζεται ο επιχειρηματίας. Ο ίδιος αναζητά ευκαιρίες για κέρδος. Εισάγει «νέους συνδυασμούς» ή καινοτομίες για την επίτευξη αυτού του στόχου (Lumpkin & Dess, 1996, pp. 135-138).

Αυτή η καινοτομία δημιουργία του επιχειρηματία θεωρείται από τους ερευνητές ως η κύρια ενδογενής αιτία της αλλαγής και της ανάπτυξης στο οικονομικό σύστημα. Νέοι επιχειρηματικοί συνδυασμοί καταστρέφουν την ισορροπία της οικονομίας στην κυκλική ροή για να δημιουργήσουν μια νέα ισορροπία. Ως εκ τούτου, η συνεχής καινοτομία προϋποθέτει μόνιμη και ασυνεχή αλλαγή και μόνιμη ανισορροπία. Ένας **επιχειρηματίας** δεν είναι απαραίτητα διευθυντής και ανεξάρτητος ιδιοκτήτης μιας επιχείρησης, αλλά ένα **πρόσωπο που ανακαλύπτει νέους συνδυασμούς**.

Στις περισσότερες περιπτώσεις, οι νέοι συνδυασμοί δεν πραγματοποιούνται από τους παραγωγούς των συνδυασμών που τελικά θα αντικατασταθούν. Κατά κανόνα έχουν ενσωματωθεί σε νέες επιχειρήσεις που αρχίζουν την παραγωγή μαζί με τις παλιότερες επιχειρήσεις. Με αυτό τον τρόπο, οι παλιότερες επιχειρήσεις εξαλείφονται, όταν παύουν να πραγματοποιούν νέους συνδυασμούς. Το καθήκον του επιχειρηματία είναι να καινοτομεί και να καθοδηγεί, δηλαδή να αποφασίζει ποιοι στόχοι θα τεθούν και όχι το πώς θα επιτευχθούν. Ο επιχειρηματίας δεν είναι ρισκοκίνδυνος επενδυτής ή προμηθευτής του κεφαλαίου. Και τα δύο από αυτά τα καθήκοντα ανήκουν στον κεφαλαιούχο.

Η ικανότητα και προθυμία ανάληψης μιας επιχειρηματικής εργασίας απαιτεί μια σπάνια στάση και μια συγκεκριμένη συμπεριφορά. Η ηγεσία είναι απαραίτητη για την καθοδήγηση των υπαρχόντων μέσων παραγωγής σε νέα, ασυνήθιστα κανάλια. Επιπλέον, ο επιχειρηματίας οφείλει να μη διστάζει να καινοτομεί. Κάνοντας κάτι νέο και επιδεικνύοντας έτσι αποκλίνουσα συμπεριφορά, εναντιώνεται στο κοινωνικό περιβάλλον. Ο επιχειρηματίας συνήθως περιγράφεται ως αρκετά ισχυρός για να σταθεί ενάντια στο ρεύμα της κοινωνίας, στην οποία ζει. Επιπλέον, η καινοτομία απαιτεί κάποια ειδικά ψυχολογικά κίνητρα.

Οι επιχειρηματίες δεν εκτελούν το καθήκον τους προκειμένου να ικανοποιήσουν τις δικές τους καταναλωτικές ανάγκες. Οι παράγοντες κινητοποίησης, που στοχεύουν στην έμμεση ικανοποίηση, αντί για την άμεση κατανάλωση είναι οι εξής:

1. Το όραμα και η θέληση για την ίδρυση ενός ιδιωτικού «βασιλείου», προκειμένου να επιτευχθεί η κοινωνική διάκριση. Αυτό το όραμα είναι πιο συναρπαστικό, όσο λιγότερες ευκαιρίες υπάρχουν για την επίτευξη της κοινωνικής διάκρισης. Η ομορφιά και εδώ είναι συνυφασμένη με τη δυσκολία- «χαλεπά τα καλά».

2. Η θέληση να κατακτήσει, να πολεμήσει, να αποδείξει την ανωτερότητά του από τους άλλους, να πετύχει για χάρη της ίδιας της επιτυχίας και όχι για τους καρπούς της επιτυχίας. Το ψυχολογικό και ηθικό κίνητρο είναι ανώτερο από το πρακτικό όφελος.
3. Η χαρά της δημιουργίας, η διάθεση της ενέργειας, και η προσπάθεια για χάρη της αλλαγής(Lumpkin & Dess, 1996, pp. 138-139).

Δεν χρειάζεται να είναι κανείς πλούσιος για να έχει την ευκαιρία να επιλέξει την καριέρα του επιχειρηματία. Οι καινοτομίες υποστηρίζονται εξίσου καλά τόσο από τον πλούτο όσο και από τις πιστώσεις. Εάν υποστηρίζονται από τον πλούτο, ο επιχειρηματίας επιτελεί δύο κύριες εργασίες: την εργασία του επιχειρηματία και την εργασία του τραπεζίτη. Βέβαια, ο τραπεζίτης είναι εκείνος που αναλαμβάνει τον οικονομικό κίνδυνο που σχετίζεται με την καινοτομία και όχι ο επιχειρηματίας.

Η διεξαγωγή καινοτομιών είναι μια δραστηριότητα με άξονα την επίτευξη κέρδους. Ωστόσο, οι περισσότεροι επιχειρηματίες δεν κινητοποιούνται από την αγοραστική δύναμη που παρέχεται από το κέρδος, αλλά στοχεύουν στην επιτυχία της επιχείρησης για την οποία το κέρδος είναι ένας δείκτης. Αλλά το ίδιο το κέρδος αποτελεί δείκτη ότι η επίτευξη κέρδους σε επίπεδο άνω του φυσιολογικού είναι δυνατή. Ως εκ τούτου, η είσοδος και ο ανταγωνισμός μεταβάλλει την αρχική θέση του κέρδους του επιχειρηματία και αργά ή γρήγορα επιτυγχάνεται μια νέα θέση ισορροπίας. Ακόμα και αν ο επιχειρηματίας επιτύχει να εδραιώσει το μονοπώλιο του οποίου οι αποδόσεις συνεχίζονται επ' αόριστον, η ροή των κερδών για αυτόν θα πρέπει να είναι πολύ προσωρινή. Έτσι, μετατρέπεται σε πρόσοδο μονοπωλίου αντί για επιχειρηματικό κέρδος.

Ως εκ τούτου, ο επιχειρηματίας δεν είναι ούτε ένα διακριτό επάγγελμα, ούτε μια μόνιμη κατάσταση. Παράλληλα, οι επιχειρηματίες δεν αποτελούν εξ ορισμού μια κοινωνική τάξη, αν και η επιτυχημένη επιχειρηματικότητα μπορεί να οδηγήσει σε ορισμένες κοινωνικές τάξεις, ανάλογα με το πώς χρησιμοποιούνται τα έσοδα της επιχείρησης. Αυτή η ταξική θέση βέβαια, είναι επίσης μέρος της αμοιβής του επιχειρηματία. Αυτό μπορεί να κρατήσει για αρκετές γενιές με την κληρονομιά χρηματικών απολαβών και επιχειρηματικών ικανοτήτων. Γεγονός που καθιστά ακόμη πιο εύκολη την έναρξη επιχειρήσεων των απογόνων του, αν και δεν μπορούν να κληρονομήσουν την ίδια την επιχειρηματική ικανότητα. Η ικανότητα αυτή

περιορίζεται κυρίως από τις σπάνιες κινητήριες δυνάμεις που απαιτούνται για αυτό. Δηλαδή, ο επιχειρηματίας συνήθως είναι πρωτοπόρος και χαρακτηρίζεται από ηγετικά χαρακτηριστικά, ενώ παράλληλα δεν είναι κατ' ανάγκη ριψοκίνδυνος, manager ή καπιταλιστής. Η καινοτομία είναι η κινητήρια δύναμη της οικονομικής ανάπτυξης και ο επιχειρηματίας οδηγεί την οικονομία μακριά από την κατά τα άλλα στατική της θέση και την προωθεί σε μια υψηλότερη θέση ισορροπίας. Οι καινοτομίες είναι ενδογενείς εξελίξεις σε ένα δυναμικό οικονομικό σύστημα. Οι επιχειρηματίες είναι πρόθυμοι να καινοτομήσουν, λόγω της κατοχής ορισμένων σπάνιων κινήτρων. Η επιχειρηματική δραστηριότητα και τα προκύπτοντα κέρδη δεν είναι μόνιμα. Η επιχειρηματικότητα είναι μια προσωρινή κατάσταση για κάθε άτομο, εκτός και αν αυτό συνεχίζει να καινοτομεί (Lumpkin & Dess, 1996, p. 139).

Στο ίδιο πλαίσιο και ο **Max Weber** (1864-1920) προσπάθησε να προσεγγίσει την έννοια της επιχειρηματικότητας. Η κοινωνιολογική «βεμπεριανή» θεωρία της επιχειρηματικότητας αντιλαμβάνεται τις κοινωνικές κουλτούρες ως κινητήρια δύναμη της επιχειρηματικότητας. Ο επιχειρηματίας επιτελεί έναν ρόλο σύμφωνα με τις προσδοκίες του συνόλου της κοινωνίας, και τέτοιες προσδοκίες βασίζονται σε θρησκευτικές πεποιθήσεις, ταμπού και έθιμα.

Ο Max Weber θεώρησε τη θρησκεία ως τη σημαντικότερη κινητήρια δύναμη της επιχειρηματικότητας, και υπερτόνισε το πνεύμα του καπιταλισμού, το οποίο υποστηρίζει την οικονομική ελευθερία και την ιδιωτική επιχείρηση. Ο καπιταλισμός αναπτύσσεται κάτω από την προτεσταντική ηθική της εργασίας, η οποία στηρίζεται σε αυτές τις αξίες. Ο σωστός συνδυασμός πειθαρχίας και περιπετειώδους, ελεύθερου πνεύματος καθορίζουν τον επιτυχημένο επιχειρηματία (Weber, 1947, pp. 267-333).

Προχωρώντας σε πιο πρόσφατες προσεγγίσεις, τη δεκαετία του 1970 αναπτύχθηκε μια θεωρία με κύριο εκφραστή τον **Israel Kirzner** που παρουσιάζει την **επιχειρηματικότητα ως την άγρυπνη προσπάθεια του ατόμου (επίδοξου επιχειρηματία) να αναγνωρίσει και να αξιοποιήσει ευκαιρίες κέρδους**, που παρουσιάζονται στην αγορά. Ο επιχειρηματίας, για να ενεργήσει με τον τρόπο αυτό, θα πρέπει να διαθέτει γνώσεις και πληροφορίες για την αγορά που δεν διαθέτουν άλλα οικονομούντα άτομα.

Η ύπαρξη αυτής της μορφής επιχειρηματικότητας δικαιολογείται και υπάρχει μόνο, εάν στον κόσμο των επιχειρήσεων δεν υπάρχει πλήρης γνώση και επάρκεια

πληροφοριών για ό,τι συμβαίνει στις διάφορες αγορές αγαθών και παραγωγικών συντελεστών. Και η αλήθεια είναι ότι ένας βαθμός άγνοιας ή ανεπαρκούς πληροφόρησης υπάρχει πάντα στην αγορά, λόγω της διαρκούς κίνησης της διαδικασίας της αγοράς την οποία δέχονται οι θεωρητικοί αυτής της σχολής ως βασικό χαρακτηριστικό της (Rae, 2007, pp. 24-25).

Η εν λόγω προσέγγιση είναι μέρος ενός ευρύτερου θεωρητικού σχήματος που ονομάζεται **αυστριακή θεωρία**. Έτσι η θεωρία του Kirzner περί επιχειρηματικότητας ονομάζεται και αυστριακή θεωρία επιχειρηματικότητας (Kirzner I. , 1973, p. 70; 1974, p. 101; 1979, p. 138), (2013). Επιχειρώντας μια εισαγωγική αναδρομή, μπορούμε να αναφέρουμε ότι οι θεωρητικές βάσεις της αυστριακής σχολής βρίσκονται στα έργα των **Mises** και **Hayek** στις δεκαετίες του '20 και του '30 (Ιωαννίδης, 1990, σ. 139; Ioannides, 2003, pp. 533-566), μολοντί οι ίδιοι οι αυστριακοί ισχυρίζονται (σε μεγάλο βαθμό δίκαια) πως η μεθοδολογία τους προέρχεται κατευθείαν από τον **Menger** (Praszkier & Nowak, 2011, p. 37).

Το σημαντικότερο στοιχείο ριζοσπαστισμού της αυστριακής σχολής είναι το γεγονός ότι βασίζεται σε μια ριζικά διαφορετική μεθοδολογία συγκριτικά με τις άλλες οικονομικές θεωρίες (Ιωαννίδης, 1993, σ. 39). Από τη μια πλευρά έχουμε το θετικισμό της νεοκλασικής θεωρίας και του κεϋνσιανισμού, θεωρίες σύμφωνα με τις οποίες το οικονομικό σύστημα αποτελεί ένα σύνολο σχέσεων και μεγεθών απολύτως γνωστών στον παρατηρητή οικονομολόγο και σε αυτήν την «αντικειμενική» γνώση εδράζεται και η δυνατότητα μαθηματικής έκφρασής τους (Ιωαννίδης, 1993, σ. 14). Στις παραπάνω θεωρίες αντιπαρατίθεται η αρχή του μεθοδολογικού ατομισμού, η αντίληψη δηλαδή ότι όλα τα κοινωνικά φαινόμενα είναι δυνατό να κατανοηθούν μόνο αναγόμενα στις ατομικές πράξεις που τα δημιουργήσαν είτε άμεσα είτε έμμεσα (Ιωαννίδης, 1994, σσ. 114-116, 150-160). Με άλλα λόγια, τα κοινωνικά φαινόμενα μπορούν να γίνουν αντιληπτά μόνο με την μορφή της συνισταμένης των διαφόρων ατομικών πράξεων. Πολλοί σημαντικοί σύγχρονοι συγγραφείς ακολούθησαν τα βήματα των αυστριακών στον τρόπο προσέγγισης και ερμηνείας των οικονομικών φαινομένων.

Ας αναφερθούμε στο σημείο αυτό στην παρουσίαση των ουσιαστικότερων σημείων της αυστριακής θεωρίας. Η έννοια που αποτελεί για το σύνολο των αυστριακών το βασικό αντικείμενο ανάλυσης της οικονομικής τους θεωρίας, καθώς και την

κινητήρια δύναμη ολόκληρης της οικονομικής διαδικασίας, είναι η επιχειρηματικότητα. Για τον ορισμό της επιχειρηματικότητας ως δραστηριότητας του επιχειρηματία, η αυστριακή θεώρηση χρησιμοποιεί τις εξής τέσσερις βασικές έννοιες: (α) **άγνοια**, (β) **λάθος**, (γ) **αντίληψη** και (δ) **κέρδος**. Με βάση τις εν λόγω έννοιες ο **επιχειρηματίας** για την ως άνω σχολή σκέψης δεν είναι άλλος παρά το άτομο εκείνο, το οποίο **αντιλαμβάνεται τις ευκαιρίες κέρδους που δημιουργούνται στην αγορά λόγω της γενικευμένης «άγνοιας» που επικρατεί και η οποία οδηγεί τους συναλλασσόμενους στη διάπραξη λαθών** (Praszkier & Nowak, 2011, pp. 66-67).

Ας προσπαθήσουμε να αναλύσουμε κάπως τις έννοιες που αναφέραμε παραπάνω. Το βασικό στοιχείο που εισάγεται είναι η υπόθεση της «άγνοιας», σε αντίθεση για παράδειγμα με την «τέλεια γνώση» που υποστηρίζουν ότι υπάρχει στην αγορά οι νεοκλασικοί. Εφόσον κάθε συναλλασσόμενος αγνοεί τα σχέδια των άλλων, είναι υποχρεωμένος κατά τη διαμόρφωση του σχεδίου του να δράσει δημιουργικά, να προσπαθήσει δηλαδή να «φανταστεί» προκαταβολικά τις ενέργειες των άλλων. Για να το επιτύχει αυτό είναι υποχρεωμένος να βρίσκεται σε διαρκή εγρήγορση, έτσι ώστε να αντιλαμβάνεται τα μηνύματα της αγοράς και να προσαρμόζεται ανάλογα, με σκοπό να εκμεταλλεύεται πιθανά λάθη, δηλαδή ανισορροπίες, στις τιμές. Είναι, εν ολίγοις, υποχρεωμένος να δρα «επιχειρηματικά». Το κινητοποιούν κίνητρο της παραπάνω λειτουργίας όλων των συναλλασσομένων που δρουν επιχειρηματικά είναι το κέρδος, ή με άλλα λόγια η εκμετάλλευση της πιθανής «ευκαιρίας κέρδους» που τυχόν να δημιουργηθεί από τα λάθη που συντελούνται στη διαδικασία της αγοράς (Praszkier & Nowak, 2011, pp. 68-69).

Η επιχειρηματική δραστηριότητα για τους αυστριακούς, όπως την περιγράψαμε παραπάνω, μπορεί να γίνει αντιληπτή με βάση ένα παράδειγμα που χρησιμοποιεί ο Kirzner (Kirzner I. , 1973, p. 70; 1974, p. 101; 1978, p. 102). Στο παράδειγμα αυτό υπάρχουν δύο μαγαζιά που πουλάνε μήλα, το πρώτο για ένα δολάριο και το δεύτερο για δύο. Μια τέτοια κατάσταση δεν μπορεί παρά να είναι αποτέλεσμα της «άγνοιας». Ο πρώτος πωλητής (αν υποθέσουμε ότι τα μήλα είναι ίδιας ποιότητας) αγνοεί ότι μπορεί να πουλήσει τα μήλα σε τιμή έως και διπλάσια από αυτή που τα πουλάει, ενώ ο δεύτερος, επίσης, αγνοεί ότι μια μείωση της τιμής του θα μπορούσε να αυξήσει την πωλούμενη ποσότητα. Αυτή η ανισορροπία είναι προφανώς μια πραγματικότητα ύπαρξης ενός «λάθους» στην αγορά, που μπορεί να γίνει αντιληπτό από εκείνον από τους δύο πωλητές που χαρακτηρίζεται σε μεγαλύτερο βαθμό από τον άλλον, από την

ιδιότητα της «εγρήγορσης». Άρα αυτή η ιδιότητα μπορεί να οριστεί όχι απλά ως η ικανότητα του ατόμου να αντιλαμβάνεται λάθη (ανισορροπίες) στην αγορά, αλλά και να το κάνει και να δρα όσο το δυνατόν νωρίτερα ώστε να προλάβει, για παράδειγμα, τον άλλο πωλητή που πιθανώς να θελήσει να δράσει ανάλογα (Kirzner I. , 1979, p. 138; 2013).

Είναι όμως φανερό ότι η ύπαρξη της διαφοράς των τιμών είναι μια πληροφορία που κυκλοφορεί ελεύθερα στην αγορά, και συνεπώς μπορεί να γίνει αντιληπτή και από κάποιον άλλο εκτός από τους δύο πωλητές. Αυτός λοιπόν ο «άλλος» που θα αντιληφθεί το λάθος που επικρατεί στην αγορά πρώτος, θα σπεύσει να προσφέρει στον πωλητή που πωλεί φθηνά μια τιμή λίγο ανώτερη από ένα δολάριο, έτσι ώστε να αποκτήσει τη μεγαλύτερη δυνατή ποσότητα μήλων, την οποία εν συνεχεία θα σπεύσει να πουλήσει για μια τιμή οριακά χαμηλότερη από δύο δολάρια, σε εκείνους τους αγοραστές που ήταν διατεθειμένοι να αγοράσουν νωρίτερα στην τιμή των δύο δολαρίων ή με άλλα λόγια στους πελάτες του δεύτερου πωλητή. Για τους αυστριακούς αυτός που θα εκμεταλλευτεί την παραπάνω ευκαιρία κέρδους λειτουργεί κατεξοχήν «επιχειρηματικά». Η ευκαιρία κέρδους εδώ αντιπροσωπεύεται από τη διαφορά ανάμεσα στις δύο τιμές πώλησης που υπάρχουν για τα μήλα και ο ρόλος του επιχειρηματία εκφράζεται από τη μεσολάβηση μεταξύ των συναλλασσομένων και την προσφορά και στους δύο (τον πρώτο πωλητή που πουλά για ένα δολάριο και τους πελάτες του δεύτερου πωλητή οι οποίοι αγοράζουν μήλα για δύο δολάρια) οριακά καλύτερων όρων ανταλλαγής, οι οποίοι θα του δώσουν την ευκαιρία να εξαλείψει την απόσταση μεταξύ των δύο τιμών πώλησης, που απεικονίζει ακριβώς το επιχειρηματικό κέρδος του (Praszkier & Nowak, 2011, pp. 71-72).

Ακόμα και αν υποθετικά δεχθούμε τη νεοκλασική υπόθεση της τέλει γνώσης θα φτάσουμε και εδώ (όπως και στην προαναφερθείσα θεωρία του «Καινοτόμου Επιχειρηματία» του Schumpeter) σε αδιέξοδο, γιατί ξανά αναγκαστικά αναφερόμαστε στην οικονομία σαν ένα σύστημα που βρίσκεται σε κατάσταση ισορροπίας, σε κατάσταση δηλαδή όπου κανένας συναλλασσόμενος δεν έχει οποιοδήποτε κίνητρο να μεταβάλλει την συμπεριφορά του και ταυτόχρονα, σε μια κατάσταση που η αριστοποίηση της χρήσης των μέσων που έχει στη διάθεση του είναι εξασφαλισμένη. Σε συνθήκες άρα τέλει γνώσης δεν είναι δυνατή ούτε η εμφάνιση της επιχειρηματικής λειτουργίας ως εκμετάλλευσης λαθών και αντίληψης ευκαιριών που δημιουργούνται στην αγορά (Kirzner I. , 1982a, p. 157; 1982b, p. 63; 1997, p. 71).

Παράλληλα, όπως είδαμε, η επιχειρηματική λειτουργία προϋποθέτει επίσης την ιδιότητα της εγρήγορσης (alertness) εκ μέρους του ατόμου. Αφού για να είναι το άτομο σε θέση να δράσει επιχειρηματικά, θα πρέπει να χαρακτηρίζεται από την ικανότητα της εγρήγορσης, την ικανότητα δηλαδή να παρακολουθεί τις μεταβολές της πραγματικότητας γύρω του, και να στοχάζεται διαρκώς γύρω από νέους τρόπους εκμετάλλευσης πιθανών ευκαιριών για αποκόμιση κέρδους. Αφού, όπως είναι προφανές, η άρση της νεοκλασικής υπόθεσης της τέλει γνώσης μας δίνει μια εικόνα της αγοράς όπως την βλέπουν οι αυστριακοί, ως μιας διαδικασίας σε διαρκή κίνηση και ανισορροπία, η οποία δημιουργεί συνεχώς ευκαιρίες για κερδοφορία (Kirzner I. , 1999, p. 146; 2008, p. 4).

Στο σημείο αυτό ύστερα από τη συνοπτική παρουσίαση της έννοιας της επιχειρηματικότητας που επιχειρήσαμε, μπορούμε να αποπειραθούμε μια θεωρητική γενίκευση των αρχών στις οποίες στηρίζεται η εν λόγω θεωρία. Πρώτα από όλα η αυστριακή θεωρία στηρίζεται στη απόλυτη υποκειμενικότητα της γνώσης. Οι εκπρόσωποι της σχολής αυτής θεωρούν ότι κάθε συναλλασσόμενος στην αγορά λειτουργεί υπό καθεστώς αβεβαιότητας (άγνοιας) σχετικά με τα εξωτερικά δεδομένα και με τις προθέσεις όλων των άλλων συναλλασσομένων, ενώ παράλληλα τα πλαίσια μέσα στα οποία ο συναλλασσόμενος δρα δεν είναι εκ των προτέρων γνωστά. Το καθεστώς της γενικευμένης άγνοιας που παρουσιάζεται εδώ ενισχύεται από την γενικότερη αντίληψη των αυστριακών ότι η γνώση των ατόμων είναι υπερσυνειδητή, και για αυτό το λόγο αδύνατο να αποκτηθεί από οποιοδήποτε άλλο άτομο. Με βάση αυτόν τον απόλυτο υποκειμενισμό της αυστριακής θεωρίας, όσον αφορά στην ανθρώπινη γνώση, δομείται ο ορισμός της επιχειρηματικής λειτουργίας. Έτσι είναι λογικό οι αυστριακοί να θεωρούν ότι οι επιλογές του επιχειρηματία δεν είναι δυνατόν να ελεγχθούν με βάση κάποιο ορθολογικό κριτήριο, παρά μόνο μέσω των εκ των προτέρων εκτιμήσεων του σε σχέση με τις ευκαιρίες κέρδους που νομίζει ότι υπάρχουν (Stokes, Wilson, & Mador, 2010, p. 20).

Συνεχίζοντας την παρουσίαση της επιχειρηματικότητας για τους αυστριακούς δε μπορούμε παρά να αναφερθούμε σε δύο ακόμα έννοιες, οι οποίες για αυτούς είναι θεμελιώδεις όσον αφορά στην κατανόηση της δράσης του επιχειρηματία. Η πρώτη έννοια είναι ο **ανταγωνισμός**. Για τον συναλλασσόμενο στην αγορά είδαμε παραπάνω ότι η βασικότερη ικανότητα που οφείλει να έχει είναι αυτή της εγρήγορσης. Η εγρήγορση όμως δεν σταματάει στην αντίληψη των ευκαιριών

κέρδους, αλλά είναι συνυφασμένη με την αντίληψη τους πριν από οποιονδήποτε άλλον. Συνεπώς η επιχειρηματική λειτουργία στην αγορά όπως ορίζεται από τους αυστριακούς είναι μια λειτουργία αναγκαστικά ανταγωνιστική. Βεβαίως εδώ πρέπει να επισημάνουμε ότι και η ίδια η ανταγωνιστική λειτουργία είναι μια λειτουργία επιχειρηματική, αφού σύμφωνα με τους αυστριακούς κάθε άτομο που ανταγωνίζεται με τα υπόλοιπα για την εκμετάλλευση μιας ευκαιρίας κέρδους προσπαθεί να βρει τρόπους με τους οποίους να κατορθώσει να επιτύχει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, ώστε να καρπωθεί το ίδιο τα πιθανά κέρδη, βασιζόμενο πάλι στην γενικότερη άγνοια που προσπαθεί να εκμεταλλευτεί μέσω της εγρήγορσης που το χαρακτηρίζει εξ ορισμού ως επιχειρηματία (Szabo & Herman, 2012, p. 270).

Ερχόμαστε τώρα στη δεύτερη έννοια που είναι αυτή της ισορροπίας. Είδαμε παραπάνω, ότι για τον Kirzner η επιχειρηματική δραστηριότητα ορίζεται ως: «η ανακάλυψη λαθών στην αγορά και η εκμετάλλευσή τους πριν από οποιονδήποτε άλλον». Είναι προφανές λοιπόν ότι η επιχειρηματική λειτουργία είναι προϊόν της ανισορροπίας στην αγορά. Όταν όμως ένας επιχειρηματίας εκμεταλλεύεται τα λάθη που παρουσιάζονται στην αγορά για να αποκομίσει κέρδος, ταυτόχρονα συμβάλλει στην εξάλειψή τους. Συνεπώς η επιχειρηματικότητα είναι μια δραστηριότητα, η οποία, μολονότι εκδηλώνεται σε συνθήκες ανισορροπίας, ταυτόχρονα οδηγεί το οικονομικό σύστημα προς μια νέα θέση ισορροπίας μέσω της ανακάλυψης και εξάλειψης των ανισορροπιών. **Αυτή η εξισορροπητική αντίληψη της επιχειρηματικότητας αποτελεί την κύρια διαφορά ανάμεσα στην αυστριακή θεωρία και την προαναφερθείσα έννοια της επιχειρηματικότητας του Schumpeter** (Freitag & Thurik, 2009, p. 47).

Όπως είδαμε στο παράδειγμα του Kirzner με τα μήλα, το μόνο που χρειάζεται για να εκπληρώσει κάποιος τον επιχειρηματικό του ρόλο είναι να τον διακατέχει η ιδιότητα της εγρήγορσης, έτσι ώστε να είναι σε θέση να αντιλαμβάνεται τις ευκαιρίες κέρδους. Είναι όμως λογικό στο σημείο αυτό να μας γεννηθεί το ερώτημα: πώς το άτομο θα αγοράσει τα μήλα από τον πρώτο πωλητή, αν δεν έχει ήδη κάποιο κεφάλαιο; Σε αυτήν την απορία οι αυστριακοί απαντούν ότι είναι μέρος του επιχειρηματικού ρόλου του ατόμου η ικανότητά του εκτός από το να ανακαλύπτει ευκαιρίες κέρδους να βρίσκει και τα απαραίτητα κεφάλαια για την εκμετάλλευσή τους ή με άλλα λόγια να πείθει κάποιους κεφαλαιούχους να επενδύσουν στην ιδέα του (Stokes, Wilson, & Mador, 2010, p. 34).

Με βάση την παραπάνω αντίληψη οι αυστριακοί διακρίνουν τους «καθαρούς» επιχειρηματίες που λειτουργούν επιχειρηματικά χωρίς να έχουν αναγκαστικά πόρους, από τους «κεφαλαιούχους» οι οποίοι επενδύουν στα επιχειρηματικά σχέδια των πρώτων με σκοπό την κερδοφορία. Συνεπώς η επιχειρηματική δραστηριότητα, σημαίνει την ανακάλυψη μιας ευκαιρίας να αποκτήσει κανείς κάτι χωρίς να είναι υποχρεωμένος να καταβάλει οποιοδήποτε τίμημα, πράγμα που κάνει την αρχική ιδιοκτησία κεφαλαίου εντελώς περιττή. Άρα σε αυτήν την κατηγορία των «γνήσιων» ή «καθαρών» επιχειρηματιών μπορεί να ανήκει οποιοσδήποτε, ανεξάρτητα από το μέγεθος της ιδιοκτησίας του. Μολονότι όμως η γνήσια επιχειρηματικότητα δεν προαπαιτεί την ιδιοκτησία παραγωγικών συντελεστών, η ιδιοκτησία συντελεστών αντίστροφα συνεπάγεται την επιχειρηματική λειτουργία, δηλαδή ο κεφαλαιούχος για τους αυστριακούς δρα πάντα επιχειρηματικά. Η συμπεριφορά του κεφαλαιούχου σύμφωνα με τον Kirzner και τον Mises είναι απαραίτητα επιχειρηματική, εφόσον η απόφασή του για το επιχειρηματικό εγχείρημα το οποίο θα χρηματοδοτήσει είναι μια απόφαση με σκοπό τον εντοπισμό και την εκμετάλλευση της καλύτερης ευκαιρίας κέρδους. Βλέπουμε δηλαδή, ότι ο κεφαλαιούχος λειτουργεί πάντα επιχειρηματικά, από την στιγμή που επιλέγει εκείνη την κατεύθυνση δράσης που του εξασφαλίζει, κατά την άποψή του, την καλύτερη δυνατή ευκαιρία κέρδους (Greene, Mole, & Storey, 2007, p. 31).

Μπορούμε ακόμα να διατηρήσουμε τις έννοιες της «εγρήγορσης» και της «αντίληψης» των αυστριακών, που αναφέραμε παραπάνω, ως τις βασικές ιδιότητες που συνιστούν την επιχειρηματική λειτουργία. Με την διαφορά ότι τώρα θεωρούμε ότι χαρακτηρίζουν την επιχειρηματικότητα του ιδιοκτήτη, ή αλλιώς του επενδυτή και αποτελούν τις προϋποθέσεις της επιτυχίας του με την έννοια ότι συμβάλλουν στην αύξηση της ιδιοκτησίας ή των πόρων του με ρυθμούς μεγαλύτερους από τον μέσο όρο. Βέβαια, ο επιχειρηματίας δεν μπορεί να ταυτίζεται με τον ιδιοκτήτη γενικά, αλλά μόνο με εκείνο τον ιδιοκτήτη ο οποίος αποβλέπει στην αποκόμιση κέρδους, η ιδιοκτησία δηλαδή του οποίου κινείται μέσα σε μια πολλαπλασιαστική διαδικασία (Greene, Mole, & Storey, 2007, p. 34).

Προχωρώντας σε ακόμα πιο πρόσφατες προσεγγίσεις, οι **Shane** και **Venkatraman** όρισαν την επιχειρηματικότητα ως διαδικασία με την οποία ανακαλύπτονται, αξιολογούνται και αξιοποιούνται ευκαιρίες για τη δημιουργία μελλοντικών αγαθών και υπηρεσιών. Επισημαίνονται παρακάτω πολλά βασικά σημεία που προέκυψαν από

τη χρήση αυτού του ορισμού. Για παράδειγμα, ο ορισμός αυτός δεν υπονοεί ότι ο επιχειρηματίας είναι και ιδρυτής εταιρείας, μια κοινή παραδοχή στην έρευνα σχετικά με την επιχειρηματικότητα, και τονίζει το γεγονός ότι οι νέες και καινοτόμες ιδέες για προϊόντα και υπηρεσίες μπορεί να προέρχονται από οπουδήποτε στην ιεραρχία και όχι απαραίτητα από την κορυφή (δηλαδή, τους ιδιοκτήτες των επιχειρήσεων ή τους ιδρυτές). Επιπλέον, υποστηρίζουν την ερμηνεία της επιχειρηματικότητας ως «διαδικασίας», και όχι ως μεμονωμένου γεγονότος, ενέργειας ή απόφασης. Για παράδειγμα, η απόφαση για τη δημιουργία και οργάνωση μιας νέας επιχείρησης, ενώ είναι σημαντική, είναι μόνο ένα μέρος από μια σειρά μέτρων που πρέπει να ληφθούν για την αποτελεσματική ανακάλυψη, αξιολόγηση και αξιοποίηση μιας ευκαιρίας. Τέλος, ο εν λόγω ορισμός αναγνωρίζει ότι η επιχειρηματικότητα βασίζεται στη «δημιουργικότητα», η οποία μπορεί να περιλαμβάνει, όχι μόνο την ανακάλυψη νέων ιδεών και γνώσεων, αλλά και την ρύθμιση των πόρων με νέους τρόπους. Δεν υπάρχει ελάχιστο όριο στη «δημιουργικότητα» που πρέπει να τηρείται προκειμένου να χαρακτηριστεί ως επιχειρηματικότητα, καθώς ο βαθμός της δημιουργικότητας που εμπλέκεται στην επιχειρηματικότητα ποικίλλει ανάλογα με τους τύπους των ανασυνδυασμών και αναδιανομής των πόρων (Shane & Venkatraman, 2000, p. 217).

Τέλος, ένας άλλος πρόσφατος ορισμός έχει δοθεί από την **Ευρωπαϊκή Επιτροπή**, η οποία ορίζει την επιχειρηματικότητα ως τη νοοτροπία και τη διαδικασία της δημιουργίας και της ανάπτυξης της οικονομικής δραστηριότητας συνδυάζοντας την ανάληψη κινδύνων, τη δημιουργικότητα και/ή την καινοτομία με κατάλληλη διαχείριση, μέσα σε ένα νέο ή/και υπάρχοντα οργανισμό (Κοινοτήτων, 2003, σ. 21).

Κατ' επέκταση, εφόσον στη διατριβή αυτή επιχειρείται να μελετηθεί το θέμα από την πλευρά της χρηματοδότησης, η πλέον πρόσφορη θεωρία, η οποία μπορεί να χρησιμοποιηθεί, ώστε να οριστεί η επιχειρηματικότητα και ο επιχειρηματίας, είναι της αυστριακής σχολής, καθώς μεταξύ άλλων αυτή προβαίνει στο σαφή διαχωρισμό του επιχειρηματία από τον επενδυτή.

1.1.2 Επιχειρηματικότητα και Οικονομία της γνώσης

Εάν η βιομηχανική οικονομία είχε ως βασικές πηγές τον άνθρακα και το σιδηρομετάλλευμα, η βασική πηγή της σημερινής οικονομίας είναι η γνώση. Οι νέες τεχνολογίες προκύπτουν πάντα χάρη στη γνώση, αλλά μια οικονομία που επικεντρώνεται στη γνώση χαρακτηρίζεται από ένα κρίσιμο ρόλο για την

πληροφόρηση και την επικοινωνία, ενώ είναι εμφανές ένα υψηλό ποσοστό δραστηριοτήτων έντασης γνώσης και σε άλλα άυλα στοιχεία που ισοδυναμούν με κάτι περισσότερο από το μετοχικό κεφάλαιο της οικονομίας (Acs & Storey, 2004, pp. 871-877).

Η ανάδυση της οικονομίας της γνώσης δεν περιορίζεται στην υψηλή τεχνολογία και στις υπηρεσίες Τεχνολογίας Πληροφορίας και Επικοινωνίας (ΤΠΕ). Άλλα, έχει παράλληλα, εξαπλωθεί σε όλους τους τομείς της οικονομίας της αγοράς, από τη δεκαετία του 1970. Η δημιουργία πλούτου εξαρτάται όλο και περισσότερο από την παραγωγή και αξιοποίηση των γνώσεων που αφορούν όχι μόνο την επιστήμη και την τεχνολογία, αλλά και τη γνώση της πρακτικής που απαιτείται για τη δημιουργία οικονομικής αξίας. Βέβαια, ότι η γνώση παίζει σημαντικό ρόλο στην οικονομία δεν είναι μια νέα ιδέα ή διαπίστωση. Η γνώση, που ενσωματώνεται σε άτομα και στην τεχνολογία ήταν πάντα στο επίκεντρο της οικονομικής ανάπτυξης. Αλλά, μόνο κατά τις τελευταίες δεκαετίες της έχει δοθεί εξέχουσα σημασία (Da Rin, Giacomo, & Sembenelli, 2011, p. 1051).

Ενώ οι επιστήμονες στη δεκαετία του 1950 και του 1960 τόνισαν την οικονομική σημασία των μεγάλων επιχειρήσεων, μόνο πιο πρόσφατα υπάρχει μια μετατόπιση από τη διαχείριση της οικονομίας προς την επιχειρηματική οικονομία στις χώρες του ΟΟΣΑ. Ριζικές αλλαγές στον τομέα των ΤΠΕ και της βιοτεχνολογίας έχουν δημιουργήσει ευκαιρίες στην αγορά που αναπτύσσονται πιο αποτελεσματικά για τις νέες επιχειρήσεις από ό,τι στις ήδη καθιερωμένες εταιρείες. Η στροφή προς την οικονομική δραστηριότητα που βασίζεται στη γνώση λέγεται ότι είναι η κινητήρια δύναμη που διέπει την εμφάνιση της επιχειρηματικής οικονομίας (Szabo & Herman, 2012, p. 269).

Παράλληλα, υπάρχει μια έμφαση στα προσωπικά κίνητρα, στις νέες ιδέες και στην ανάληψη κινδύνων, οι οποίες καθιστούν μικρές και νέες ευέλικτες επιχειρήσεις ζωτικής σημασίας για την οικονομική επιτυχία. Στην επιχειρηματική οικονομία, η ευελιξία και η καινοτομία είναι πιο σημαντικές από τη σταθερότητα και τον έλεγχο. Οι υπεύθυνοι χάραξης πολιτικής βασίζονται σε ορισμένες επιχειρηματικές πρωτοβουλίες για την αντιμετώπιση των σύγχρονων οικονομικών προβλημάτων που συνδέονται με διαρθρωτικές αλλαγές, όπως η ανεργία και η βιομηχανική στασιμότητα. Αρκετές μελέτες έχουν δείξει ότι οι νέες επιχειρήσεις έχουν θετική

επίδραση στην οικονομική ανάπτυξη στις προηγμένες καπιταλιστικές οικονομίες και σε σημαντική έκταση ακόμα και στις μεταβατικές οικονομίες. Αυτό δεν ισχύει στις αναπτυσσόμενες χώρες, όπου άλλοι μηχανισμοί είναι επί του παρόντος πιο σημαντικοί για την οικονομική ανάπτυξη (Dimitratos, Voudouris, Plakoyiannaki, & Nakos, 2012, p. 714; Ireland & Webb, 2007, p. 894).

1.1.3 Ο ρόλος της κουλτούρας στην επιχειρηματικότητα

Γιατί μερικοί άνθρωποι είναι επιχειρηματικά πιο δραστήριοι από τους άλλους; Τι παρακινεί τους ανθρώπους προς την επιχειρηματική διείσδυση και την αυτοαπασχόληση; Το κέρδος μπορεί να είναι ένα κίνητρο, όπως τονίστηκε από αρκετούς οικονομολόγους. Η επιθυμία για ανάληψη κινδύνων και το πνεύμα της περιπέτειας ίσως να είναι ένα άλλο. Μερικοί έχουν μεγαλύτερη πρόσβαση σε πληροφορίες ή γνώσεις και επιθυμούν να εκμεταλλευτούν αυτό το πλεονέκτημα. Ο επιχειρηματίας μπορεί να οδηγείται όχι μόνο από οικονομικά κίνητρα, αλλά και από ψυχολογικά κίνητρα, όπως η επιθυμία να καινοτομήσει και να δημιουργήσει νέα προϊόντα. Ο πολιτισμός μπορεί να επηρεάσει την επιχειρηματικότητα μέσω ατομικών προσανατολισμών και της ύπαρξης πανεπιστημιακών ή ερευνητικών ιδρυμάτων υψηλότερου επιπέδου (Baum, Frese, & Baron, 2012, p. 87).

Ωστόσο, τα πλεονεκτήματα αυτά από μόνα τους δεν μπορούν να παρακινήσουν την επιχειρηματικότητα. Μερικά άτομα μπορεί να μην έχουν άλλη επιλογή από το να επιλέξουν την αυτοαπασχόληση (Lehner & Kansikas, 2012, p. 31). Η επίδραση του πολιτισμού στην επιχειρηματικότητα τονίστηκε για πρώτη φορά από τον Max Weber. Όπως υποστήριξε ο Weber, ο προτεσταντισμός ενθαρρύνει μια κουλτούρα που τονίζει τον ατομικισμό, το κίνητρο για επίτευξη στόχων και προσωπική επιτυχία, προωθεί τη νομιμοποίηση του επιχειρηματικού επαγγέλματος, τον ορθολογισμό, τον ασκητισμό και την αυτάρκεια. Αυτή η ηθική απετέλεσε το θεμελιώδες στοιχείο του πνεύματος του σύγχρονου καπιταλισμού. Ωστόσο, ο Weber θεώρησε ότι αυτό το ήθος του ορθολογικού ατομικισμού ήταν απόν σε άλλες πνευματικές παραδόσεις. Για παράδειγμα, υποστήριξε ότι μια ορθολογική οικονομική ηθική δεν θα μπορούσε να αναπτυχθεί στον Ινδουισμό, λόγω της πίστης τους στο σύστημα των καστών, στη μοίρα και στην αναγέννηση, στην υπερβολική τυπολατρία και την εξάρτηση από τη μαγεία. Ο πολιτισμός επηρεάζεται σε μεγάλο βαθμό από τη θρησκεία, αφού η θρησκεία καθορίζει τις βασικές αξίες και τις πεποιθήσεις ενός ατόμου. Άλλοι

ερευνητές υποστηρίζουν ότι η θρησκεία από μόνη της δεν διαμορφώνει πολιτισμούς. Ο πολιτισμός μπορεί να οριστεί ως ένα σύνολο κοινών αξιών, πεποιθήσεων και κανόνων μιας ομάδας ή μιας κοινότητας (Γκόβαρης, 2002, σ. 138). Επίσης, προσδιορίζουν τον πολιτισμό ως συλλογικό προγραμματισμό του νου που διακρίνει τα μέλη μιας ομάδας ή μιας κατηγορίας ανθρώπων από την άλλη. Με άλλα λόγια, θεωρούν τον πολιτισμό ως ένα συλλογικό φαινόμενο που διαμορφώνεται κατεξοχήν από το κοινωνικό περιβάλλον του ατόμου. Οι **πολιτιστικές διαφορές** είναι το αποτέλεσμα των εθνικών, περιφερειακών, κοινωνικών, θρησκευτικών, φυλετικών και γλωσσικών παραλλαγών. Οι αξίες είναι ένα κρίσιμο χαρακτηριστικό του πολιτισμού και του διακριτικού χαρακτήρα του. Η έρευνα δείχνει με ποιο τρόπο η εθνική κουλτούρα επηρεάζει τις αξίες στο χώρο εργασίας σε διάφορες χώρες (Stokes, Wilson, & Mador, 2010, pp. 156-180; Burton, 2000, p. 88; Van Everdingen & Waarts, 2003, p. 224; Garrett, Buisson, & Yap, 2006, pp. 293-295).

Τα ποσοστά επιχειρηματικότητας διαφέρουν σε μεγάλο βαθμό μεταξύ των εθνών και των χρονικών περιόδων. Ενώ ορισμένες χώρες παρουσιάζουν σταθερά υψηλά επίπεδα σε διάφορους δείκτες της επιχειρηματικής δραστηριότητας λόγω χάρη πολλές αγγλοσαξονικές χώρες, σε άλλες χώρες έχουμε χαμηλότερα ποσοστά. Οι θεωρητικοί της επιχειρηματικότητας προτείνουν έναν δείκτη επίδρασης για τον πολιτισμό μαζί με άλλους διαρθρωτικούς παράγοντες που αιτιολογούν τις διαφορές μεταξύ των χωρών. Ορισμένες **κοινωνικές αξίες** μπορεί να συμβάλλουν στον σχηματισμό μιας νέας εταιρείας ή/και κάποιου γενικότερου οικονομικού δυναμισμού σε γενικές γραμμές (OECD, 2010, p. 46; Ireland & Webb, 2007, p. 895; Chand & Ghorbani, 2011, p. 597).

Άλλοι ερευνητές υποστήριξαν την έννοια του **κινήτρου για επιτυχία** ως ζωτικής σημασίας για την οικονομική ανάπτυξη (Jennings, Greenwood, Lounsbury, & Suddaby, 2013, p. 4; Jones, Coviello, & Tang, 2011, p. 637). Αν και η ανάλυση αυτή έχει επικριθεί για έλλειψη σαφών αποτελεσμάτων και αμφισβητήσιμες μετρήσεις, όπως για παράδειγμα η χρήση των αλλαγών στον τομέα της παραγωγής ηλεκτρικής ενέργειας για τη μέτρηση της οικονομικής ανάπτυξης, οι ερευνητές προσπάθησαν να μετρήσουν πραγματικά μια πτυχή της επιχειρηματικής κουλτούρας και να τη συνδέσουν με την οικονομική ανάπτυξη.

Στο ίδιο πλαίσιο, έγινε μια παρόμοια προσπάθεια με τη μέτρηση των **πολιτιστικών αξιών** των μαθητών σε 41 χώρες συνδυάζοντας τα αποτελέσματα με έναν εθνικό δείκτη του επιχειρηματικού πνεύματος από τους Kelley et. al. το 2009 (Kelley, Peters, & O'Connor, 2009, p. 231). Παρά το γεγονός ότι οι ερευνητές δεν χρησιμοποίησαν οικονομικά πρότυπα για τη δοκιμή εναλλακτικών εξηγήσεων, η ανάλυση αποφέρει ενδιαφέροντα αποτελέσματα. Ειδικότερα, ο προσανατολισμός μιας κοινωνίας προς την ανταγωνιστικότητα βρέθηκε να σχετίζεται με τους ρυθμούς οικονομικής ανάπτυξης. Πιο πρόσφατα, χρησιμοποιήθηκε η Παγκόσμια Έρευνα Αξιών (World Values Survey) για την ανάπτυξη ενός εναλλακτικού δείκτη κινήτρου για την επιτυχία και το κατά πόσο αυτή συσχετίζεται με την οικονομική ανάπτυξη (Markman & Baron, 2003, p. 287).

Αναγνωρίζοντας ότι η ανάλυσή τους είναι ενσωματωμένη σε ένα σύγχρονο πλαίσιο οικονομικής ανάπτυξης, οι νεότερες ερμηνείες δείχνουν ότι το κύριο εύρημα τους για τον θετικό ρόλο του επιχειρηματικού πνεύματος βασίζεται σε ορισμένα αδύναμα μέτρα και μεταβλητές.

Σε αντίθεση με τη σύνδεση του πολιτισμού με την οικονομική ανάπτυξη με βάση έναν υποτιθέμενο ενδιάμεσο ρόλο της επιχειρηματικότητας, ένας περιορισμένος αριθμός από άλλες μελέτες έχουν συνδέσει άμεσα τις κοινωνικές αξίες με τους δείκτες της επιχειρηματικότητας (Kiss, Danis, & Cavusgil, 2012, p. 281; Freytag & Thurik, 2009, p. 48; Urbano & Guerrero, 2013, p. 44). Στις εν λόγω μελέτες εφαρμόστηκαν οι τέσσερις διαστάσεις του πολιτισμού του **Hofstede** ώστε να μελετηθούν οι εθνικές διαφορές στα ποσοστά της καινοτομίας. Το συμπέρασμα στο οποίο κατέληξαν αυτές ήταν ότι **ο πολιτισμός επηρεάζει την καινοτομία μιας χώρας**. Πιο συγκεκριμένα, οι ερευνητές βρήκαν ότι η πολιτιστική αξία της αποδοχής της αβεβαιότητας είναι στενά συνδεδεμένη με τα ποσοστά της καινοτομίας. Άλλοι συνδέουν την ατομική διάσταση με την εταιρική επιχειρηματικότητα και επικεντρώνονται στον ατομικισμό, καθώς η τιμή αυτή έχει συσχετιστεί με την προθυμία των ανθρώπων να υπερβαίνουν τις νόρμες και το επίπεδο των κινήτρων για επιτυχία. Τα ευρήματά τους υποδηλώνουν ότι μπορεί να υπάρχει ένα «βέλτιστο επίπεδο» ατομικισμού. Ενώ οι διαστάσεις του Hofstede είναι ελκυστικότερες εννοιολογικά και είναι διαθέσιμες για μεγάλο αριθμό χωρών, αντιστακλούν τα γενικά πολιτιστικά χαρακτηριστικά και δεν έχουν αναπτυχθεί για να ταξινομήσουν τις κοινωνίες από την άποψη της ειδικής επιχειρηματικής κουλτούρας τους.

Οι Zhara et. al. (Zahra, Santeri, & Yu, 2005, p. 137) συνδέουν τη δημιουργικότητα με την επιχειρηματικότητα, χρησιμοποιώντας τον δείκτη «**Bohemian Index**» - ένα μέσο μέτρησης του ποσοστού των καλλιτεχνικά δημιουργικών ατόμων στην περιοχή. Παρά το γεγονός ότι ο δείκτης αυτός δεν αντιπροσωπεύει πραγματικά την επιχειρηματική κουλτούρα, θεωρούν ότι η επιχειρηματικότητα συνδέεται γενικά με τη δημιουργικότητα. Άλλοι μελετούν την επίδραση της επιχειρηματικής κουλτούρας στις περιφερειακές οικονομίες, χρησιμοποιώντας δεδομένα για τις πολιτιστικές αξίες και πεποιθήσεις. Έχει δοκιμαστεί ένα μοντέλο στο οποίο εξηγούνται τα επίπεδα εν γένει της επιχειρηματικότητας σε ένα δείγμα 36 χωρών. Ο πολιτισμός αξιολογήθηκε με δύο έμμεσα μέτρα, δηλαδή μια μεταβλητή για την ιδιοκτησία των επιχειρήσεων ως υποκατάστατο για την επικράτηση των μοντέλων επιχειρηματικού ρόλου, και μια μεταβλητή για τα οικονομικά μοντέλα που βασίζονταν σε κρατικές επιχειρήσεις. Αναγνωρίζοντας ότι συσχετίστηκαν πραγματικά τα επίπεδα της εν γένει επιχειρηματικότητας στον εθνικό πολιτισμό σε ένα τόσο ευρύ εμπειρικό πλαίσιο, οι μετρήσεις του πολιτισμού είναι έμμεσες και ελλιπείς.

Στο πλαίσιο αυτό, αναμένεται ότι η ανάπτυξη πιο άμεσων μέτρων για την επιχειρηματική κουλτούρα που βασίζονται στην υποκείμενη θεωρία και αντικατοπτρίζουν τις διάφορες επιχειρηματικές αξίες μπορεί να βελτιώσει τις υπάρχουσες αναλύσεις και να συμβάλει στην υπάρχουσα βιβλιογραφία (OECD, 2013, p. 24).

Με άλλα λόγια, είναι σημαντικό να αναπτυχθεί ένα μέτρο για την επιχειρηματική κουλτούρα μέσω της αξιοποίησης ιδεών σχετικά με τον **προσανατολισμό των αξιών** των επιχειρηματιών. Με βάση τη θεμελιώδη πεποίθηση ότι οι επιχειρηματίες είναι μέχρι ενός σημείου διαφορετικοί, οι ψυχολόγοι έχουν προσπαθήσει να βρουν διακριτικά χαρακτηριστικά της προσωπικότητάς τους. Οι ερευνητές έχουν ήδη συνδέσει τους επιχειρηματίες με το όραμα και τη θέληση ίδρυσης ενός ιδιωτικού βασιλείου, συνήθως, αν και όχι απαραίτητα, και μιας δυναστείας (OECD, 2013, p. 24).

Στη συνέχεια, υπάρχει η **θέληση για κατάκτηση**: η ώθηση για να αποδείξει την ανωτερότητά του στους άλλους, για να πετύχει για χάρη της επιτυχίας, όχι για τους καρπούς της επιτυχίας. Τέλος, υπάρχει η χαρά της δημιουργίας απλά από την διάθεση της ενέργειας και της εφευρετικότητας. Άλλα έργα από τους Holland & Cole

(Between Discourse and Schema: Reformulating a Cultural-Historical Approach to Culture and Mind, 1995, p. 476) και Holt (A comparative study of values among Chinese and U.S. entrepreneurs: Pragmatic convergence between contrasting cultures, 1997, p. 204) επιβεβαίωσαν τη γενική ιδέα ότι οι επιχειρηματίες έχουν διακριτά χαρακτηριστικά προσωπικότητας. Σε μια προσπάθεια να συνοψίσουν τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας, οι προαναφερθέντες ερευνητές καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι υπάρχουν (τουλάχιστον) επτά χαρακτηριστικά που διακρίνουν τους επιχειρηματίες ή ιδιοκτήτες επιχειρήσεων από τους μη επιχειρηματίες. Χωρίς να υπεισέλθουμε σε λεπτομέρειες, αυτά αφορούν στην ανάγκη για επιτυχία, την ιδέα του (εσωτερικού κυρίως) ελέγχου, τις στάσεις έναντι των κινδύνων και τη δημιουργικότητα.

Οι Irani et. al(2005, pp. 61-82) προσδιορίζουν τον **πολιτισμό ως συλλογική ρύθμιση** του νου που διακρίνει τα μέλη μιας ομάδας ή κατηγορίας ανθρώπων από μια άλλη. Η ψυχονοητική αυτή ρύθμιση αποτελείται από κοινές αξίες, πεποιθήσεις και πρότυπα. Αυτά τα νοητικά κατασκευάσματα επηρεάζουν το πώς οι άνθρωποι που κοινωνικοποιούνται μέσα σε μια συγκεκριμένη κουλτούρα αντιλαμβάνονται τα γεγονότα(Irani, Love, Elliman, Jones, & Themistocleou, 2005, p. 72). Με αυτόν τον τρόπο καθορίζεται, επίσης, ποιες συμπεριφορές θεωρούνται κατάλληλες ή ακατάλληλες σε διάφορες κοινωνικές καταστάσεις. Δεδομένου ότι η εν λόγω ρύθμιση επιτελείται από κοινού, δηλαδή αναπτύσσεται μετά από χρόνια κοινωνικοποίησης μέσα σε έναν πολιτισμό, οδηγεί σε σχετικά προβλέψιμες απαντήσεις σε συχνές κοινωνικές καταστάσεις ή περιβάλλοντα. Αυτά τα χαρακτηριστικά μοτίβα της συμπεριφοράς δημιουργούν διαφορές μεταξύ των πολιτισμών, που μπορεί να παρατηρηθούν, και έτσι η επιρροή των πολιτισμικών διαφορών στις κοινωνικές διαδικασίες, όπως η επιχειρηματικότητα, μπορεί να προβλεφθεί αν οι κοινωνικές αξίες και οι κανόνες είναι γνωστά στοιχεία. Σε μια συλλογική αναφορά που περιλαμβάνει πενήντα τρεις χώρες, εντοπίστηκαν τέσσερις διαστάσεις διαφοροποίησης των διαφόρων πολιτισμών που μπορεί να χρησιμοποιηθούν για να περιγράψουν και να εξηγήσουν ορισμένες πτυχές της συμπεριφοράς σε διάφορες πολιτισμικές ομάδες. Οι διαστάσεις αυτές είναι: (1) **η απόσταση εξουσίας**, (2) **η αποφυγή της αβεβαιότητας**, (3) **ο ατομικισμός**, και (4) **η αρρενωπότητα**.

1.2 Ερευνητικός Σκοπός

Ο ερευνητικός σκοπός της παρούσας διατριβής μπορεί να αποτυπωθεί στην επόμενη φράση: **«Ο ρόλος των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων στη χρηματοδότηση καινοτομικών επιχειρηματικών εγχειρημάτων: Κριτική αξιολόγηση των χωρών της Βόρειας και Νότιας Ευρώπης».**

Στο σημείο αυτό κρίνεται σκόπιμο να αναφέρουμε προκαταβολικά τι ορίζουμε ως **άτυπη μη οικογενειακή επένδυση**. Υπό τον όρο αυτό στην παρούσα μελέτη εννοούμε **τη χρηματοδότηση κατά την τελευταία τριετία της έναρξης μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας από κάποιον άλλον εκτός του συγγενικού πλαισίου του χρηματοδότη, χωρίς ο χρηματοδότης να γίνεται ιδιοκτήτης μεριδίου, ή να ασκεί διευθυντικά καθήκοντα στο νέο εγχείρημα**(Burns, 2010, p. 104).

Για την καλύτερη εκπλήρωση του ερευνητικού σκοπού της εργασίας έχουν αναπτυχθεί περαιτέρω ερευνητικά ερωτήματα τα οποία και παρατίθενται ως ακολούθως:

- Πώς διαφοροποιούνται οι άτυπες επενδύσεις ανά κατηγορία επενδυτή στις χώρες της Βόρειας και Νότιας Ευρώπης;
- Πώς διαφοροποιούνται οι άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις ανά κατηγορία επενδυτή στις χώρες της Βόρειας και Νότιας Ευρώπης;
- Ποια η επίδραση του φύλου, της ηλικίας, του αν ο ερωτώμενος είναι ιδιοκτήτης/διευθυντής επιχείρησης, αν υπάρχει γνωριμία με άλλους επιχειρηματίες, αν υπάρχουν ευκαιρίες μέσα στους επόμενους 6 μήνες, αν υπάρχει δυνατότητα εκκίνησης νέας επιχείρησης, του φόβου της αποτυχίας, του επιπέδου εκπαίδευσης και του επιπέδου εισοδήματος στις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις των χωρών της Βόρειας και Νότιας Ευρώπης;
- Ποια η επίδραση των εχόντων την ιδιότητα του μετανάστη στις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις των χωρών της Βόρειας και Νότιας Ευρώπης;

1.3 Δομή

Για την εκπλήρωση του ερευνητικού σκοπού και των ερωτημάτων της διατριβής, αυτή θα δομηθεί σε έξι (6) κεφάλαια. Το πρώτο κεφάλαιο αποτελεί το παρόν εισαγωγικό, αναφέροντας γενικά στοιχεία για το θέμα της εργασίας, διάφορους ορισμούς της επιχειρηματικότητας, τη διασύνδεση της επιχειρηματικότητας με την

οικονομία της γνώσης και το ρόλο της κουλτούρας. Επιπλέον, γίνεται παρουσίαση του ερευνητικού σκοπού και ερωτημάτων, της δομής της εργασίας, της σημαντικότητάς της και της συμβολής στην ακαδημαϊκή γνώση καθώς επίσης και στους βασικότερους περιορισμούς της έρευνας.

Το δεύτερο κεφάλαιο, αποτελεί τη βιβλιογραφική επισκόπηση. Στην αρχή του κεφαλαίου, γίνεται αναφορά στην επιχειρηματικότητα και στην καινοτομία με την παρουσίαση των διαφόρων μελετών ως προς αυτά τα επιστημονικά αντικείμενα με ιδιαίτερη εστίαση στη διαφοροποίηση των χωρών της Βόρειας και Νότιας Ευρώπης. Ακολούθως, ερευνώνται οι προεκτάσεις των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων σε σχέση με τα κοινωνικά δίκτυα και τους παράγοντες που επιδρούν σε αυτές. Επιπλέον, γίνεται ανάλυση του ρόλου της επιχειρηματικής εκπαίδευσης στην επιχειρηματικότητα. Στη βάση αυτή, διερευνάται το κατά πόσο ο επιχειρηματίας διακρίνεται περισσότερο βάσει προσωπικών γνωρισμάτων ή η επιχειρηματικότητα μπορεί να διδαχθεί οδηγώντας σε ενθαρρυντικά αποτελέσματα αναφορικά στους επίδοξους μελλοντικούς επιχειρηματίες. Ύστερα, εξετάζεται ο ρόλος της κουλτούρας και του πολιτισμικού υπόβαθρου στην επιχειρηματικότητα. Στόχος του κεφαλαίου αυτού, είναι να φανεί αν οι διαστάσεις αυτές είναι σημαντικές, επεκτείνοντας τα αποτελέσματα στις διαφοροποιήσεις των χωρών της Βόρειας και Νότιας Ευρώπης. Ενώ κλείνοντας, τελευταίο θέμα προς ανάλυση είναι η χρηματοδότηση και η προαγωγή της καινοτομίας μέσω αυτής, με εστίαση στις εξεταζόμενες χώρες.

Το τρίτο κεφάλαιο αφορά στο σχεδιασμό και στη μεθοδολογία της έρευνας. Αρχικά, εξετάζεται το θέμα του ρόλου των άτυπων επενδύσεων στην επιχειρηματικότητα. Μετά από αυτό, γίνεται σύνοψη των βασικών θέσεων της εργασίας, κάτι το οποίο καθιστά εφικτή την ανάπτυξη των ερευνητικών υποθέσεων της, κατ' αντιστοιχία με τα ερευνητικά ερωτήματα που αναπτύχθηκαν στην εισαγωγή. Ενώ παράλληλα, παρουσιάζεται και η φιλοσοφία της έρευνας που θα υιοθετηθεί για τη διατριβή, με την απαραίτητη θεωρητική τεκμηρίωση. Κατόπιν τούτου, παρατίθεται η ανάλυση της ερευνητικής προσέγγισης και στρατηγικής, αλλά και των τεχνικών έρευνας. Στο σημείο αυτό αναφέρουμε ότι επειδή τα στοιχεία για την έρευνα θα βασιστούν σε δεδομένα του Παγκόσμιου Παρατηρητήριου Επιχειρηματικότητας (Global Entrepreneurship Monitor- GEM), κρίθηκε επίσης σημαντικό να γίνει αναφορά στη μεθοδολογία του. Τέλος, γίνεται αιτιολόγηση των μεθόδων στατιστικής ανάλυσης που θα εφαρμοστούν.

Το τέταρτο κεφάλαιο αναφέρεται στα αποτελέσματα της εμπειρικής ανάλυσης. Αρχικά, θα γίνει παρουσίαση των στοιχείων του δείγματος, ενώ εν συνεχεία θα εξεταστούν οι διαφορές των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων μεταξύ των χωρών της Βόρειας και Νότιας Ευρώπης, αλλά και η επίδραση των παραγόντων αυτών πάνω στις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις.

Το πέμπτο κεφάλαιο αποτελεί τη συζήτηση. Στο κεφάλαιο αυτό θα γίνει κριτική ανάλυση των αποτελεσμάτων, συνδέοντας παράλληλα τα βιβλιογραφικά ευρήματα με τα ευρήματα της εμπειρικής προσέγγισης και ανάλυσης του θέματος.

Το έκτο και τελευταίο κεφάλαιο είναι τα συμπεράσματα. Στο κεφάλαιο αυτό θα γίνει σύνοψη των βασικών ευρημάτων της διατριβής, ενώ παράλληλα θα αναλυθούν οι προεκτάσεις ως προς την πρακτική εφαρμογή των αποτελεσμάτων, ενώ τέλος θα διατυπωθούν συγκεκριμένες προτάσεις ως προς τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις και για περαιτέρω μελλοντική έρευνα επί του θέματος.

1.4 Σημαντικότητα

Η σημασία του υπό εξέταση θέματος αφορά τόσο στο σύνολό του, όσο και στα επιμέρους στοιχεία τα οποία το συναποτελούν. Καταρχήν τα θέματα της επιχειρηματικότητας και της καινοτομίας είναι κεφαλαιώδη στη σύγχρονη οικονομική συγκυρία. Τα τελευταία χρόνια όλο και περισσότερο αυξάνεται το ενδιαφέρον για το ρόλο της επιχειρηματικότητας στην οικονομική ανάπτυξη. Το γεγονός αυτό έχει ως αποτέλεσμα η μελέτη αυτής της μορφής ανθρώπινης δράσης, να έχει λάβει πρωτεύουσα θέση σε θεωρητικό και εμπειρικό επίπεδο οικονομικών και όχι μόνο ερευνών.

Όσον αφορά στην κάθε οικονομία ξεχωριστά, μέσω της επιχειρηματικής δραστηριότητας διασφαλίζεται η παρουσία της στην παγκοσμιοποιημένη αγορά. Για να διασφαλισθεί και να αναπτυχθεί η παρουσία αυτή είναι απαραίτητο να τονωθεί η διαδικασία επενδύσεων των επιχειρήσεων σε εξοπλισμό, ανθρώπινο κεφάλαιο, συστήματα οργάνωσης και δίκτυα προώθησης της παραγωγής σε παραδοσιακές και νεώτερες αγορές. Για όλα αυτά είναι καθοριστικός ο ενεργός ρόλος των επιχειρηματιών, που αντιλαμβάνονται ευκαιρίες κέρδους, αναλαμβάνουν κινδύνους, υιοθετούν καινοτομίες και συντονίζουν τους συντελεστές παραγωγής, στην αναπτυξιακή διαδικασία (Audretsch, 2002, p. 11).

Τίποτα δεν μπορεί να αναπληρώσει την έλλειψη επιχειρηματικότητας. Τρανταχτή απόδειξη αυτής της θέσης αποτελούν οι σοσιαλιστικές χώρες της κεντρικής και ανατολικής Ευρώπης, όπου η προσπάθεια να υποκατασταθεί η επιχειρηματικότητα με άλλες μεθόδους διαχείρισης της οικονομίας, όπως ο κεντρικός σχεδιασμός, αποδείχτηκε καταστροφική (Barrell & Holland, 2000, pp. 477-504).

Στη σημερινή εποχή με τις τεράστιες προκλήσεις της ανοικτής διεθνούς αγοράς, η ενίσχυση και η βελτίωση της επιχειρηματικότητας στην Ευρωπαϊκή Ένωση (Ε.Ε.) είναι κάτι παραπάνω από επιβεβλημένες. Όμως η στάση των Ευρωπαίων απέναντι στην επιχειρηματικότητα και η συμμετοχή τους σε αυτή παρουσιάζει μεγάλες αποκλίσεις στα διάφορα κράτη-μέλη της Ένωσης. Επιπροσθέτως η Ευρώπη παρουσιάζει ένα έντονο έλλειμμα επιχειρηματικότητας και σε σύγκριση με τις Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής (ΗΠΑ), υπάρχει δηλαδή ασθενέστερος επιχειρηματικός δυναμισμός. Οι Ευρωπαίοι συμμετέχουν λιγότερο από τους Αμερικανούς σε νέες επιχειρηματικές πρωτοβουλίες και οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις δεν έχουν εξίσου γρήγορους ρυθμούς ανάπτυξης σε σχέση με τις επιχειρήσεις των ΗΠΑ. Είναι, λοιπόν, προφανές ότι η Ευρώπη πρέπει να ενθαρρύνει ακόμη περισσότερο την επιχειρηματικότητα. Χρειάζεται περισσότερες νέες και κερδοφόρες επιχειρήσεις που να είναι σε θέση να εκμεταλλευτούν το σύγχρονο άνοιγμα των αγορών και να ξεκινήσουν δημιουργικές και καινοτόμες προσπάθειες αξιοποίησής τους σε ευρύτερη κλίμακα.

Ταυτόχρονα, οι διαρθρωτικές αλλαγές της οικονομίας, που παρατηρήθηκαν στα τέλη του περασμένου αιώνα μετακύλησαν το συγκριτικό πλεονέκτημα της Ευρώπης προς δραστηριότητες που βασίζονται στη διαχείριση της γνώσης και της καινοτομίας (Audretsch, 2002, pp. 12-13).

Αναφορικά τώρα με το θέμα της επιχειρηματικότητας στα πλαίσια της Ένωσης έχει συνταχθεί η Πράσινη Βίβλος της Ε.Ε. για την Επιχειρηματικότητα στην Ευρώπη, η οποία επιχειρεί να δώσει μια συνολική απάντηση, με μέτρα που αποβλέπουν στη βελτίωση τόσο των ενδογενών παραγόντων, αυτών δηλαδή που καθορίζουν την ατομική απόφαση, όσο και των εξωγενών, που σχετίζονται κυρίως με το οικονομικό περιβάλλον (Κοινοτήτων, 2003, σ. 25).

Είναι σαφές ότι η αποτελεσματικότητα της δραστηριότητας των επιχειρηματιών σε μια χώρα βρίσκεται σε άμεση συνάρτηση με τη δυνατότητά τους να συγκεντρώνουν

τους πόρους που χρειάζονται για την υλοποίηση των σχεδίων τους. Βέβαια πάνω από όλα η επιχειρηματικότητα σημαίνει ανάληψη κινδύνου λόγω της υπάρχουσας αβεβαιότητας και πειραματισμού. Έτσι είναι λογικό το κύριο βάρος των πόρων που απαιτούνται για την υλοποίηση ενός επιχειρηματικού σχεδίου να προέρχονται, στο αρχικό στάδιο τουλάχιστον, από τα κεφάλαια του ίδιου του επιχειρηματία. Ωστόσο, η επιχειρηματική ικανότητα δεν είναι άμεσα συναρτημένη με την ιδιοκτησία πόρων. Και εδώ μπαίνει το **θέμα της χρηματοδότησης όχι μόνο ως απαραίτητου θεμελίου για την εκδήλωση της επιχειρηματικότητας, αλλά και ως κατεξοχήν επιχειρηματικής δραστηριότητας.**

Επιπροσθέτως, οι επιπτώσεις κάθε μορφής επιχειρηματικής δραστηριότητας στην οικονομική ανάπτυξη θα είναι πολύ πιο σημαντικές, όσο ευκολότερη είναι η πρόσβαση των επίδοξων επιχειρηματιών στη χρηματοδότηση, καθώς είναι αποδεδειγμένο ότι η έλλειψη κεφαλαίων αποτελεί το βασικότερο πρόβλημα τόσο για τη δημιουργία, όσο και για την ανάπτυξη μιας επιχείρησης. Εκτός των άλλων, είναι φανερό ότι ο βαθμός ευκολίας πρόσβασης σε επαρκή χρηματοδότηση αποτελεί έναν σοβαρό περιορισμό για το εύρος της επιχειρηματικής δραστηριότητας που επιδεικνύουν οι κοινωνίες σε διάφορες φάσεις της εξέλιξης τους. Με βάση όλα τα παραπάνω είναι εμφανής ο λόγος για τον οποίον η μελέτη της χρηματοδότησης των επιχειρηματικών προσπαθειών σε κάθε χώρα συνιστά ένα ζήτημα κεφαλαιώδες.

1.5 Περιορισμοί της έρευνας

Ως κυριότερος περιορισμός της παρούσης έρευνας μπορεί να θεωρηθεί η πρόσβαση του ερευνητή στα δεδομένα της έρευνας. Συγκεκριμένα, το γεγονός πως ο ερευνητής βασίστηκε σε μία υπάρχουσα βάση δεδομένων παρά στην αυτοπρόσωπη συλλογή των στοιχείων εμπεριέχει κινδύνους καθώς είναι σχετικά άγνωστες οι συνθήκες και ο τρόπος που συλλέχθηκαν τα δεδομένα που υπήρχαν στην εν λόγω βάση. Παρά ταύτα, η μέθοδος που χρησιμοποιήθηκε και αναλύεται περαιτέρω στο σχετικό κεφάλαιο μπορεί να χαρακτηριστεί ως η πιο ενδεδειγμένη, καθώς η πρόσβαση σε δεδομένα από το σύνολο των χωρών θα ήταν πολύ δύσκολη, αρχικά λόγω της έλλειψης των απαραίτητων πόρων και ακολούθως λόγω της απαραίτητης μετάφρασης του συνόλου των ερωτήσεων στις διάφορες γλώσσες.

Η προαναφερθείσα μετάφραση των ερωτήσεων που απευθύνθηκαν στους ερωτώμενους μπορεί να αποτελέσει τον δεύτερο περιορισμό της έρευνας, καθώς η μετατροπή τους από γλώσσα σε γλώσσα μπορεί να δημιουργήσει πρόβλημα συνοχής και αλλοίωσης του νοήματός τους. Γεγονός που, πιθανώς, να δημιουργήσει προβλήματα σχετικά με την γενίκευση και την αντιπροσωπευτικότητα των αποτελεσμάτων.

Επιπροσθέτως, ένας άλλος περιορισμός μπορεί να θεωρηθεί, η ύπαρξη δεδομένων έως το 2012, όταν τόσο οι επιπτώσεις, όσο και η επιρροή της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης άρχισαν να γίνονται πιο έντονες, ειδικά για τις χώρες της Νοτίου Ευρώπης. Αυτός ο περιορισμός μπορεί να αποβεί ιδιαίτερα σημαντικός για την αντιπροσωπευτικότητα των αποτελεσμάτων, καθώς οι αλλαγές στον τομέα της επιχειρηματικότητας, στο ρόλο της καινοτομίας στην επιχειρηματικότητα και στη χρηματοδότηση ως επιχειρηματικότητα μπορεί να είναι σημαντικές από χώρα σε χώρα και ειδικότερα μεταξύ των χωρών της Βορείου και της Νοτίου Ευρώπης για την επιλογή των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων. Επομένως μία μελλοντική επέκταση της παρούσης διδακτορικής εργασίας θα μπορούσε να είναι η προσθήκη δεδομένων από τα τελευταία τέσσερα έτη.

Παρά τους ανωτέρω περιορισμούς, η παρούσα έρευνα προσφέρει σημαντικά δεδομένα σχετικά με το ρόλο των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων και γενικότερα το ρόλο της χρηματοδότησης νέων επιχειρημάτων καινοτομίας, καθώς επίσης και μια σχετικά εμπεριστατωμένη ανάλυση στις διαφορές που εντοπίζονται μεταξύ των χωρών της Βόρειας και Νότιας Ευρώπης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 : ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΗ ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ

Στο παρόν κεφάλαιο, αναπτύσσεται βιβλιογραφικά το ζήτημα της επιχειρηματικότητας υπό τη σκοπιά της καινοτομίας, καθώς και ο ρόλος του επιχειρηματία υπό την προοπτική του άτυπου χρηματοδότη επενδύσεων για την προαγωγή της καινοτομίας.

2.1 Επιχειρηματικότητα και καινοτομία

Ο Drucker (Entrepreneurial Strategies, 1985, p. 229) υποστήριξε ότι η καινοτομία είναι το βασικό εργαλείο της επιχειρηματικότητας. Επιπλέον, τόσο η καινοτομία όσο και η επιχειρηματικότητα απαιτούν δημιουργικότητα. Η δημιουργικότητα είναι μια διαδικασία με την οποία αλλάζει ένας συμβολικός τομέας του πολιτισμού. Νέα τραγούδια, νέες ιδέες, νέα μηχανήματα αποτελούν παραδείγματα δημιουργικότητας, σύμφωνα με τον Mihaly (Creativity: Flow and the Psychology of Discovery and Invention, 1997, σ. 28). Η δημιουργικότητα μπορεί να είναι η ικανότητα σύνθεσης ή υλοποίησης μιας νέας ιδέας, είτε πρόκειται για λύση σε ένα πρόβλημα, είτε μια νέα μέθοδο ή συσκευή, ή ακόμα και ένα νέο καλλιτεχνικό προϊόν ή μορφή προϊόντος. Ο Lassig (Approaches to creativity: How adolescents engage in the creative process, 2013, p. 4) ορίζει τη δημιουργικότητα ως κάτι νέο και χρήσιμο. Η δημιουργικότητα είναι η πράξη του να βλέπει κανείς πράγματα που ο καθένας γύρω μας βλέπει, κάνοντας όμως συνδέσεις που κανείς άλλος δεν έχει κάνει. Η δημιουργικότητα είναι η μετάβαση από το γνωστό στο άγνωστο. Ο πολιτισμός ασκεί μια αρνητική επιρροή στη δημιουργικότητα, σύμφωνα με τον Pearce (Trust in interpersonal communication, 1974, p. 11), ωστόσο, χωρίς την δημιουργικότητα, δεν θα είχε δημιουργηθεί ο ίδιος ο πολιτισμός.

Κανένας επιχειρηματίας ή επιχείρηση, ανεξαρτήτως μεγέθους ή επιτυχίας, δεν μπορεί να συνεχίσει να κατέχει ηγετική θέση, εκτός και αν αναγνωρίζει ότι η σύγχρονη επιχείρηση λειτουργεί σε έναν κόσμο συνεχούς αλλαγής, που δημιουργεί νέα προβλήματα, κινδύνους και ευκαιρίες για τα οποία θα πρέπει να κινητοποιήσει τους πόρους της επιχείρησης προτού γίνουν αισθητές οι επιπτώσεις των εν λόγω αλλαγών. Για μια επιτυχή πορεία, ο επιχειρηματίας και η επιχείρηση πρέπει να γνωρίζουν πού βρίσκεται η εν λόγω εταιρεία ή πώς η εταιρεία θα φτάσει σε αυτό το σημείο. Αυτό στη συνέχεια απαιτεί σαφή προσδιορισμό των δραστηριοτήτων της εταιρείας, η οποία

θα μπορεί να προσαρμόζει συνεχώς τις εργασίες της στην πραγματικότητα της αγοράς, γεγονός το οποίο αποτελεί τον ακρογωνιαίο λίθο της επιβίωσης και της ανάπτυξής της.

Η καινοτομία ορίζεται ως η **προσθήκη ενός νέου στοιχείου σε ένα υπάρχον προϊόν ή σε μια διαδικασία**. Λέξεις κλειδιά είναι η προσθήκη και το υπάρχον προϊόν ή η διαδικασία. Το προϊόν ή η διαδικασία έχουν ήδη δημιουργηθεί και έχουν κριθεί επιτυχή. Όταν αυτά υποστούν αλλαγή, έτσι ώστε να λειτουργούν καλύτερα ή να ικανοποιούν μια άλλη ανάγκη, τότε γίνεται λόγος για καινοτομία σε ένα προϊόν που ήδη υπάρχει. Η καινοτομία είναι και η **επιτυχής αξιοποίηση των νέων ιδεών**. Κάθε καινοτομία ξεκινά με δημιουργικές ιδέες. Η δημιουργικότητα είναι το σημείο εκκίνησης για την καινοτομία, ωστόσο αυτή, δεν αποτελεί επαρκή συνθήκη για την καινοτομία. Η καινοτομία είναι η εμφύτευση της δημιουργικής έμπνευσης (Drucker P. , 2006, pp. 32-33).

Καινοτομία είναι η διαδικασία της καλύτερης δυνατής υλοποίησης μιας νέας ιδέας, η ενεργοποίηση μιας δημιουργικής ιδέας, η οποία παράγει μια σειρά από καινοτόμες δράσεις. Πρόκειται για την δημιουργία νέας αξίας, καθώς και για την διαδικασία εκείνη που μετατρέπει τις νέες ιδέες σε νέα αξία. Ωστόσο, δεν νοείται καινοτομία χωρίς δημιουργικότητα. Καινοτομία είναι η διαδικασία που συνδυάζει τις ιδέες και τη γνώση για να παράγει νέα αξία. Χωρίς αυτήν, μια επιχείρηση, καθώς και οι υπηρεσίες που παρέχει, θεωρούνται πλέον, ή ενδεχομένως θα θεωρηθούν στο μέλλον, ξεπερασμένες.

Τα λεξικά ορίζουν την καινοτομία ως την εισαγωγή ενός νέου ή διαφορετικού στοιχείου, καθώς και την εφαρμογή της δημιουργικής έμπνευσης. Ο αμερικανικός οργανισμός National Innovation Initiative (NII) ορίζει την καινοτομία ως τον **συνδυασμό εφεύρεσης και διορατικότητας**, που οδηγεί στη δημιουργία της κοινωνικής και οικονομικής αξίας, αφού «καινοτομία ίσον αξία», δηλαδή η δημιουργία νέας αξίας για την ικανοποίηση των πελατών. Η καινοτομία είναι η βάση όλων των πλεονεκτημάτων του ανταγωνισμού, καθώς αποτελεί το μέσο πρόβλεψης και ικανοποίησης των αναγκών των πελατών και τη μέθοδο χρησιμοποίησης της τεχνολογίας (Drucker P. , 2006, pp. 34-35).

Η καινοτομία ενισχύεται από πληροφορίες που συλλέγονται από τις νέες συνδέσεις - από τις γνώσεις που έχουν αποκτηθεί από άλλους κλάδους ή τομείς και από την

ενεργό δράση σε συλλογικά δίκτυα. Επίσης, η καινοτομία προκύπτει από την οργάνωση κύκλων ανταλλαγής, όπου οι πληροφορίες δε συσσωρεύονται ή αποθηκεύονται απλώς, αλλά δημιουργούνται. Η γνώση δημιουργείται εκ νέου από τις συνδέσεις που δεν υπήρχαν πριν, όπως αναφέρει ο Wheatley (1994, p. 123). Επιπλέον, η καινοτομία απαιτεί ένα νέο τρόπο θεώρησης των πραγμάτων, κατανόησης των ανθρώπων, καθώς και μια επιχειρηματική προθυμία ανάληψης κινδύνων και έντονης εργασίας. Μια ιδέα δεν αποτελεί καινοτομία μέχρι να υιοθετηθεί ευρέως και να ενσωματωθεί στην καθημερινή ζωή των ανθρώπων. Οι περισσότεροι άνθρωποι αντιστέκονται στην αλλαγή, έτσι, ένα βασικό μέρος της καινοτομίας περιλαμβάνει την πειθώ για την αποτελεσματικότητα μιας ιδέας (Stokes, Wilson, & Mador, 2010, p. 56; Drucker P. , 1985, p. 240).

Οι επιχειρήσεις σε όλο τον κόσμο βιώνουν αυτό που μπορεί να περιγραφεί δικαιολογημένα ως επανάσταση: η αύξηση του κόστους της ενέργειας και των υλικών, ο έντονος διεθνής ανταγωνισμός, οι νέες τεχνολογίες, η αύξηση της χρήσης των αυτοματισμών και των ηλεκτρονικών υπολογιστών (Chand & Ghorbani, 2011, p. 602). Όλα αυτά αποτελούν σημαντικές προκλήσεις, οι οποίες απαιτούν μια θετική απάντηση από τον επιχειρηματία και τη διοίκηση, σχετικά με το αν η επιχείρηση επιθυμεί να επιβιώσει και να ευημερήσει. Σε μια εποχή όπου η εξεύρεση χρηματοδότησης είναι μια πρόκληση και η ρευστότητα της επιχείρησης αγγίζει τα όρια της κρίσης, η ανάγκη για δημιουργικότητα και καινοτομία είναι πιο επιτακτική από ποτέ, και καθώς οι διάφοροι ανταγωνιστές αποτυγχάνουν να αντιληφθούν την νέα πραγματικότητα, οι ανταμοιβές για επιτυχή προϊόντα και διαδικασίες είναι μεγαλύτερες (Drucker P. , 1985, p. 240).

Η ανάπτυξη νέων προϊόντων ή υπηρεσιών αποτελεί ευθύνη των ίδιων των επιχειρήσεων, οι οποίες, μέσα από την εμπειρία, αντιλαμβάνονται τις δυσκολίες που δημιουργούνται, όταν αναλαμβάνουν καινοτόμες επενδύσεις σε μια περίοδο μεγάλης αβεβαιότητας. Η καινοτομία απαιτεί ιδιαίτερες επιχειρηματικές και διοικητικές δεξιότητες, συνεργασία του αφοσιωμένου εργατικού δυναμικού, χρηματοδότηση και ένα κλίμα που θα δημιουργήσει τις καλύτερες δυνατές συνθήκες για ενθαρρυνθεί η επιτυχία της εφαρμογής της (Drucker P. , 1985, p. 240; Innovation and Entrepreneurship, 2006, p. 35; Stokes, Wilson, & Mador, 2010, p. 56).

Ο Joseph Schumpeter (1911) θεωρεί ότι η έννοια της καινοτομίας, η οποία περιγράφεται ως η χρήση μιας εφεύρεσης για να δημιουργηθεί ένα νέο εμπορικό προϊόν ή υπηρεσία, είναι ο κυριότερος παράγοντας στη δημιουργία νέας ζήτησης και, συνεπώς, νέου πλούτου. Η καινοτομία δημιουργεί νέα ζήτηση και οι επιχειρηματίες εισάγουν τις καινοτομίες στην αγορά. Αυτό καταστρέφει τις υπάρχουσες αγορές και δημιουργεί νέες, οι οποίες με τη σειρά τους καταστρέφονται από ακόμα νεότερα προϊόντα ή υπηρεσίες (Schumpeter J. , 1989, p. 213).

Ο Schumpeter αποκαλεί αυτή τη διαδικασία «δημιουργικές καταστροφές». Η καινοτομία είναι η επιτυχής ανάπτυξη του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος και, ως εκ τούτου, είναι το κλειδί για την επιχειρηματικότητα. Οι επιχειρηματίες είναι εκείνοι οι οποίοι αναλαμβάνουν την ευθύνη για τη δημιουργία καινοτομίας. Η παρουσία της καινοτομίας είναι εκείνη που διακρίνει τον επιχειρηματία από τους άλλους επαγγελματίες. Η καινοτομία, ως εκ τούτου, οφείλει να αυξάνει την ανταγωνιστικότητα μέσω των προσπαθειών που γίνονται με στόχο την αναζωογόνηση, την ανανέωση και τον επαναπροσδιορισμό των οργανισμών, των αγορών ή των κλάδων τους, εάν η επιχείρηση θέλει να θεωρείται επιχειρηματική (Schumpeter J. , 1989, p. 213; Drucker P. , 1985, p. 240).

Η Fiona Fitzpatrick προσδιόρισε τα ακόλουθα στοιχεία της καινοτομίας (Drucker P. , 1985, p. 240; Innovation and Entrepreneurship, 2006, p. 35; Stokes, Wilson, & Mador, 2010, p. 56):

1. Πρόκληση: αυτό που προσπαθεί κανείς να αλλάξει ή να ολοκληρώσει – το «τράβηγμα» (Pull).
2. Εστίαση στον πελάτη: η δημιουργία αξίας για τους πελάτες – η «ώθηση» (Push).
3. Δημιουργικότητα: η παραγωγή και ανταλλαγή ιδεών.
4. Επικοινωνία: η ροή των πληροφοριών και των ιδεών.
5. Συνεργασία: οι άνθρωποι εργάζονται από κοινού πάνω στην ιδέα.
6. Ολοκλήρωση: η εφαρμογή της νέας ιδέας.
7. Περισυλλογή: οι εμπειρίες και η ανταλλαγή εμπειριών οδηγούν σε πιο αναβαθμισμένες ικανότητες.
8. Πολιτισμός: το πεδίο εφαρμογής της καινοτομίας περιλαμβάνει τα εξής:
 - Ηγεσία (αξιολογεί τις δυνατότητες και συνθέτει την ομάδα δράσης - το πρότυπο).

- Ο ανθρώπινος παράγοντας (διαφορετικές ομάδες εξουσιοδοτημένων ανθρώπων που καινοτομούν - η πηγή της καινοτομίας).
- Βασικές αξίες (η εμπιστοσύνη και ο σεβασμός να ορίζουν και να διακρίνουν μια καινοτόμο οργάνωση).
- Αξίες καινοτομίας (ορισμένες αξίες που καθιστούν δυνατή την υλοποίηση μιας φαινομενικά αδύνατης ιδέας).

9. Πλαίσιο: η καινοτομία δε νοείται ως μια απόκοσμη διαδικασία, αλλά διαμορφώνεται μέσα από τις αλληλεπιδράσεις με τον κόσμο.

2.1.1 Μορφές καινοτομίας

Στην έναρξη της επιχείρησης, ο επιχειρηματίας θεωρείται καθοριστικός παράγοντας για την ανάπτυξη μιας επιχειρηματικής ιδέας, την αξιοποίηση των πόρων, και την οργάνωση μιας επιχείρησης, που θα εισαγάγει ένα νέο προϊόν ή μια νέα υπηρεσία στην αγορά. Σε ένα ανταγωνιστικό επιχειρηματικό περιβάλλον ο επιχειρηματίας και η επιχείρηση πρέπει να συνεχίσουν να επιδιώκουν νέες ευκαιρίες και να προνοούν, κάνοντας τις απαραίτητες ρυθμίσεις, για τη μετατροπή των πόρων τους σε νέα προϊόντα και υπηρεσίες. Η καινοτομία πρέπει, ως εκ τούτου, να εμπνέει όλη την επιχείρηση για τη δημιουργία ή την εφεύρεση του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος και την επιβίωσή της στην αγορά (Schumpeter J. , 1989, p. 213).

Η καινοτομία μπορεί να λάβει διάφορες μορφές:

1. Καινοτομία στις διαδικασίες.
2. Καινοτομία σε προϊόντα ή υπηρεσίες.
3. Καινοτομία στον τομέα της διοίκησης και της οργάνωσης της εργασίας.

Η επιχειρηματικότητα είναι η συνεχιζόμενη παραγωγή καινοτομίας με την αξιοποίηση των ευκαιριών που έγιναν αντιληπτές στο επιχειρηματικό περιβάλλον. Σε αυτήν την προσέγγιση, η επιχειρηματικότητα ασχολείται επομένως με την πρωτοπορία σε: νέες ιδέες, νέα προϊόντα, νέες υπηρεσίες ή σε συνδυασμούς πόρων με στόχο την αποτελεσματικότερη ικανοποίηση των αναγκών των καταναλωτών. Η επιχειρηματικότητα έχει περιγραφεί σε σχέση με την ικανότητα της εκ νέου δημιουργίας ενός προϊόντος ή υπηρεσίας. Είναι η ικανότητα για ανίχνευση ευκαιριών εκεί όπου οι άλλοι βλέπουν χάος, αντίφαση και σύγχυση. Είναι, επίσης, η ικανότητα σύνθεσης μιας «ομάδας» με σκοπό την έρευνα που στοχεύει στη συμπλήρωση των

ήδη υπαρχουσών δεξιοτήτων και ταλέντων. Είναι τεχνογνωσία για την εύρεση, τη συλλογή και τον έλεγχο των πόρων. Τέλος, είναι μια προθυμία ανάληψης υπολογισμένου κινδύνου, σύμφωνα με τον Timmons(Stokes, Wilson, & Mador, 2010, p. 60).

2.1.2.1 Πρόκληση για την καινοτομία

Το πεδίο εφαρμογής της καινοτομίας για την εμπορική επιτυχία είναι η ανάπτυξη ή η υιοθέτηση νέων εννοιών ή ιδεών που οδηγούν σε οποιαδήποτε μορφή αυξημένων οργανωτικών ή κοινωνικών οφελών. Η καινοτομία ασχολείται περισσότερο με νέες προσεγγίσεις, νέες ιδέες και πρωτοτυπία, καθώς και με τα μέσα με τα οποία οι ιδέες γίνονται εκμεταλλεύσιμες προκειμένου να αποκτηθεί ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Η παρούσα οικονομική μεταρρύθμιση της νιγηριανής κυβέρνησης - National Economic Empowerment and Development Strategy (NEEDS) για παράδειγμα αναζητά λιγότερη εξάρτηση από εισαγόμενα υλικά αγαθά, υπηρεσίες και τεχνολογία. Ωστόσο, αν αυτή η εξάρτηση πρόκειται να αρθεί επιτυχώς, υπάρχουν τρεις δραστηριότητες που θα πρέπει να τύχουν της δεούσης προσοχής από άποψη διαχείρισης προτεραιότητας και δέσμευσης πόρων αυτόν τον αιώνα(Schumpeter J. , 1989, p. 213; Rae, 2007, p. 26):

1. Η ανάγκη να διερευνηθούν οι **ανεκμετάλλευτοι φυσικοί πόροι** για την πιθανότητα μετατροπής τους σε αγαθά και υπηρεσίες. Αυτό θα απαιτούσε μια επιστημονική ανάλυση των διαφόρων πόρων που διατίθενται στη χώρα, με τον προσδιορισμό των ιδιοτήτων τους, και τον προσδιορισμό του βαθμού στον οποίο αυτές οι ιδιότητες μπορούν να αξιοποιηθούν.
2. Η ανάγκη για **ανάπτυξη νέων τεχνολογιών** που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την επεξεργασία των πρώτων υλών, οι οποίες μπορούν να προκύψουν από την έρευνα των φυσικών πόρων, η οποία προτείνεται παραπάνω και με σκοπό την παραγωγή προϊόντων και υπηρεσιών.
3. Η ανάγκη **προσαρμογής των υφιστάμενων τεχνολογιών**, έτσι ώστε να μπορούν να αξιοποιηθούν τα τοπικά (εγχώρια) υλικά ως υποκατάστατα. Μια δραστική αλλαγή από μια σχεδόν πλήρη εξάρτηση από ξένες έρευνες και τεχνολογίες είναι απαραίτητη. Η επιχειρηματική επιτυχία αυτόν τον αιώνα, κατά συνέπεια, εξαρτάται από τη σοβαρότητα με την οποία αναλαμβάνονται οι επιχειρήσεις τις

καινοτόμες δραστηριότητες όσον αφορά στο input sourcing και την ανάπτυξη νέων τοπικών προϊόντων(Drucker P. , 2006, p. 39).

Η κοινωνία γενικά, θα ωφεληθεί περισσότερο από τις ατομικές επιχειρήσεις που ασχολούνται με καινοτόμες δραστηριότητες παρά από την ανάθεσή τους σε κυβερνητικές υπηρεσίες. Όπως παρατήρησε ο **Max Weber**, όταν η καινοτομία διοχετεύεται μέσω αυτόνομων ανταγωνιστικών επιχειρήσεων, συρρικνώνεται ο κίνδυνος και η κοινωνική αποδοκιμασία των ανεπιτυχών καινοτομιών μπορεί να είναι περιορισμένη. Η κοινωνία μπορεί να αντέξει μια επιχειρηματική αποτυχία, αλλά όχι την αποτυχία της κυβέρνησης. Οι οικονομικοί φορείς της κυβέρνησης, που λειτουργούν με νόμους ή εντάλματα, δε διαθέτουν ευέλικτο μηχανισμό σε σύγκριση με μια αγορά στην οποία μπορούν να αξιολογηθούν οι πιθανότητες του κάθε δεδομένου κινδύνου και να μετρηθούν τα αποτελέσματά τους. Καμία επιχείρηση, όσο διαφοροποιημένη ή μεγάλη και αν είναι, δεν μπορεί να επαναπαύεται στα επιτεύγματα του παρελθόντος. Καθίσταται επιτακτική ανάγκη για μια επιχείρηση η συνεχής πρόκληση για την εξεύρεση νέων και καλύτερων τρόπων ανανέωσης παλιότερων προϊόντων ή την δημιουργία νέων προϊόντων. Το νέο περιβάλλον μπορεί έτσι να απαιτεί νέο σχεδιασμό προϊόντων, νέες τεχνικές παραγωγής, σύνθεσης και συσκευασίας που λαμβάνουν υπόψη τους το δυναμικό επιχειρηματικό περιβάλλον(Stokes, Wilson, & Mador, 2010, p. 60; Praszkie & Nowak, 2011, p. 113).

Η επιτυχία στην επιχειρηματικότητα σήμερα απαιτεί συνεχή καινοτομία. Η ανακάλυψη νέων λύσεων για τα προβλήματα και η δυνατότητα εισαγωγής νέων προϊόντων και υπηρεσιών στη μεταβαλλόμενη αγορά αποτελούν μέρος της αγοράς του διανοητικού κεφαλαίου, το οποίο προσδίδει σε μια επιχείρηση ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Σε ένα δυναμικό περιβάλλον, η επιτυχία προκύπτει από την αναζήτηση νέων ευκαιριών και τη δυνατότητα εύρεσης κρυμμένων συνδέσεων και γνώσεων σχετικά με νέα προϊόντα ή υπηρεσίες, που είναι επιθυμητά από τον πελάτη.

Ενώ ο ανθρώπινος παράγοντας αποτελεί τον πιο πολύτιμο πόρο, οι καλές ιδέες είναι σχετικά λίγες. Οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες διαθέτουν υψηλές αμοιβές για την προσέλκυση και διατήρηση ταλέντων, διότι ο πλούτος προέρχεται κατευθείαν από την καινοτομία. Η δημιουργικότητα είναι η ρίζα της καινοτομίας. Είναι μια

διαδικασία και μια ικανότητα που μπορεί να την αναπτύξει και να την διαχειριστεί ολόκληρη η επιχείρηση(Nair & Pandey, 2006, p. 53).

Ο Shapiro υποστηρίζει ότι η συνεχόμενη και διεισδυτική καινοτομία είναι το κλειδί για την μακροπρόθεσμη βιώσιμη επιτυχία στον αδυσώπητο ανταγωνισμό για την προσέλκυση πελατών. Για να είναι δυνατή η επιβίωση σε κάθε συνθήκη ανταγωνισμού, η επιχείρηση θα πρέπει γρήγορα και επανειλημμένα να αναδομεί εκ νέου τον εαυτό της. Ο χάρτης πορείας για την επανεφεύρεση ξεκινά με την εφαρμογή των εξής στοιχείων(Schumpeter J. , 1989, p. 215; Stokes, Wilson, & Mador, 2010, p. 60; Praszkie & Nowak, 2011, p. 113; Mayer, Salovey, Caruso, & Sitarenios, 2001):

1. Επανεξέταση των υποκείμενων υποθέσεων.
2. Αναδιαμόρφωση του τρόπου με τον οποίο θα επιτελεστεί το έργο.
3. Διαμόρφωση ακολουθίας, όταν η εργασία λαμβάνει χώρα.
4. Μεταφορά, όπου εκτελείται εργασία για να μειωθούν οι μεταβιβάσεις και οι καθυστερήσεις.
5. Μείωση της συχνότητας εκτέλεσης συγκεκριμένων δραστηριοτήτων.
6. Εκ νέου ανάθεση εργασιών, διερευνώντας εάν κάποιος άλλος θα μπορούσε να επιτύχει το ίδιο αποτέλεσμα πιο ωφέλιμα και αποδοτικά.
7. Αναδιαμόρφωση της τεχνολογίας, που υποστηρίζει το εν λόγω έργο. Θα μπορούσε για παράδειγμα ένα νέο λογισμικό και ένας αυτοματοποιημένος εξοπλισμός να μετασχηματίσει τον τρόπο εργασίας;

Η ανάπτυξη δεν μπορεί να διατηρηθεί χωρίς πρόσθετες καινοτομίες (συνήθως στο προϊόν ή στις υπηρεσίες ή στο μάρκετινγκ), με πρόσθετες καινοτομίες, όμως, οι επιχειρήσεις γίνονται αποτελεσματικότερες. Η εισαγωγή νέων προϊόντων συνήθως θεωρείται μέρος της διαδικασίας της καινοτομίας, η οποία θεωρείται ως η κινητήρια δύναμη για τη συνεχή ανάπτυξη και εξέλιξη(Schumpeter J. , 1989, p. 215).

Η αποτελεσματική απόδοση του επιχειρηματία και της οργάνωσης επικεντρώνεται στα εξής:

- Ανταγωνισμός στην ποιότητα και όχι στις τιμές.
- Πιθανή κυριαρχία σε μια μικρή εξειδικευμένη αγορά.
- Ανταγωνισμός σε ένα πεδίο δύναμης.
- Συνεχής οικονομικός και λειτουργικός έλεγχος.

- Συχνή καινοτομία σε προϊόντα και υπηρεσίες (ιδιαίτερα σημαντική στον τομέα της μεταποίησης).

Οι Porter et al. (How information gives you competitive advantage., 1985, pp. 149-160) υποστηρίζουν ότι, ενώ οι επιτυχημένες επιχειρήσεις θα εφαρμόζουν η καθεμία τη δική της στρατηγική, θα επιτευχθεί ένα συνολικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα μέσω καινοτόμων δράσεων. Η εμπειρία και η επίλυση προβλημάτων αποτελούν κοινές δραστηριότητες σε διάφορους χώρους εργασίας σήμερα, αλλά κάποιιοι πιστεύουν ότι η πραγματική επιχειρηματικότητα εμφανίζεται όταν τα άτομα αγνοούν τους καθιερωμένους τρόπους σκέψης και δράσης και αναζητούν νέες ιδέες και λύσεις που μπορούν να καλύψουν τις ανάγκες των πελατών τους. Η επιχειρηματικότητα είναι, ως εκ τούτου, η καινοτόμος διαδικασία που εμπλέκεται στην δημιουργία μιας οικονομικής επιχείρησης που βασίζεται σε ένα νέο προϊόν ή υπηρεσία, η οποία διαφέρει σημαντικά από τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που προσφέρονται από άλλους παρόχους στο περιεχόμενο, ή στον τρόπο οργάνωσης της παραγωγής, ή στην εμπορία τους (Drucker P. , 2006, p. 37).

Για παράδειγμα, ο ΟΟΣΑ επισημαίνει ότι οι μικρές επιχειρήσεις είναι καινοτόμες με διαφορετικούς τρόπους και ιδιαίτερα δραστήριες στην ανάπτυξη νέων προσεγγίσεων για τη διαχείριση και το μάρκετινγκ (OECD, 2010, p. 29) και, ως εκ τούτου, βοηθούν σημαντικά μια χώρα να ανταποκριθεί στις αλλαγές στο οικονομικό, τεχνολογικό και κοινωνικό περιβάλλον της (Praszkie & Nowak, 2011, p. 113).

Αναφορικά στους επιτυχημένους ηγέτες του μέλλοντος, είναι πολύ πιθανόν να ανάγουν την δημιουργικότητα και την καινοτομία σε στρατηγική προτεραιότητα στην επιχείρησή τους στο σημερινό περιβάλλον, όπου ο ανταγωνισμός απαιτεί από τις επιχειρήσεις να είναι διακριτές και να καλύπτουν τις ανάγκες των πελατών τους με την μέγιστη αποτελεσματικότητα (Drucker P. , 1985, p. 241).

Ο Joseph Schumpeter θεωρεί την καινοτομία ως πηγή της επιτυχίας στην οικονομία της αγοράς, μια άποψη που ενισχύεται από το σημερινό μεταβαλλόμενο και ανταγωνιστικό περιβάλλον. Οι επιχειρήσεις που δεν είναι δημιουργικές και καινοτόμες έχουν λίγες πιθανότητες να επιβιώσουν στην αγορά. Έτσι, οι επιχειρηματίες και οι επιχειρήσεις στοχεύουν να είναι συνεχώς δημιουργικές και καινοτόμες ώστε να ικανοποιούν τους πελάτες τους και μέσω αυτού να κερδοφορούν, που είναι και ο σκοπός της κάθε επιχείρησης (Schumpeter J. , 1989, p. 217).

2.1.2.2 Η ισχύς των κοινωνικών δεσμών

Τα κοινωνικά δίκτυα, από την οπτική της επιχειρηματικότητας, αποτελούν παράγοντες που συμβάλλουν στην ικανότητα των οικονομικώς δρώντων όσον αφορά στην αντίληψη ευκαιριών κέρδους και την ανάπτυξη καινοτομιών μέσω της παροχής ιδεών και της βελτίωσης των δυνατοτήτων πρόσβασης στη γνώση, αλλά και μεταφοράς της αποκτηθείσας γνώσης. Όπως έχουμε προαναφέρει στο πλαίσιο της προτεινόμενης έρευνας θα προσπαθήσουμε να χρησιμοποιήσουμε ως θεωρητικό εργαλείο ανάλυσης και ερμηνείας των θεωριών της επιχειρηματικής δράσης, που θα αποτελέσουν το κατεξοχήν θεωρητικό πλαίσιο, μια θεωρία της οικονομικής κοινωνιολογίας και συγκεκριμένα τη θεωρία της «Ισχύος των Ασθενών Δεσμών» του Granovetter (The Strength of Weak Ties, 1973, pp. 1364,1983).

Σύμφωνα με τη θεωρία αυτή οι δεσμοί μεταξύ των κοινωνικώς, και συνεπώς και των οικονομικώς, δρώντων χωρίζονται σε δύο κατηγορίες, στους «ισχυρούς» και στους «ασθενείς» (strong and weak ties). Η ισχύς ενός δεσμού στο κοινωνικό δίκτυο καθορίζεται από τον συνδυασμό: (α) της ποσότητας του χρόνου, (β) της συναισθηματικής έντασης, (γ) της αμοιβαίας εμπιστοσύνης και (δ) του εύρους της χρήσης που τον χαρακτηρίζουν (Granovetter, The Strength of Weak Ties, 1973, p. 1364). Κάθε κοινωνία αποτελείται από ένα πλήθος τέτοιων δεσμών και κάθε άτομο ξεχωριστά συνδέεται με άλλα άτομα και με τα δύο προαναφερθέντα είδη δεσμών. Χαρακτηριστικά παραδείγματα ισχυρών δεσμών αποτελούν για ένα άτομο οι συγγενείς και οι φίλοι του, ενώ ασθενών οι συνάδελφοι, οι «γνωστοί» και οι συμφοιτητές του Granovetter (The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited, 1983, p. 219).

Σύμφωνα με την εν λόγω προσέγγιση ανάλογα με τον αριθμό των «ασθενών» δεσμών που υπάρχουν σε μια κοινωνία καθορίζεται και η δυνατότητα της κοινωνίας αυτής, καθώς και των μελών της, να έχει πρόσβαση στη γνώση και δυνατότητες στη διάδοση των αλλαγών που συντελούνται στο εσωτερικό της, μέρος των οποίων είναι και οι καινοτομίες (ή οι επιχειρηματικές ιδέες). Το σημείο που αποτελεί για τον Granovetter το συγκριτικό πλεονέκτημα που ισχυροποιεί τους «ασθενείς» δεσμούς αναφορικά στην παραπάνω διαδικασία, είναι το **πλεονέκτημα της χρησιμότητάς τους στη μετάδοση των πληροφοριών**. Αυτό το πλεονέκτημα υπάρχει γιατί οι αδύναμοι δεσμοί παρέχουν στους ανθρώπους πρόσβαση σε πληροφορίες και πηγές γνώσης

πέρα από αυτές που είναι ευπρόσιτες στον κοινωνικό τους περίγυρο. Έτσι η πρόσβαση κάθε ατόμου σε ευκαιρίες και γνώσεις είναι σε πλήρη ένταση μόνο μέσω των «ασθενών» δεσμών που δεν περιορίζονται από στεγανά και κλίκες. Την υπόθεση αυτή ισχυροποιεί το γεγονός ότι, όπως είναι γενικά αποδεκτό και από θεωρητικούς της διάδοσης της καινοτομίας, οι δίαυλοι επικοινωνίας αποτελούν έναν από τους σημαντικότερους παράγοντες που συμβάλουν στη διάδοση των καινοτομιών.

Αναφορικά με το θέμα της καινοτομίας οι «ασθενείς» δεσμοί μπορούν να λειτουργήσουν καλύτερα από τους «ισχυρούς», όταν έχουμε οργανώσεις που λειτουργούν καινοτομικά γιατί παρέχουν τις γέφυρες για να περάσουν οι καινοτομίες στο εσωτερικό τους. Η παραπάνω διαδικασία εκτυλίσσεται με αυτόν τον τρόπο διότι οι καινοτομίες συνήθως δημιουργούνται στα άκρα (όρια) του κάθε κοινωνικού συνόλου, αφού αρχικά δεν είναι ευρέως αποδεκτές μιας και εμπεριέχουν μεγάλο ρίσκο και έρχονται σε αντίθεση με εδραιωμένες νόρμες και αντιλήψεις, ενώ παράλληλα θίγουν παγιωμένα κοινωνικά συμφέροντα. Ως συνέπεια των παραπάνω, η ύπαρξη ενός εκτεταμένου δικτύου «ασθενών» δεσμών ευνοεί τόσο την κινητικότητα των καινοτομιών όσο και την εφαρμογή τους. Επιπροσθέτως, μέσω των δεσμών αυτών οι επιχειρηματίες μπορούν να προβαίνουν και σε αμοιβαίες ανταλλαγές καινοτομιών, οι οποίες να έχουν χρηστικό όφελος για όλα τα μέρη που εμπλέκονται σε αυτές (Granovetter, *The Strength of Weak Ties*, 1973, p. 1364; *The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited*, 1983, p. 219).

Συνεχίζοντας την ίδια πορεία σκέψης ο Barden παρουσιάζει μια έρευνα για τις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής στις οποίες συναντάμε ένα απλωμένο εθνικό δίκτυο επιχειρήσεων που αποτελείται κυρίως από «ασθενείς» δεσμούς. Οι δεσμοί αυτοί δεν απαιτούν συγκεκριμένες ενδοεταιρικές συνδέσεις, αλλά υπονοούν κοινά ενδιαφέροντα και στόχους, την ανάγκη για δράση πέρα από κλίκες και προϋποθέτουν τη γενικότερη συνεργασία μεταξύ τους (Barden, 1975, p. 84).

Υπάρχουν βέβαια και διάφορες μελέτες αναφορικά με τα δίκτυα των «καινοτόμων» (networks of innovators), οι οποίες αναφέρονται και στα πλεονεκτήματα της ύπαρξης «ισχυρών» δεσμών. Τέτοια πλεονεκτήματα είναι η ύπαρξη μεγαλύτερης εμπιστοσύνης στα πλαίσιά τους και η μεγαλύτερη αποτελεσματικότητά τους στη διακίνηση εκτεταμένων ή πολύπλοκων πληροφοριών (Powell & Grodal, 2005, p. 79).

Επομένως μπορούμε να πούμε ότι από τη μια πλευρά έχουμε τους ασθενείς δεσμούς που έχουν: (α) μεγαλύτερο εύρος, (β) είναι πιο χρήσιμοι στη μετάδοση γενικών πληροφοριών, (γ) παρέχουν ευκολότερη πρόσβαση σε καινοτομίες και (δ) επηρεάζουν την ταχύτητα εφαρμογής των καινοτομιών. Από την άλλη όμως έχουμε τους ισχυρούς δεσμούς που: (α) είναι πιο χρήσιμοι στην λεπτομερέστερη ανταλλαγή πολύπλοκων στοιχείων μεταξύ μερών και (β) διέπονται σε μεγαλύτερο βαθμό από αμοιβαία εμπιστοσύνη.

2.1.3 Συνεργατικοί Σχηματισμοί στην Ευρώπη- Η στατιστική εικόνα

Οι συνεργατικοί σχηματισμοί ορίζονται από την συνεργασία των παραγωγών, των παρόχων υπηρεσιών, των εκπαιδευτικών και ερευνητικών ιδρυμάτων, των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων και άλλων ιδιωτικών και κρατικών φορέων που αλληλοσχετίζονται μέσω διάφορων τύπων συνδέσεων. Υπάρχει τεράστια ποικιλομορφία μεταξύ των ομάδων αυτών που διαφέρουν τόσο από την άποψη του σταδίου ανάπτυξής τους όσο και κατά τον κύκλο ζωής τους. Μερικοί από αυτούς τους συνεργατικούς σχηματισμούς είναι τα δίκτυα των ΜΜΕ, κάποιοι αναπτύσσονται με βάση τις σπουδαιότερες μεγάλες επιχειρήσεις, ενώ άλλοι έχουν αναπτυχθεί γύρω από τα πανεπιστημιακά ιδρύματα.

Οι σχετικά χαμηλές επιδόσεις της καινοτομίας στην Ευρώπη αποτέλεσαν το θέμα πολλών πρόσφατων αναλύσεων και εκθέσεων. Είναι ένα σημαντικό ζήτημα για την Ευρώπη, διότι η καινοτομία τείνει να γίνει η κινητήρια δύναμη της ευημερίας και της ανάπτυξης, καθώς μέσω αυτής οι χώρες επιτυγχάνουν υψηλότερα επίπεδα εισοδήματος. Διότι, ενώ οι φτωχότερες χώρες έχουν τη δυνατότητα να αναπτυχθούν με την επένδυση στην παραγωγική ικανότητα και την υιοθέτηση της τεχνολογίας που αναπτύσσεται σε άλλες χώρες, οι πλουσιότερες χώρες θα πρέπει να επιστρατεύσουν την παραγωγικότητά τους για την εισαγωγή νέων προϊόντων, υπηρεσιών, ή τρόπων αποτελεσματικότερης εξυπηρέτησης πελατών για να διατηρήσουν την ευημερία τους. Για το σκοπό αυτό, οι συνεργατικές ομάδες μπορούν να διαδραματίσουν καθοριστικό ρόλο.(Drucker P. , 1985, p. 241).

Η καινοτομία χαρακτηρίζεται όλο και συχνότερα ως μια ανοιχτή διαδικασία, στην οποία συνεργάζονται με πολύπλοκους τρόπους πολλοί διαφορετικοί παράγοντες, όπως εταιρείες, πελάτες, επενδυτές, πανεπιστήμια και άλλοι οργανισμοί. Οι ιδέες διακινούνται πέρα από τα θεσμικά σύνορα όλο και πιο συχνά. Το παραδοσιακό

γραμματικό μοντέλο της καινοτομίας, με σαφώς καθορισμένους ρόλους για τη βασική έρευνα στα πανεπιστημιακά ιδρύματα, και την εφαρμοσμένη έρευνα σε μια εταιρεία έρευνας και ανάπτυξης δεν είναι πλέον αποτελεσματικό. Μεταξύ άλλων, η καινοτομία μπορεί να ωφεληθεί και από τη γεωγραφική γειτνίαση, που διευκολύνει την διακίνηση της γνώσης και των μη προγραμματισμένων αλληλεπιδράσεων, τα οποία είναι κρίσιμα μέρη της διεργασίας της καινοτομίας. Αυτός είναι ένας από τους λόγους για τους οποίους η καινοτομία λαμβάνει χώρα σε τοπικό επίπεδο, ενώ τα οφέλη της διαδίδονται ευρύτερα μέσω της βελτίωσης της παραγωγικότητας (Drucker P., 2006, p. 37).

Οι συνεργατικοί σχηματισμοί που ενδεχομένως να ενσωματώνουν τα χαρακτηριστικά της σύγχρονης διαδικασίας της καινοτομίας μπορούν να θεωρηθούν ως συστήματα καινοτομίας σε μικρή κλίμακα. Οι επιτυχημένοι συνεργατικοί σχηματισμοί αναλαμβάνουν όλες τις δραστηριότητες που απαιτούνται για να παραδώσουν μια ιδιαίτερη αξία στους πελάτες. Παράλληλα, υπερβαίνουν τους παραδοσιακούς ορισμούς των βιομηχανιών και της κατασκευής σε σχέση με τις υπηρεσίες που παρέχουν και μπορούν να προκύψουν ακόμη και εκεί όπου οι τοποθεσίες των εταιρειών δεν καθορίζονται από την τοποθεσία των αγορών ή των φυσικών πόρων. Η ιδιαίτερη φύση τους, συμπεριλαμβανομένης και της χωροταξικής κάλυψής τους, διαφέρει ανάλογα με την τεχνολογία, τις συνθήκες της αγοράς και άλλους παράγοντες που επηρεάζουν τη γεωγραφική έκταση και τη σχετική δύναμη των δεσμών (Drucker P., 1985, p. 243; Freytag & Thurik, 2009, p. 61; Praszkie & Nowak, 2011, p. 113).

Αυτό το κεφάλαιο αναλύει το ρόλο των συνεργατικών σχηματισμών στην προώθηση της οικονομικής ευημερίας, καθώς και την τρέχουσα παρουσία τους στην Ευρώπη. Ενώ ακόμη παρουσιάζει τα πρώτα αποτελέσματα του Ευρωπαϊκού Παρατηρητηρίου για τους Συνεργατικούς Σχηματισμούς, το οποίο βασίζεται κυρίως στα τρέχοντα διαθέσιμα στοιχεία για την απασχόληση.

2.1.3.1 Οι συνεργατικοί σχηματισμοί ως κινητήρια δύναμη για την ευημερία σε μια παγκόσμια οικονομία

Η παγκοσμιοποίηση παραδόξως έχει ενισχύσει το ρόλο των συνεργατικών σχηματισμών, προωθώντας την ανάπτυξή τους. Οι εταιρείες έχουν περισσότερες επιλογές για την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων τους σε τόπους που παρέχουν το καλύτερο επιχειρηματικό περιβάλλον για τις συγκεκριμένες ανάγκες τους. Όσο

μεγαλύτερη είναι η παγκοσμιοποίηση των αγορών, τόσο αυξάνονται και οι πιθανότητες οι πόροι να εισρεύσουν σε πιο ελκυστικές περιοχές, ενισχύοντας τον ρόλο των συνεργατικών σχηματισμών και προωθώντας την περιφερειακή εξειδίκευση. Σε αυτή τη διαδικασία, οι συνεργατικοί σχηματισμοί τείνουν να εξειδικεύονται και να συνδέονται ολοένα και περισσότερο με άλλους σχηματισμούς που παρέχουν συμπληρωματικές δραστηριότητες. Η Silicon Valley στις ΗΠΑ είναι ένα αντιπροσωπευτικό παράδειγμα περιοχής που υποστηρίζει ισχυρούς συνεργατικούς σχηματισμούς, σε πολλούς τομείς υψηλής τεχνολογίας. Λόγω των εν λόγω σχηματισμών, πολλές ευρωπαϊκές περιφέρειες έχουν αναπτύξει ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα σε εξειδικευμένες δραστηριότητες όπως οι χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες (Λονδίνο), τα πετροχημικά (Αμβέρσα), η ανθοκομία (Ολλανδία) και η βιοφαρμακευτική (παραμεθόριες περιοχές της Δανίας-Σουηδίας). Οι επιτυχημένοι συνεργατικοί σχηματισμοί έχουν επίσης αυξήσει σημαντικά την παγκόσμια εμβέλεια τους, την προσέλκυση ανθρώπων, τεχνολογίας και επενδύσεων, την εξυπηρέτηση των παγκόσμιων αγορών και τη σύνδεση με άλλες περιφερειακές ομάδες που παρέχουν συμπληρωματικές δραστηριότητες σε αλυσίδες παγκόσμιας αξίας (Drucker P. , 1985, p. 244; Kelley, Peters, & O'Connor, 2009, p. 224; Kiss, Danis, & Cavusgil, 2012, p. 287).

Η οικονομική δραστηριότητα μέσα σε ένα συγκεκριμένο συνεργατικό σχηματισμό τείνει να παρουσιάζει μεγαλύτερη συγκέντρωση σε μερικές περιοχές. Οι μεμονωμένες περιοχές εξειδικεύονται περισσότερο σε συγκεκριμένους, διαφορετικούς συνεργατικούς σχηματισμούς, κατά κανόνα πιο συνδεδεμένους μεταξύ τους. Αυτό επιτρέπει στη συνολική οικονομική δραστηριότητα να κατανέμεται σε διάφορες περιοχές, ανεξάρτητα από τον τομέα εξειδίκευσης των επιμέρους περιφερειών.

Οι περιοχές που δεν εξειδικεύονται αντιμετωπίζουν τον κίνδυνο να μείνουν πίσω. Ως εκ τούτου, πρέπει να παρέχονται σε όλες τις περιοχές οι προϋποθέσεις και οι ευκαιρίες για την επιτυχή συμμετοχή τους σε αυτή τη διαδικασία.

Οι συνεργατικοί σχηματισμοί μπορεί να συμβάλλουν στην ευημερία μιας περιοχής, ωστόσο δεν αποτελούν τη μόνη εξήγηση για τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Η παρουσία και το βάθος των ομάδων σε μια περιφερειακή οικονομία είναι μια πτυχή του γενικότερου επιχειρηματικού περιβάλλοντος που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις

στην περιοχή. Επίσης, πρέπει να εξεταστούν και άλλοι παράγοντες και συνθήκες, όπως το πλαίσιο για την ανταγωνιστικότητα και οι συνθήκες της ζήτησης. Οι συνεργατικοί σχηματισμοί είναι πιο πιθανό να προκύψουν, να ευημερήσουν και να επιβιώσουν όταν οι συνθήκες αυτές υποστηρίζουν την υψηλή παραγωγικότητα και την καινοτομία(Kiss, Danis, & Cavusgil, 2012, pp. 287-288).

Οι συνεργατικοί σχηματισμοί και η περιφερειακή εξειδίκευση εμπειρικά σχετίζονται με υψηλότερα επίπεδα καινοτομίας και ευημερίας. Το Ευρωπαϊκό Παρατηρητήριο για τους Συνεργατικούς Σχηματισμούς (European Cluster Observatory) μελετά και άλλες πρωτοβουλίες χαρτογράφησης συνεργατικών σχηματισμών, όπως για παράδειγμα το προφίλ των μοντέλων εξειδίκευσης σε όλες τις κατηγορίες συνεργατικών σχηματισμών (ομάδες βιομηχανιών που εμπειρικά συστεγάζονται) στις περιφερειακές οικονομίες στην Ευρώπη, τη Βόρεια Αμερική και σε μερικές άλλες χώρες, και παρέχει συστηματικά στοιχεία για αυτούς τους συνδέσμους. Περίπου το 30% με 40% της συνολικής απασχόλησης εντοπίζεται σε κλάδους που συγκεντρώνονται, ή σχηματίζονται σε περιφερειακό επίπεδο. Οι περιφέρειες με υψηλότερο ποσοστό απασχόλησης στις βιομηχανίες που ανήκουν σε ισχυρούς συνεργατικούς σχηματισμούς είναι γενικά πιο εύρωστες. Εφόσον η απασχόληση αντανakλά τις δραστηριότητες σε πολλές βιομηχανίες που ανήκουν σε τέτοιους συνεργατικούς σχηματισμούς, η ευημερία αυξάνεται περισσότερο. Η τοποθεσία σε ομάδες σχηματισμών που συνδέονται μέσω κοινών βιομηχανιών ή σε ομάδες που λειτουργούν σε γειτονικές περιοχές παρέχει πρόσθετα οφέλη. Ενώ υπάρχουν και πολλοί άλλοι παράγοντες, εκτός από τους σχηματισμούς, που μπορεί να έχουν αντίκτυπο στην ευημερία, τα δεδομένα παρέχουν σαφείς αποδείξεις ότι **οι συνεργατικοί σχηματισμοί συνδέονται σε μεγάλο βαθμό με την ευημερία** και, επομένως, ότι υπάρχει η ανάγκη να εξεταστούν οι συνεργατικοί σχηματισμοί ως κεντρικό μέρος κάθε οικονομικής στρατηγικής. Μια πιο εκτεταμένη ανάλυση αυτών των παραγόντων αναμένεται να πραγματοποιηθεί μελλοντικά από το Ευρωπαϊκό Παρατηρητήριο για τους Συνεργατικούς Σχηματισμούς βάσει των πρόσφατων ακαδημαϊκών εργασιών για το θέμα αυτό(Kiss, Danis, & Cavusgil, 2012, p. 290; Drucker P. , 2006, p. 37; Dimitratos, Voudouris, Plakoyiannaki, & Nakos, 2012, p. 714).

Είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι η πολιτική των συνεργατικών σχηματισμών δεν θα πρέπει να ληφθεί ως πρόσχημα για μια μονόπλευρη περιφερειακή εξειδίκευση που

καθιστά τις περιφέρειες πιο ευάλωτες στους κραδασμούς της ζήτησης. Τα στοιχεία που προκύπτουν δείχνουν, ωστόσο, ότι μια περιφερειακή οικονομία που βασίζεται στους συνεργατικούς σχηματισμούς έχει καλύτερα αποτελέσματα. Κατ' αρχάς, το οικονομικό κόστος της χαμηλότερης παραγωγικότητας λόγω της έλλειψης εξειδίκευσης έχει αυξηθεί δραματικά, καθώς η παγκόσμια οικονομία διαθέτει ενοποιημένες αγορές. Δεύτερον, οι δυναμικοί συνεργατικοί σχηματισμοί που είναι ανοικτοί προς τις εξωτερικές τάσεις είναι αποτελεσματικότεροι στην αντιμετώπιση των εξωτερικών διαταραχών, με διάφορους τρόπους όπως για παράδειγμα με τη μεταφορά των υφιστάμενων δεξιοτήτων σε νέους τομείς της αγοράς. Τρίτον, νέες έρευνες δείχνουν ότι οι πιο επιτυχημένες περιοχές τείνουν να έχουν ένα χαρτοφυλάκιο για τους συνεργατικούς σχηματισμούς με διασυνδέσεις που διευκολύνουν τις ανταλλαγές μεταξύ της εξειδίκευσης και της διαφοροποίησης. Επομένως, η πολιτική για τους συνεργατικούς σχηματισμούς θα πρέπει να είναι προνοητικότερη στη μείωση των κινδύνων σχετικά με τις διαταραχές της ζήτησης των συνεργατικών σχηματισμών για τις επιδόσεις των περιφερειακών οικονομιών (Stokes, Wilson, & Mador, 2010, p. 62; Drucker P., 1985, p. 244; Kiss, Danis, & Cavusgil, 2012, p. 290; Nair & Pandey, 2006, p. 60).

2.1.3.2 Το Ευρωπαϊκό Παρατηρητήριο για τους Συνεργατικούς Σχηματισμούς: Βασικά στοιχεία

Οι βιομηχανίες διαφέρουν εμπειρικά στην κατανομή της απασχόλησής τους σε διάφορες περιφέρειες. Ορισμένες βιομηχανίες βρίσκονται ουσιαστικά παντού επειδή εξυπηρετούν κυρίως τις τοπικές αγορές. Συνεπώς, αυτό το τμήμα της οικονομίας μπορεί να οριστεί ως τοπικός τομέας. Άλλες βιομηχανίες υπάρχουν μόνο σε ορισμένες περιοχές, διότι συνάπτουν συνεργατικούς σχηματισμούς με άλλες βιομηχανίες. Μόνο όμως, αυτό το τμήμα της οικονομίας μπορεί να οριστεί ως ο τομέας των συνεργατικών σχηματισμών. Εντός του τομέα αυτού, συγκεκριμένες βιομηχανικές ομάδες τείνουν να λειτουργούν στις ίδιες περιοχές, και συχνά αποκαλούνται κατηγορίες συνεργατικών σχηματισμών. Ο όρος περιφερειακός συνεργατικός σχηματισμός χρησιμοποιείται εφόσον η απασχόληση σε μια συγκεκριμένη περιοχή και σε μια συγκεκριμένη κατηγορία συνεργατικών σχηματισμών πληροί τα κριτήρια ανώτατου ορίου απασχόλησης στον τομέα του συνεργατικού σχηματισμού, αλλά και της περιφερειακής απασχόλησης και εξειδίκευσης. Το Ευρωπαϊκό Παρατηρητήριο για τους Συνεργατικούς Σχηματισμούς

αναγνωρίζει σήμερα τους περιφερειακούς συνεργατικούς σχηματισμούς που βρίσκονται στα 27 τα κράτη μέλη της Ε.Ε., την Ισλανδία, το Ισραήλ, τη Νορβηγία, την Ελβετία και την Τουρκία.

Για το σκοπό της χαρτογράφησης των περιφερειακών συνεργατικών σχηματισμών, πραγματοποιήθηκε μια ανάλυση στο επίπεδο των περιφερειών NUTS 2 (κοινή ονοματολογία των εδαφικών στατιστικών μονάδων σε 258 περιοχές), ενώ παράλληλα ο τομέας συνεργατικών σχηματισμών διαχωρίστηκε σε 38 κατηγορίες, δημιουργώντας περίπου 10.000 περιοχές στις οποίες θα μπορούσε να αναπτυχθεί ένας περιφερειακός συνεργατικός σχηματισμός. Μέχρι σήμερα, το Ευρωπαϊκό Παρατηρητήριο για τους Συνεργατικούς Σχηματισμούς έχει εντοπίσει περισσότερους από 2.000 τέτοιους σχηματισμούς, βαθμολογώντας με ένα αστέρι για κάθε ένα από τα ακόλουθα κριτήρια(Szabo & Herman, 2012, p. 269):

- Ποσοστό απασχόλησης σε έναν συγκεκριμένο βιομηχανικό συνεργατικό σχηματισμό σε μια περιφέρεια.
- Βαθμός εξειδίκευσης εντός της περιοχής.
- Εστίαση στην απασχόληση σε μια περιοχή εκ μέρους του συνεργατικού σχηματισμού.

Σε αυτή τη βάση, 155 περιφερειακοί συνεργατικοί σχηματισμοί έχουν βαθμολογηθεί με τρία αστέρια (8%), 524 με δύο αστέρια (25%), και με ένα αστέρι 1.338 (67%).

Η σχέση μεταξύ συνεργατικών σχηματισμών και καινοτομίας είναι σαφώς περίπλοκη. Μια σύγκριση των περιοχών που έχουν τα περισσότερα αστέρια και τις καλύτερες επιδόσεις σε επίπεδο καινοτομίας στην Ευρώπη, όπως μετράται από το Regional Innovation Scoreboard 12 (RIS) 2006 δείχνει ότι 7 από τις 19 περιφέρειες που έχουν ένα ισχυρό χαρτοφυλάκιο συνεργατικών σχηματισμών (ο υψηλότερος συνολικός αριθμός, που ισούται με 25 αστέρια ή περισσότερο) είναι μεταξύ των 3 κορυφαίων καινοτόμων περιφερειών. Το RIS αναφέρει 208 ευρωπαϊκές περιφέρειες με βάση 7 δείκτες, συμπεριλαμβανομένων των ανθρωπίνων πόρων στον τομέα της επιστήμης και της τεχνολογίας, των αιτήσεων για κατοχύρωση ευρεσιτεχνιών και της απασχόλησης σε τομείς μεσαίου και υψηλού επιπέδου τεχνολογίας. Αυτό το αποτέλεσμα δείχνει εμφανώς ότι μπορεί να υπάρχει θετική συσχέτιση μεταξύ της δύναμης των περιφερειακών χαρτοφυλακίων διασποράς και των επιδόσεων των

περιφερειών στην καινοτομία. Αυτές οι συσχετίσεις θα πρέπει να αναλυθούν περαιτέρω στο μέλλον, με βάση τόσο αναλυτικά όσο και εμπειρικά δεδομένα.

Οι κατηγορίες συνεργατικών σχηματισμών διαφέρουν σημαντικά ως προς το επίπεδο της συγκέντρωσης απασχόλησης στις ευρωπαϊκές περιφέρειες. Η απασχόληση στις κατηγορίες των συνεργατικών σχηματισμών με ένα σχετικά μικρό συνολικό αριθμό εργαζομένων, όπως για παράδειγμα σε τομείς υποδημάτων και αεροδιαστημικής, είναι συγκεντρωμένη σε λίγους σχηματισμούς που αντιπροσωπεύουν πολύ περισσότερο από το 50% του συνόλου της ευρωπαϊκής απασχόλησης σε αυτή την κατηγορία. Από την άλλη πλευρά, η απασχόληση στον τομέα των κατασκευών ή την εκπαίδευση με πολύ μεγαλύτερους απόλυτους αριθμούς είναι ταυτόχρονα πολύ πιο διασκορπισμένη σε ολόκληρη την Ευρώπη. Κατά μέσο όρο, το ένα πέμπτο του συνόλου της απασχόλησης σε μια κατηγορία συνεργατικών σχηματισμών εντοπίζεται σε περιοχές που είναι περισσότερο εξειδικευμένες σε αυτόν τον σχηματισμό από ό,τι στο μέσο όρο της Ευρωπαϊκής περιφέρειας (Szabo & Herman, 2012, pp. 269-270).

Η βιομηχανία αυτοκινήτων είναι ένα παράδειγμα κατηγορίας συνεργατικών σχηματισμών στους οποίους η Ευρώπη παρουσιάζει σαφή περιφερειακή εξειδίκευση. Οι συνεργατικοί σχηματισμοί στη βιομηχανία αυτοκινήτων, συμπεριλαμβανομένων των επιβατηγών αυτοκινήτων, λεωφορείων, φορτηγών, μηχανών και άλλων εξαρτημάτων, είναι ένας τομέας όπου η Ευρώπη αποτελεί μια από τις ισχυρότερες περιφέρειες στην παγκόσμια οικονομία. Η επιτυχία αυτή βασίζεται σε ένα δίκτυο 39 περιφερειακών συνεργατικών σχηματισμών (σε σύνολο 259 περιφερειών) που πληρούν δύο ή τρεις από τις τιμές διάκρισης και αντιπροσωπεύουν περισσότερο από το 50% του συνόλου της ευρωπαϊκής απασχόλησης στην κατηγορία αυτή. Αυτοί οι περιφερειακοί συνεργατικοί σχηματισμοί διασυνδέονται με διεθνείς στρατηγικές κατασκευαστών και προμηθευτών, οι οποίες μπορούν να αξιοποιηθούν για τη διαφοροποίηση των τοπικών συνθηκών διασποράς.

Οι ευρωπαϊκοί χάρτες συνεργατικών σχηματισμών διατίθενται από το Ευρωπαϊκό Παρατηρητήριο για τους Συνεργατικούς Σχηματισμούς για όλους τους υπό διερεύνηση τομείς. Το γεγονός αυτό, προσφέρει ένα ενδιαφέρον στατιστικό εργαλείο για τον εντοπισμό και την περαιτέρω ανάλυση της περιφερειακής κατανομής των ισχυρών συνεργατικών σχηματισμών, σε διάφορους τομείς στην Ευρώπη. Το Ευρωπαϊκό Παρατηρητήριο για τους Συνεργατικούς Σχηματισμούς παρέχει χρήσιμα

στατιστικά στοιχεία για την αποτελεσματικότερη ανάλυση της ανταγωνιστικότητας των διαφόρων κλάδων στην Ευρώπη. Ενώ επιπλέον, η ανάλυση της χαρτογράφησης των συνεργατικών σχηματισμών προσφέρει χρήσιμα στοιχεία σχετικά με τη δυναμική της περιφερειακής ανάπτυξης, επιτρέποντας την αποτελεσματικότερη ανάλυση των διαρθρωτικών αλλαγών.

Οι συνεργατικοί σχηματισμοί δεν είναι στατικοί, καθώς νέοι επιτυχημένοι συνεργατικοί σχηματισμοί μπορεί να προκύψουν με το πέρασμα του χρόνου, ενώ οι προηγούμενες βιομηχανίες μπορεί να χάσουν την ελκυστικότητά τους. Αυτή η δυναμική των συνεργατικών σχηματισμών πρέπει να γίνει καλύτερα κατανοητή κατά τον καθορισμό των στρατηγικών περιφερειακής ανάπτυξης, ή των βιομηχανικών πολιτικών με στόχο τη διευκόλυνση των διαρθρωτικών αλλαγών. Παράλληλα, αναμένεται ότι η χαρτογράφηση των συνεργατικών σχηματισμών θα πραγματοποιείται από το Ευρωπαϊκό Παρατηρητήριο για τους Συνεργατικούς Σχηματισμούς σε διετή βάση, η οποία θα επιτρέπει την ανάλυση της δυναμικής τους.

Συνολικά μέχρι στιγμής, τα δεδομένα που αναλύονται δείχνουν ότι η Ευρώπη υστερεί έναντι των ΗΠΑ όσον αφορά στην ισχύ των συνεργατικών σχηματισμών, τόσο από περιφερειακή όσο και από βιομηχανική προοπτική. Διότι πρώτον, οι ευρωπαϊκές περιφέρειες τείνουν να έχουν μικρότερο μερίδιο απασχόλησης σε ισχυρούς συνεργατικούς σχηματισμούς, δηλαδή σε περιφερειακούς συνεργατικούς σχηματισμούς που μια περιοχή είναι περισσότερο εξειδικευμένη από το μέσο όρο των περιφερειών. Για την μέση περιφέρεια, το ποσοστό της Ευρώπης είναι κατά ένα τέταρτο χαμηλότερο από ό,τι στις Ηνωμένες Πολιτείες. Στο πλαίσιο εντός της περιφέρειας, για την μέση περιοχή, το χάσμα αυτό είναι ακόμη μεγαλύτερο κατά περίπου ένα τρίτο. Ενώ την ίδια στιγμή, που οι ευρωπαϊκές περιφέρειες με τους ισχυρότερους συνεργατικούς σχηματισμούς είναι συγκρίσιμες με τις ανάλογες περιφέρειες των ΗΠΑ, οι διαφορές μεγαλώνουν μεταξύ των ασθενέστερων περιφερειών όπου η Ευρώπη υστερεί.

Δεύτερον, η απασχόληση στην Ευρώπη στις κατηγορίες συνεργατικών σχηματισμών παρουσιάζει γεωγραφικά μεγαλύτερη διασπορά από ό,τι στις Ηνωμένες Πολιτείες. Κατά μέσο όρο, οι ισχυρότερες ευρωπαϊκές περιφέρειες αντιπροσωπεύουν περίπου 10% μικρότερη συνολική απασχόληση σε κατηγορίες συνεργατικών σχηματισμών από την αντίστοιχη που αναφέρεται στις ισχυρότερες περιοχές των ΗΠΑ. Το χάσμα

αυτό είναι μεγάλο σε ορισμένες κατηγορίες συνεργατικών σχηματισμών με υψηλή συνολική απασχόληση, όπως οι χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες και οι υπηρεσίες μεταφορών, καθώς και σε ορισμένες κατηγορίες συνεργατικών σχηματισμών με μεγάλη σημασία για την ικανότητα καινοτομίας, όπως η εκπαίδευση, η δημιουργία γνώσης και η πληροφορική.

Μια σειρά από πρόσφατες μελέτες έχουν δείξει ότι η Ευρώπη υστερεί σημαντικά στη χρήση της πληροφορικής, ιδίως σε τομείς υπηρεσιών, όπως στον τομέα της λιανικής, της χονδρικής, τις μεταφορές, τη διανομή και τη χρηματοδότηση. Το χαμηλό επίπεδο της περιφερειακής συγκέντρωσης των δραστηριοτήτων των τεχνολογιών πληροφορίας στην Ευρώπη μπορεί να αποτελέσει ενδιαφέρον αντικείμενο έρευνας. Ενδεχομένως, οι διαφορές στις βιομηχανικές δομές της Ευρώπης και των ΗΠΑ να σημαίνουν ότι στις ΗΠΑ, πολλές νέες εταιρείες έρευνας και ανάπτυξης που δραστηριοποιούνται σε τομείς υψηλής τεχνολογίας έχουν τη δυνατότητα να αναπτυχθούν γρήγορα και να κατέχουν ευρύ μερίδιο στην αγορά, σε μεγαλύτερο βαθμό από ό,τι στην Ε.Ε.. Ένα δίκτυο ισχυρότερων συνεργατικών σχηματισμών πληροφορικής στην Ευρώπη θα μπορούσε, επομένως, να αποτελέσει σημαντική κινητήρια δύναμη για την περαιτέρω ανάπτυξη της πληροφορικής στο σύνολο της ηπείρου. Η ανάπτυξη και η χρήση των προηγμένων εργαλείων των Τεχνολογιών της Πληροφορίας και της Επικοινωνίας (ΤΠΕ) θα πρέπει να αναμένεται επίσης ότι θα διευκολύνει τις αλληλεπιδράσεις μεταξύ των συνέταιρων σε έναν συνεργατικό σχηματισμό, καθώς και μεταξύ των συνεργατικών σχηματισμών σε όλη την Ευρώπη (Szabo & Herman, 2012, pp. 272-273).

2.2 Ο ρόλος της επιχειρηματικής εκπαίδευσης στην επιχειρηματικότητα

Ο Hansemark το 1998 αναφέρει ότι η παραδοσιακή εκπαίδευση έχει επισημανθεί απλώς ως μετατροπή των γνώσεων και των ικανοτήτων, ενώ **η εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα, αντίθετα, συνιστά το μοντέλο για την αλλαγή νοοτροπίας και κινήτρων**. Η επιχειρηματικότητα και η εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα, εκτός των προφανών πλεονεκτημάτων της, όπως είναι η προώθηση της δημιουργίας επιχειρήσεων, έχει επίσης μια ευρύτερη δυναμική στην αγορά.

Δύο από τις πιο σημαντικές προϋποθέσεις για την επιτυχία κατά την έναρξη μιας νέας επιχείρησης είναι η επιθυμία ή ικανότητα σύστασης εταιρείας. Η επιχειρηματική νοοτροπία δεν απαιτείται μόνο κατά τη διάρκεια μιας κλασσικής επιχειρηματικής σταδιοδρομίας, αλλά είναι σαφώς σε υψηλή ζήτηση, ανεξάρτητα από τη μορφή των εργασιακών σχέσεων.

Η εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα επιδιώκει να διδάξει στους ανθρώπους, ιδίως τους νέους, την υπευθυνότητα, καθώς και την τόλμη. Τα τολμηρά άτομα που έγιναν επιχειρηματίες ή επιχειρηματικοί στοχαστές συμβάλλουν στην οικονομική ανάπτυξη και τη δημιουργία βιώσιμων κοινοτήτων.

Σύμφωνα με την ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την προώθηση της επιχειρηματικής νοοτροπίας μέσω της εκπαίδευσης και της μάθησης, η εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα μπορεί να οριστεί ως εξής: Η επιχειρηματικότητα αναφέρεται **στην ικανότητα ενός ατόμου να μετατρέπει τις ιδέες σε δράση**. Περιλαμβάνει τη δημιουργικότητα, την καινοτομία και την ανάληψη κινδύνων, καθώς και την ικανότητα κατάρτισης και διαχείρισης σχεδίων προκειμένου να επιτευχθούν οι στόχοι. Αυτό υποστηρίζει την κοινωνία συνολικά και ωθεί τους εργαζόμενους να γνωρίζουν το πλαίσιο της εργασίας τους, ώστε να είναι σε καλύτερη θέση να αδράξουν τις ευκαιρίες. Επίσης, παρέχει μια βάση για τους επιχειρηματίες, για τη θέσπιση της κοινωνικής θέσης ή της εμπορικής δραστηριότητάς τους (Hess F. , 2006, pp. 3-4; Szabo & Herman, 2012, p. 274).

Η Κοινοπραξία για την επιχειρηματική εκπαίδευση (Consortium for entrepreneurial education) του 2008 αναφέρει ότι η εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα δεν περιλαμβάνει μόνο τη διδασκαλία για την διοίκηση μιας επιχείρησης, αλλά και την ενθάρρυνση της δημιουργικής σκέψης και την προώθηση μιας ισχυρής αίσθησης της ατομικής αξίας και της ενδυνάμωσης. Μέσα από την εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα, οι σπουδαστές μαθαίνουν, όχι μόνο πώς να δημιουργούν επιχειρήσεις, αλλά επίσης πολλά περισσότερα. Ο πυρήνας της γνώσης που δημιουργείται μέσω της επιχειρηματικής εκπαίδευσης περιλαμβάνει τα εξής:

- Ικανότητα αναγνώρισης των ευκαιριών που παρουσιάζονται.
- Δυνατότητα επιδίωξης των ευκαιριών, με τη δημιουργία νέων ιδεών και την απόκτηση νέων πόρων.
- Ικανότητα σύστασης και λειτουργίας μιας νέας επιχείρησης.

- Ικανότητα δημιουργικής και κριτικής σκέψης.

Έτσι, εκτός από τις γνώσεις και τις δεξιότητες στις επιχειρήσεις, η εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα στοχεύει κυρίως στην ανάπτυξη ορισμένων πεποιθήσεων, αξιών και συμπεριφορών, έτσι ώστε οι σπουδαστές να θεωρήσουν την επιχειρηματικότητα ως μια ελκυστική και αξιόπιστη εναλλακτική λύση στη μισθωτή απασχόληση ή την ανεργία.

Δεδομένης της διάδοσης της εκπαίδευσης στην επιχειρηματικότητα, είναι απαραίτητο να οργανωθεί ένα πλαίσιο γύρω από αυτό το θέμα. Ο Jameson το 1984 πρότεινε ένα πλαίσιο τριών κατηγοριών, αναγνωρίζοντας τους ρόλους που αντιπροσωπεύουν οι διάφοροι τύποι της εκπαίδευσης. Η πρώτη κατηγορία ασχολείται κυρίως με τη δημιουργία της ευαισθητοποίησης, και έχει ως στόχο την ενημέρωση των σπουδαστών σε θέματα σχετικά με τη δημιουργία και τη λειτουργία μιας επιχείρησης από θεωρητική κυρίως σκοπιά. Οι επιχειρηματικές ενότητες εντός των επιχειρήσεων αλλά και διάφορα μαθήματα σε προπτυχιακό ή μεταπτυχιακό επίπεδο μπορούν επίσης να συμπεριληφθούν σε αυτή την κατηγορία.

Η δεύτερη κατηγορία, ασχολείται περισσότερο με την εκπαίδευση των υποψήφιων επιχειρηματιών στον τομέα της αυτοαπασχόλησης, με στόχο την ενθάρρυνση των συμμετεχόντων να ιδρύσουν και να διοικήσουν τη δική τους επιχείρηση. Στο πλαίσιο της εκπαίδευσης αυτής, τα άτομα διδάσκονται τις πρακτικές δεξιότητες που απαιτούνται για τη διοίκηση των επιχειρήσεων. Τα μαθήματα που διενεργούνται συχνά κατευθύνονται προς την προετοιμασία ενός επιχειρηματικού σχεδίου (Business Plan). Παραδείγματα αυτού του τύπου κατάρτισης στην επιχειρηματικότητα είναι οι εν γένει διαδικασίες έναρξης των επιχειρήσεων.

Η τρίτη κατηγορία περιλαμβάνει την κατάρτιση σε θέματα διαχείρισης για τους καθιερωμένους επιχειρηματίες και επικεντρώνεται στη διασφάλιση της επέκτασης και της ανάπτυξης της επιχείρησης. Παραδείγματα αυτών των εκπαιδευτικών προγραμμάτων μπορεί να είναι σχετικά με τη διοίκηση των επιχειρήσεων, την κατάρτιση στην ανάπτυξη προϊόντων και το μάρκετινγκ (marketing). Η εν λόγω εκπαίδευση παρέχει τις δεξιότητες, τις γνώσεις και τη μεθοδολογία στους επιχειρηματίες, έτσι ώστε να καινοτομήσουν και να λύσουν τόσο τα δικά τους προβλήματα, όσο και της επιχείρησης.

Οι Garavan και O'Cinneide το 1994 υιοθέτησαν μια ευρύτερη άποψη για την κατηγοριοποίηση της εκπαίδευσης και της κατάρτισης στην επιχειρηματικότητα, διακρίνοντας την επιχειρηματική εκπαίδευση και την εκπαίδευση και κατάρτιση για τους ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων. Η πρώτη κατηγορία περιγράφεται ως επιχειρηματική εκπαίδευση που στοχεύει στην παροχή της δυνατότητας μάθησης των συνθηκών που ευνοούν τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων, καθώς και στις διάφορες θεωρίες σχετικά με το είδος των χαρακτηριστικών που απαιτούνται για την επιτυχημένη επιχειρηματικότητα.

Ωστόσο, οι Garavan και O'Cinneide εστίασαν περισσότερο στον τομέα της εκπαίδευσης και της κατάρτισης για τους ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων και έχουν διαχωρίσει αυτό το είδος της εκπαίδευσης σε τρεις κατηγορίες, που φαίνεται να σχετίζονται με το προσωπικό στάδιο ανάπτυξης: (i) η εκπαίδευση στην επιχειρηματική ευαισθητοποίηση που εντοπίζεται συνήθως στη δευτεροβάθμια εκπαίδευση, (ii) η εκπαίδευση και κατάρτιση στον τομέα όπου δραστηριοποιούνται οι ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων και (iii) η πιο εξειδικευμένη εκπαίδευση σχεδιασμένη για να επιτρέψει στους ανθρώπους να αναπτύξουν περαιτέρω τις δεξιότητές τους.

Σύμφωνα με τους συγγραφείς αυτούς, οι πιο συνηθισμένοι στόχοι της εκπαίδευσης στην επιχειρηματικότητα είναι οι εξής:

- Η απόκτηση χρήσιμων γνώσεων για την επιχειρηματικότητα.
- Η απόκτηση ικανοτήτων στη χρήση των προσφορότερων τεχνικών, κατά την εξέταση των καταστάσεων των επιχειρήσεων, και στη δημιουργία των σχεδίων δράσης.
- Ο προσδιορισμός και η ενθάρρυνση των επιχειρηματικών δεξιοτήτων.
- Η ανάπτυξη συνείδησης και υποστήριξης για όλα τα θέματα της επιχειρηματικότητας.
- Η ανάπτυξη αντιλήψεων για την αλλαγή.
- Η προώθηση της δημιουργίας νέων επιχειρήσεων και άλλων πρωτοβουλιών.

Οι σημαντικότεροι στόχοι της εκπαίδευσης στην επιχειρηματικότητα είναι η ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και η ενθάρρυνση μιας στάσης αυτονομίας με τη χρήση των κατάλληλων διαδικασιών μάθησης. Τα προγράμματα εκπαίδευσης και κατάρτισης στην επιχειρηματικότητα στοχεύουν άμεσα στην προώθηση της ίδιας της

επιχειρηματικότητας και ως επί το πλείστο απευθύνονται σε επιχειρηματίες, στόχος των οποίων είναι η ανάπτυξη αναζήτησης ευκαιριών στο χώρο των επιχειρήσεων(Hess F. , 2006, pp. 5-11).

Περισσότερες έρευνες σχετικά με την εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα επικεντρώνονται κυρίως σε πανεπιστημιακό επίπεδο όπως των Morris, Kuratko, & Cornwall (Entrepreneurship Programs and the Modern University, 2013, p. 117) και Thorp & Goldstein(Engines of Innovation: The Entrepreneurial University in the Twenty-First Century, 2010, p. 92), ή στην δευτεροβάθμια εκπαίδευση Hess F.(The Future of Educational Entrepreneurship: Possibilities for School Reform, 2008, p. 63) και Zhao (World Class Learners: Educating Creative and Entrepreneurial Students, 2012, p. 237). Ωστόσο, αρκετοί συγγραφείς υποστηρίζουν ότι η εκπαιδευτική διαδικασία ξεκινά νωρίτερα. Για παράδειγμα οι Landström & Sexton (The Blackwell Handbook of Entrepreneurship, 2000, p. 322) αναφέρουν ότι τα παιδιά θεωρούνται επιχειρηματικά από τη γέννησή τους. Ως εκ τούτου, η εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα πρέπει να ξεκινήσει από τη νηπιακή ηλικία.

Είναι επιτακτική ανάγκη της κατανόησης ότι η επιχειρηματικότητα και η επιχειρηματική εκπαίδευση, σε νεαρή ηλικία, δεν αφορά μόνο τις ήδη υπάρχουσες και νέες επιχειρήσεις. Η επιχειρηματικότητα ασχολείται κυρίως με την ικανότητα που έχει ένα άτομο να μετατρέψει τις ιδέες σε πράξεις. Με περισσότερη εκπαίδευση και ενθάρρυνση, οι νέοι θα πρέπει να είναι σε θέση να υλοποιήσουν τις επιχειρηματικές τους φιλοδοξίες. Το αποτέλεσμα αυτό θα αυξήσει την οικονομική ανάπτυξη των διαφόρων κοινοτήτων και θα ανοίξει νέες ευκαιρίες απασχόλησης και σταδιοδρομίας, ανεξαρτήτως των οικονομικών περιστάσεων(Drucker P. , 1985, p. 246).

Παρά το γεγονός ότι δεν θα γίνουν όλοι οι νέοι επιχειρηματίες, οι σπουδαστές και η κοινωνία επωφελούνται, όταν τα άτομα έχουν μια σταθερή εκπαίδευση, που τους καλλιεργεί την επιχειρηματική γνώση και τις αντίστοιχες δεξιότητες κατά τη διάρκεια της ζωής τους(Drucker P. , 2006, p. 39).

2.2.1 Ερευνητικές προοπτικές για την εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα

Ένας σημαντικός αριθμός θεμάτων, προσεγγίσεων και κατευθύνσεων αντικατοπτρίζεται σε μελέτες που δημοσιεύθηκαν γύρω από τη θεματική της εκπαίδευσης στην επιχειρηματικότητα, τόσο εννοιολογικά όσο και εμπειρικά. Μια

ενδιαφέρουσα έρευνα στην επιχειρηματική εκπαίδευση που δημοσιεύθηκε σε κορυφαία ακαδημαϊκά περιοδικά και συμπεριλαμβάνει στοιχεία για τις χρονιές μεταξύ 1985 και 1994, διεξήχθη από τους Gorman, Hanlon, & King (Some research perspectives on entrepreneurship education, enterprise education and education for small business management: a ten-year literature review, 1997, p. 63). Οι παραπάνω αναφερθέντες υποστήριξαν ότι το κεντρικό θέμα της μελέτης τους ήταν ο βαθμός στον οποίο η τυπική εκπαίδευση μπορεί να συμβάλει στην επιχειρηματικότητα, παράλληλα στην εν λόγω εμπειρική έρευνα, φαίνεται να υποδηλώνεται μια συναίνεση μεταξύ των ερευνητών ότι η επιχειρηματικότητα μπορεί να διδαχθεί και ότι τα επιχειρηματικά χαρακτηριστικά μπορεί να επηρεαστούν θετικά από διάφορα εκπαιδευτικά προγράμματα (Hess F. , 2006, p. 12).

2.3 Ο ρόλος της κουλτούρας και του πολιτισμικού υπόβαθρου στην επιχειρηματικότητα

Η επίδραση του πολιτισμού, συμπεριλαμβανομένων των πεποιθήσεων, των κανόνων, του τρόπου ζωής, κατά τον σχηματισμό της επιχειρηματικότητας, μπορεί να χωριστεί σε τρεις μεγάλες κατηγορίες.

Πρώτον: Η επίδραση του πολιτισμού στην ανάδειξη του επιχειρηματικού πνεύματος μεταξύ των ανδρών εντοπίζεται κυρίως στην ανατροφή των παιδιών μέσα σε μια συγκεκριμένη κοινωνική και οικογενειακή κουλτούρα (Freytag & Thurik, 2009, p. 49).

Δύο ψυχολογικοί παράγοντες κυρίως επηρεάζουν την επιχειρηματικότητα: α) η ανάγκη ύπαρξης κινήτρου για την επιτυχία, όπως αναλύεται από τους Ireland & Webb (2007, p. 894; 2007) και β) η εσωτερική εστίαση του ελέγχου της πίστης, δηλαδή η υψηλή πίστη στον έλεγχο του πεπρωμένου, όπως αναλύεται από τους Lehner & Kansikas (Opportunity Recognition in Social Entrepreneurship: A Thematic Meta Analysis, 2012, p. 32). Τα πολιτιστικά στοιχεία επηρεάζουν την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας κατά τη διάρκεια της ζωής ενός ατόμου. Για παράδειγμα, στην παιδική ηλικία, οι ευρύτερες οικογενειακές αξίες καθώς και οι στόχοι στη ζωή επηρεάζουν το επιχειρηματικό πνεύμα του παιδιού. Επίσης, στην εφηβεία η επιρροή των γονέων φαίνεται και στην επαγγελματική επιλογή, η οποία είναι κυρίως ένα προϊόν της πολιτισμικής διαμόρφωσης του κύρους της απασχόλησης. Επιπλέον, σε

αυτό το στάδιο της ζωής, η φιλία, οι κοινωνικές σχέσεις, και η εκπαίδευση ως σύστημα το οποίο παρέχει τις αξίες και τους στόχους, αποτελούν τα πολιτιστικά στοιχεία που επηρεάζουν την επιχειρηματικότητα των ατόμων (Baum, Frese, & Baron, 2012, p. 90).

Ο επιχειρηματίας απολαμβάνει ένα κύρος που δεν προέρχεται πλήρως από τη δύναμη του πλούτου, αλλά από τις παραδοσιακές αξίες κύρους και τις έννοιες της «καλής ζωής», καθώς και από τη σχέση του ατόμου με την κοινωνία. Ως εκ τούτου, ένας πολιτισμός όπου η επιτυχία εκτιμάται, όχι με βάση το πραγματικό κέρδος, αλλά με γνώμονα την επιτυχία στην επιχείρηση, είναι εκείνος ο οποίος ενισχύει το επιχειρηματικό πνεύμα των συμμετεχόντων. Από την άλλη πλευρά, εάν σε έναν πολιτισμό εκλαμβάνεται ως επιτυχία μόνο η δημιουργία μιας τεράστιας οικονομικής αυτοκρατορίας, και μόνο τότε αυτή θεωρείται ανάλογη για παράδειγμα, με αυτήν της κατοχής μιας θέσης δημοσίου υπαλλήλου, αυτό οδηγεί τα πλέον καταρτισμένα μέλη μιας τέτοιας κοινωνίας στην προτίμηση του να μην αγωνίζονται για την επίτευξη ενός τόσο δύσκολου και σπουδαίου στόχου. Σε έναν τέτοιο πολιτισμό τα επίπεδα της επιχειρηματικότητας θα είναι χαμηλότερα σε σύγκριση με κάποιον άλλο πολιτισμό, όπου σημαντικότερη είναι η επιχειρηματική επιτυχία. Συνεπώς, η κοινωνική αποδοχή συμβάλλει στην ανάπτυξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας, όταν οι αξίες μιας δεδομένης κοινωνίας ανταμείβουν την επιχειρηματικότητα, ενώ η αποδοκιμασία της κοινωνίας θέτει εμπόδια στην ανάπτυξή της. Παράλληλα, σε ένα κοινωνικό περιβάλλον όπου ο επιχειρηματίας θεωρείται ως εκμεταλλευτής των καταναλωτών και των εργατών, θα επικρατήσει η εχθρότητα και η προκατάληψη μεταξύ των νέων ως προς την επιλογή της έναρξης μιας επιχείρησης. Ως εκ τούτου, θα ήταν επικίνδυνο να προχωρήσουμε στην Ευρωπαϊκή Κοινότητα στο δρόμο της ενοποίησης του πολιτισμού, εάν αυτός ο πολιτισμός δεν ενθαρρύνει το επιχειρηματικό πνεύμα. Εάν σε έναν τέτοιο πολιτισμό ένας διευθυντής ή ανώτερο στέλεχος μιας μεγάλης εταιρείας κατατάσσονταν υψηλότερα στην κοινωνική ιεραρχία από έναν διευθυντή και ιδιοκτήτη μιας μικρής επιχείρησης, τότε θα κατέρρεε το ελεύθερο πνεύμα των ατόμων (Rae, 2007, p. 285; Praszkie & Nowak, 2011, p. 124).

Δεύτερον: Ο πολιτισμός σε σχέση με τους οικονομικούς πόρους και τα παραδοσιακά επαγγέλματα, επηρεάζει το είδος των δραστηριοτήτων που ο επιχειρηματίας θα ακολουθήσει και σε βραχυπρόθεσμο ή μακροπρόθεσμο πλαίσιο τις στρατηγικές για την επίτευξη των στόχων του. (Freitag & Thurik, 2009, p. 55).

Τα ανθρώπινα κίνητρα, οι παραδοσιακές αξίες και οι κανόνες του πολιτισμού, φυσικά, δεν επαρκούν από μόνες τους για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας, αλλά καθορίζουν κατά κάποιο τρόπο τις επιχειρηματικές δραστηριότητες και τους στόχους του επιχειρηματία. Για παράδειγμα, στη Γερμανία, όπου υπάρχει μακρά παράδοση στην ικανότητα και τη συνεργασία μεταξύ επιχειρήσεων, υπάρχει μεγαλύτερη κλίση προς τις κατασκευαστικές καινοτομίες. Από την άλλη στην Ελλάδα το εμπόριο φαίνεται να είναι η πιο διαδεδομένη μορφή επιχειρηματικής δραστηριότητας, δείχνοντας μια μακρά παράδοση (Ιωαννίδης, 2004, σ. 35; Ιωαννίδης, Πολίτης, & Τσακανίκας, 2005, σ. 52), η οποία αρχίζει από την αρχαία Ελλάδα και εστιάζεται στο θαλάσσιο εμπόριο και στις επιχειρήσεις μεταφορών (Freytag & Thurik, 2009, p. 56; Greene, Mole, & Storey, 2007, p. 89).

Επιπλέον, υπάρχουν διαφορές στη συμπεριφορά και τα χαρακτηριστικά μεταξύ των ανδρών και γυναικών επιχειρηματιών που ενισχύουν τον πλουραλισμό των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Σε μια έρευνα που διεξήχθη από τους DeMartino & Barbato (Differences between women and men MBA entrepreneurs: exploring family flexibility and wealth creation as career motivators, 2003, p. 822), οι γυναίκες επιχειρηματίες είχαν σημαντικά χαμηλότερες επιδόσεις σε δραστηριότητες που σχετίζονταν με την ενεργητικότητα και τον κίνδυνο. Όμως, οι επιδόσεις τους ήταν σημαντικά υψηλότερες όσον αφορά τις σχετικές με την αυτονομία και την αλλαγή. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι οι γυναίκες επιχειρηματίες είναι λιγότερο πρόθυμες από τους άνδρες συναδέλφους τους να εμπλακούν σε καταστάσεις με αβέβαια αποτελέσματα και έχουν χαμηλότερα επίπεδα αντοχής ή ενέργειας που απαιτούνται για την διατήρηση μιας προσανατολισμένης στην ανάπτυξη επιχείρησης (Freytag & Thurik, 2009, p. 56).

Τρίτον: Ο πολιτισμός επηρεάζει τη συμπεριφορά του επιχειρηματία ως προς τους πελάτες, τους προμηθευτές και τους διάφορους άλλους φορείς συναλλαγής του, καθώς και ως προς την οργάνωση των επιχειρήσεων του. Κατόπιν συνέντευξης με ορισμένες ελληνικές επιχειρήσεις μικρής κλίμακας στο εμπόριο και τη βιομηχανία κατά τη διάρκεια μιας εξελισσόμενης έρευνας, εντοπίστηκαν τα ακόλουθα πολιτιστικά χαρακτηριστικά που διαφοροποιούν ίσως τις συμπεριφορές και τις δραστηριότητες των Ελλήνων επιχειρηματιών από τις αντίστοιχες των συναδέλφων τους σε άλλες χώρες της Ευρώπης κατά το 19^ο και 20^ο αιώνα. Κατ' επέκταση, τα πιο

σημαντικά χαρακτηριστικά μπορούν να συνοψισθούν στα παρακάτω (Nair & Pandey, 2006, p. 50; Freytag & Thurik, 2009, p. 58):

1. Ο Έλληνας επιχειρηματίας φαίνεται να προτιμά μάλλον βραχυπρόθεσμες παρά μακροπρόθεσμες στρατηγικές στις επιχειρήσεις του, αν και η πλειοψηφία των επιχειρηματιών επιθυμεί η επιχείρηση να διατηρηθεί και να κληρονομείται από τα παιδιά τους (Ιωαννίδης, 1995, σ. 39). Η κουλτούρα της οικογένειας και το υψηλό ποσοστό ανεργίας των νέων οδήγησε τους Έλληνες επιχειρηματίες να δημιουργήσουν και να αναπτύξουν τις επιχειρήσεις κυρίως για τα παιδιά τους (Ιωαννίδης, 2001, σ. 42). Αυτός ο τύπος των επιχειρηματικών κινήτρων και της συμπεριφοράς αναφέρθηκε από τον Schumpeter εδώ και πολύ καιρό, ως «το όνειρο και η θέληση για την ίδρυση ενός ιδιωτικού βασιλείου και, συνήθως, αν και όχι κατ' ανάγκην, μιας δυναστείας».
2. Οι Έλληνες επιχειρηματίες φαίνεται να αναπτύσσουν υψηλά επίπεδα «εγωκεντρικής» ψυχολογίας στη διοίκηση των επιχειρήσεών τους, προσποιούνται ότι ξέρουν τα πάντα και χρησιμοποιούν ανεπαρκώς τις σύγχρονες διαχειριστικές τεχνικές. Σε ορισμένες περιπτώσεις, διακατεχόμενοι από το σύνδρομο της αυτοδίδακτης ευφυΐας, προσπαθούν να μειώσουν και να αποδομήσουν αξιακά τους επιστημονικούς τίτλους των υφισταμένων και οικονομικά εξαρτημένων συνεργατών τους.
3. Ίδρυσαν οικογενειακές επιχειρήσεις, προκειμένου να διατηρήσουν τον απόλυτο έλεγχο.
4. Τα βασικά τους κίνητρα, κατά σειρά προτεραιότητας, για την επιλογή της ιδιότητας του επιχειρηματία είναι τα εξής: ανεξαρτησία, οικονομική ανάπτυξη, οικονομική αποκατάσταση της οικογένειάς τους.
5. Επέλεξαν τα στελέχη και τους συνεργάτες τους κυρίως από την οικογένεια και το κοινωνικό τους περιβάλλον.
6. Επιδεικνύουν μια πατερναλιστική συμπεριφορά προς τους εργάτες τους, αν και η διοίκηση της επιχείρησής τους είναι αυταρχική.
7. Παρότι θεωρούν τους κυβερνητικούς κανονισμούς και τη γραφειοκρατία εμπόδια στις δραστηριότητές τους, την ίδια στιγμή ζητούν προστασία και επιδοτήσεις από την κυβέρνηση.

8. Θέλουν να περνούν το μεγαλύτερο μέρος του ελεύθερου χρόνου τους με τις οικογένειές τους, αναδεικνύοντας τους ισχυρούς οικογενειακούς δεσμούς που υπάρχουν στην ελληνική κοινωνία (Freitag & Thurik, 2009, pp. 60-61).

2.3.1 Πολιτιστική πολυμορφία και η επιχειρηματική πρωτοβουλία

Ο πολιτισμός ασκεί μια επίδραση στη διαμόρφωση του επιχειρηματικού πνεύματος, ενώ παράλληλα οι πολιτισμικές διαφορές επηρεάζουν την προσωπικότητα του επιχειρηματία και τις διάφορες δραστηριότητές του. Διάφοροι ορισμοί έχουν αναπτυχθεί για την επιχειρηματική λειτουργία ως συνολική δυναμική του καπιταλιστικού συστήματος και των σχετικών ορισμών της επιχειρηματικότητας, ως επιμέρους δυναμικής εντός των μεγάλων εταιρειών. Υπάρχει μια πληθώρα επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, μερικές από τις οποίες συμπίπτουν με τους ρόλους των στελεχών ή / και των (κεφαλαιούχων) καπιταλιστών (Praszkier & Nowak, 2011, p. 124).

Οι πιο αξιοσημείωτες και διαδεδομένες δραστηριότητες που ξεχώρισαν τον επιχειρηματικό ρόλο, (περισσότερο ή λιγότερο) από αυτόν των στελεχών και των καπιταλιστών, είναι οι ακόλουθες (Carayiannis, Evans, & Hanson, 2003, p. 760; Kiss, Danis, & Cavusgil, 2012, p. 269):

1. Η καινοτόμος δραστηριότητα, συμπεριλαμβανομένης της δημιουργικότητας.
2. Η λήψη αποφάσεων για το συντονισμό των ανεπαρκών πόρων.
3. Η αξιοποίηση απαρατήρητων ευκαιριών κέρδους και κάλυψη των κενών που προκαλούνται από διάφορες αποκλίσεις στις τιμές και τις ποσότητες.
4. Η αποδοχή της αβεβαιότητας.

Αν και αυτές οι δραστηριότητες συνυφαίνονται σε μια επιχειρηματική πρωτοβουλία, δηλαδή, στη δημιουργία και τη λειτουργία μιας συγκεκριμένης επιχείρησης, ο πολιτισμός φαίνεται να παίζει κάποιο ρόλο -εκτός από τη γνώση, τους διαθέσιμους πόρους, την ικανότητα των εργαζομένων και τα λοιπά- στον καθορισμό των κυρίαρχων δραστηριοτήτων σε μια κοινωνία με διαφορετικές πολιτισμικές τάσεις όπως η Ευρώπη. Οι στόχοι της επιχειρηματικότητας στις διάφορες κοινωνίες, οι μορφές επιχειρηματικής οργάνωσης που έχουν αποδειχθεί αποτελεσματικές, καθώς και τα κριτήρια της επιτυχημένης επιχειρηματικότητας, επηρεάζονται σε κάποιο βαθμό από τον κάθε πολιτισμό. Οι επιχειρηματίες δεν έχουν όλοι την ίδια συνταγή

επιτυχίας. Μερικοί από αυτούς οφείλουν την επιτυχία τους στη διαπραγματευτική τους ικανότητα, άλλοι στο ένστικτο για τις επερχόμενες αλλαγές, ενώ διάφοροι στην επιχειρησιακή τους στρατηγική, και ούτω καθεξής (Freytag & Thurik, 2009, p. 62).

Με αυτόν τον τρόπο, ένα πολυπολιτισμικό περιβάλλον, όπως το ευρωπαϊκό, διευρύνει τις πηγές της επιχειρηματικής επιτυχίας. Λόγω των διαφορών οικονομικών (διαθεσιμότητα των πόρων, επίπεδο της τεχνολογίας και άλλα), κοινωνικών και πολιτισμικών (επιρροή της οικογένειας, παράδοση και ούτω καθεξής) αιτίων σε διάφορες ευρωπαϊκές οικονομίες των κρατών-μελών, οι παραπάνω λειτουργίες φαίνονται ασυνήθιστα κατανεμημένες. Όσον αφορά στις πολιτισμικές επιρροές, οι Hofstede και Horppes, όπως αναφέρεται στους Zahra, Santeri και Yu, αξιολόγησαν τις εθνικές κουλτούρες, σύμφωνα με τέσσερις διαστάσεις: μικρή ή μεγάλη απόσταση από την εξουσία, ατομικισμός ή κολεκτιβισμός, αρσενικό ή θηλυκό, και την ισχυρή ή ασθενή αποφυγή της αβεβαιότητας. Σε αυτά τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά στηρίζεται όχι μόνο η διαχειριστική συμπεριφορά, αλλά και οι δραστηριότητες των επιχειρηματιών του βιομηχανικού κλάδου, καθώς και η οργάνωση των επιχειρήσεών τους. Για παράδειγμα, εάν ένα άτομο ζει σε έναν πολιτισμό όπου επικρατεί η ισχυρή αποφυγή του κινδύνου, τότε θα ασχοληθεί με αρκετά ασφαλείς και περισσότερο βραχυπρόθεσμες επιχειρηματικές δραστηριότητες. Επίσης, ορισμένα πολιτισμικά χαρακτηριστικά, όπως οι διαφορές στην αποφυγή κινδύνου, επηρεάζουν τη δημιουργική μίμηση της επιχειρηματικότητας, δηλαδή τη μίμηση εκείνη που αλλάζει «κάτι» στο αγαθό ή τις υπηρεσίες που παράγονται, ώστε να προσαρμοστεί καλύτερα στις ειδικές τοπικές προτιμήσεις των καταναλωτών. Σε κάθε πολιτισμό με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά, όπως η υψηλή αποφυγή του κινδύνου, η επίδραση της μίμησης στον τομέα της επιχειρηματικότητας, θα έχει ως συνέπεια την εμφάνιση σχετικά παρόμοιων επιχειρήσεων που στοχεύουν σε βραχυπρόθεσμα και όχι μακροπρόθεσμα κέρδη (Zahra, Santeri, & Yu, 2005, p. 137).

Η προθυμία κάποιου να γίνει επιχειρηματίας, με τις συνακόλουθες ειδικές δραστηριότητες, ενισχύεται από το κοινωνικό περιβάλλον του, όπως έχουν δείξει διάφορες έρευνες (Altinay, Madanoglu, Daniele, & Lashley, 2012, p. 492; Lee, Wong, Der Foo, & Leung, 2011, p. 127; Lin, 2006, p. 94). Έτσι, αν οι φίλοι και τα πρότυπά του έχουν τις δικές τους επιχειρήσεις, ο μελλοντικός επιχειρηματίας πολύ πιθανόν να ακολουθήσει παρόμοιες δραστηριότητες ή να εμπνευστεί από αυτές. Η έρευνα των (Krueger, Reilly, & Carsrud, 2000, p. 419) δείχνει κατά πόσον οι

θεμελιώδεις πεποιθήσεις και αξίες των ατόμων που έχουν ξεκινήσει τη δική τους επιχείρηση διαφέρουν σε σχέση με αυτές των ανθρώπων που δεν είναι οι ίδιοι επιχειρηματίες. Τα ευρήματα δείχνουν ότι οι επιχειρηματίες έχουν έναν επίμονο και χαρακτηριστικό προσανατολισμό στις αξίες σχετικές με την μεγάλη απόσταση από την εξουσία, αναπτύσσουν υψηλά επίπεδα ατομικισμού, έχουν χαμηλή τάση για αποφυγή αβεβαιότητας και υψηλή εκδήλωση αρρενωπότητας.

Έτσι, ένας πολιτισμός που δίνει μεγάλη αξία στην έναρξη μιας επιχείρησης και στους τύπους συμπεριφορών που σχετίζονται με τις επιχειρηματικές δραστηριότητες, είναι πιθανότερο να προάγει τη σύσταση εταιρειών περισσότερο από έναν πολιτισμό που δεν δίνει έμφαση στα παραπάνω.

Παράλληλα, μια πηγή επιχειρηματικότητας σε ορισμένες χώρες της Ευρώπης είναι η μετανάστευση. Είναι γενικά γνωστό ότι κάθε επαφή μεταξύ των δύο κοινωνιών με διαφορετικά πολιτισμικά πρότυπα δημιουργεί αλλαγή και στις δύο κοινωνίες. Έτσι, οι Ευρωπαίοι μετανάστες σε διάφορα άλλα μέρη της Ευρώπης, διατηρώντας το δικό τους πολιτισμό, εμπλουτίζουν την πολιτισμική αλληλεπίδραση μεταξύ των ευρωπαϊκών πολιτισμών. Η κοινότητα των μεταναστών έχει μια ειδική σειρά από ανάγκες και προτιμήσεις που εξυπηρετούνται καλύτερα από επιχειρηματίες της ίδιας εθνικής καταγωγής, καθώς μοιράζονται τις ανάγκες αυτές και τις κατανοούν βαθύτερα (Freytag & Thurik, 2009, p. 67). Έτσι, οι ευρωπαϊκές πολιτισμικές διαφορές συγκεντρώνουν διάφορες επιχειρηματικές δραστηριότητες οι οποίες ενδεχομένως να εισάγουν ένα ευνοϊκότερο κλίμα για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις.

Η ποικιλομορφία των πολιτισμών στην Ευρώπη εγγυάται τη μεταβλητότητα της απασχόλησης και τον καταμερισμό της εργασίας, όχι μόνο ανάλογα με τις ανάγκες των νέων τεχνολογιών, αλλά επιπλέον σε σχέση με την φυσική κλίση και το ταλέντο των ανθρώπων. Σε ορισμένες υποκατηγορίες πολιτισμών, φαίνεται να έχει αναπτυχθεί μια εχθρότητα προς τις επιχειρήσεις, ή ένα σύστημα αξιών όπου η ενασχόληση με μια επιχείρηση θεωρείται κατώτερη από ότι, για παράδειγμα, η διδασκαλία στα σχολεία. Σε ένα τέτοιο πολιτισμικό περιβάλλον, η πλειοψηφία των καταρτισμένων ατόμων θα στραφεί σε εκπαιδευτικές δραστηριότητες, και όχι στο χώρο των επιχειρήσεων. Στο ίδιο πλαίσιο, οι απολυμένοι που δεν είναι σε θέση να ασκήσουν ένα πιο διαδεδομένο επάγγελμα, θα απασχοληθούν σε μία επιχείρηση. Η κατάσταση αυτή ενδεχομένως να

μην είναι απόλυτα αρνητική. Από την άλλη πλευρά, υπάρχουν πολιτισμοί που εκτιμούν ιδιαίτερα το επιχειρηματικό ταλέντο, και ως εκ τούτου τοποθετούν την επιχειρηματική επιτυχία σε υψηλό επίπεδο στο σύστημα αξιών τους. Σε έναν τέτοιο πολιτισμό η πλειοψηφία του εξειδικευμένου προσωπικού θα χρησιμοποιήσει τις γνώσεις και το ταλέντο της στη δημιουργία και την προώθηση μιας επιχείρησης. Έτσι, η πολιτιστική πολυμορφία μπορεί να αποδειχθεί γόνιμη αναφορικά με την αύξηση της επιχειρηματικότητας στην Ευρώπη (Berger, 1991, pp. 24-25).

2.3.2 Επιχειρηματικές επιρροές στον πολιτισμό

Όπως είναι φανερό η επίδραση του πολιτισμού στην επιχειρηματικότητα, έτσι υπάρχει και η αντίστροφη επιρροή, δηλαδή, από την επιχειρηματική δραστηριότητα και τη συμπεριφορά προς το σχηματισμό ενός συγκεκριμένου πολιτισμού, ο οποίος αποκαλείται «**επιχειρηματική κουλτούρα**». Οι Irani, Baskese, & Love (Total quality management and corporate culture: constructs of organisational excellence, 2004, p. 643), ορίζουν την επιχειρηματική κουλτούρα ως ένα σύνολο από αξίες, στάσεις και πεποιθήσεις που υποστηρίζουν την άσκηση, στην κοινότητα, της ανεξάρτητης επιχειρηματικής συμπεριφοράς στο πλαίσιο της επιχείρησης (Berger, 1991, p. 27).

Η επιχειρηματικότητα μπορεί να επηρεάσει το πολιτισμικό περιβάλλον, στο οποίο λειτουργεί, με τη διαμόρφωση μιας επιχειρηματικής κουλτούρας, η οποία επηρεάζει τον ενεργό πληθυσμό της και ενθαρρύνει τους οραματιστές επιχειρηματίες. Μια πτυχή της επιχειρηματικής επιρροής στη διαμόρφωση μιας συγκεκριμένης επιχειρηματικής κουλτούρας και κοινωνικών συστημάτων, σχετίζεται άμεσα με το πνεύμα της καινοτομίας. Οι Keely, Peters και O' Connor (Intra-organizational networking for innovation-based corporate entrepreneurship, 2009, p. 225) διευκρινίζουν ότι ο πολιτισμός μπορεί να υποστηρίξει την καινοτομία με τη δημιουργία ενός οργανωτικού κλίματος, το οποίο θεσμοθετεί την καινοτομία ως μια σημαντική δραστηριότητα και το οποίο επιβραβεύει συμπεριφορές καινοτομίας και υποστήριξής της.

Επιπλέον, ο επιχειρηματίας μπορεί να επηρεάσει ή να διατηρήσει μια πολιτισμική πολυμορφία στην Ευρώπη με δύο κυριότερους τρόπους (Greene, Mole, & Storey, 2007, p. 86):

α) με την παραγωγή αγαθών και υπηρεσιών σε αρμονία με τον τύπο του πολιτισμού, στον οποίο ο επιχειρηματίας ίδρυσε την επιχείρηση και ευνοήθηκε (για παράδειγμα ειδική αρχιτεκτονική).

β) με την παραγωγή των πολιτισμικών αγαθών τα οποία, μέσα από την τουριστική βιομηχανία, ψυχαγωγούν άτομα με διαφορετικό πολιτισμικό προσανατολισμό.

Αλλαγές στον πολιτισμό επικεντρώνονται, όχι μόνο στις πεποιθήσεις, αξίες και στάσεις που ο κάθε πολιτισμός πρεσβεύει, αλλά και στις αισθητικές προτιμήσεις, καθώς και στα καλλιτεχνικά αγαθά και υπηρεσίες. Έτσι, οι πολιτισμικές αλλαγές τροφοδοτούν επίσης τα τμήματα της αγοράς, τα οποία είναι ανοιχτά σε νέα προϊόντα και υπηρεσίες. Οι επιχειρηματίες αναγνωρίζουν αυτά τα τμήματα και ανταποκρίνονται με τη δημιουργία νέων προϊόντων και υπηρεσιών, αξιοποιώντας έτσι τις ευκαιρίες κέρδους (Berger, 1991, p. 29).

2.4 Μετανάστευση και επιχειρηματικότητα

Κατά τα τελευταία χρόνια οι βιομηχανικές χώρες αντιμετωπίζουν βαθιά οικονομική αβεβαιότητα και αύξηση της ανεργίας. Ως επακόλουθο του γεγονότος αυτού ενδέχεται να αναπτυχθεί ένα ένστικτο προστατευτισμού που να αποσκοπεί μεταξύ άλλων στον περιορισμό της διεθνούς μετανάστευσης. Αυτό το ένστικτο βασίζεται συχνά στην αντίληψη ότι ο αριθμός των θέσεων εργασίας που είναι σταθερός, ή πιθανώς και να βαίνει μειούμενος, θα πρέπει να καταλαμβάνεται από ιθαγενείς και όχι ξένους μετανάστες. Από τις αρχές της οικονομικής κρίσης, οι Ηνωμένες Πολιτείες έχουν θεσπίσει σχετική νομοθεσία, όπως για παράδειγμα τη λήψη χρηματοδοτικών κεφαλαίων διάσωσης, που να αποθαρρύνει τις εταιρείες από την πρόσληψη ξένου εργατικού δυναμικού. Στο ίδιο πλαίσιο, η Τσεχική Δημοκρατία, η Ισπανία και η Ιαπωνία έχουν προσφέρει οικονομικά κίνητρα στους άνεργους αλλοδαπούς μετανάστες για να επιστρέψουν στην πατρίδα τους.

Ωστόσο, τέτοιες ενέργειες μπορεί να μην είναι πάντα αποτελεσματικές, όχι μόνο διότι οι μετανάστες παρέχουν μια λύση για τις μελλοντικές δημογραφικές πιέσεις και μια νέα πηγή ζήτησης, αλλά και επειδή συχνά συμμετέχουν σε επιχειρηματικές δραστηριότητες. Βέβαια κατά την εξέταση των θεμάτων αυτών, είναι σημαντικό να ληφθούν υπόψη οι διάφορες μορφές επιχειρηματικότητας των μεταναστών. Από τη μια πλευρά κάποιοι από τους μετανάστες ξεκινούν μια επιχείρηση επειδή δεν έχουν

άλλες επιλογές απασχόλησης, ενώ στο άλλο άκρο, συχνά οι μετανάστες με υψηλή ειδίκευση ιδρύουν πολύ επιτυχημένες επιχειρήσεις, δημιουργώντας θέσεις εργασίας(Light & Bhachu, 2004, p. 32).

Σε πολλές χώρες του ΟΟΣΑ, οι μετανάστες εμφανίζουν υψηλότερα ποσοστά αυτοαπασχόλησης από τους ιθαγενείς. Οι μετανάστες έχουν αξιοσημείωτα υψηλότερα ποσοστά αυτοαπασχόλησης στο Βέλγιο, τη Γαλλία, τις Σκανδιναβικές χώρες και ιδιαίτερα στην Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη(OECD, 2010, p. 57).

Είναι επίσης σημαντικό να σημειωθεί ότι οι εργαζόμενοι που ταξινομούνται ως αυτοαπασχολούμενοι συχνά προσλαμβάνουν μόνο εργαζόμενους περιστασιακής, μερικής, ή εποχικής απασχόλησης. Τα υψηλά ποσοστά αυτοαπασχόλησης των μεταναστών ενδέχεται να υποδεικνύουν πολύ διαφορετικές καταστάσεις, καθώς η επιχειρηματικότητα των μεταναστών μπορεί να είναι τόσο διαφορετική όσο και οι ίδιοι οι μετανάστες. Η έκταση, το μέγεθος και η φύση των επιχειρήσεων που δημιουργούνται από τους μετανάστες ποικίλλει ανάλογα με τις δεξιότητες και το υπόβαθρο καθενός εξ αυτών. Κάποιοι από τους μετανάστες ιδρύουν μια επιχείρηση, επειδή δεν έχουν άλλες εναλλακτικές λύσεις απασχόλησης. Αυτό τείνει να είναι ο κανόνας στην περίπτωση των μεταναστών με χαμηλό επίπεδο ειδίκευσης που συνήθως διατηρούν ένα μικρό κατάστημα, εστιατόριο, μονάδες ημερήσιας φροντίδας ή καθαριστήρια. Αυτές οι επιχειρήσεις δεν μπορούν να παρέχουν άμεσα επιπλέον αξία. Κατά κανόνα απασχολούν λιγότερο από πέντε άτομα και έχουν περιορισμένες δυνατότητες ανάπτυξης. Αυτές οι μικρές οργανώσεις έχουν την τάση να παρουσιάζουν πολύ χαμηλά ποσοστά βιωσιμότητας και να παρέχουν χαμηλό εισόδημα, ενώ μπορούν επίσης να συντελούν στην απομόνωση των μεταναστών, καθυστερώντας την ένταξή τους στην κοινωνία της χώρας υποδοχής τους(Baum, Frese, & Baron, 2012, p. 93; Light & Bhachu, 2004, p. 34).

Παρόλα αυτά, σύμφωνα με μια έκθεση του ΟΟΣΑ το 2006, τέτοιες επιχειρήσεις παράγουν ένα σημαντικό ποσοστό της οικονομικής δραστηριότητας. Το 2005, οι επιχειρήσεις που ανήκαν σε μειονότητες αποτελούσαν το 20% των επιχειρήσεων του Λονδίνου, απασχολούσαν 56.000 άτομα και παρήγαγαν ΑΕΠ αξίας 90 δισεκατομμυρίων λιρών σε έσοδα, το οποίο αντιπροσώπευε το 11% του συνόλου των εσόδων των επιχειρήσεων στο Λονδίνο. Οι μετανάστες στη Βρετανία αποτελούνται συνήθως από φυλετικές και εθνοτικές μειονότητες. Οι επιχειρήσεις αυτές παρέχουν

χαμηλού κόστους υπηρεσίες στους ιθαγενείς που μπορούν να ενισχύσουν την οικονομική ανάπτυξη(OECD, 2010, p. 57).

Τέτοιες επιχειρήσεις μπορεί επίσης να αποτελούν μια προτιμότερη εναλλακτική λύση από την ανεργία. Ενώ η επιχειρήσεις αυτές μπορεί να έχουν περιορισμένες προοπτικές ανάπτυξης, παρέχουν όμως κάποιο περιορισμένο έστω εισόδημα. Σύμφωνα με τον Borjas (Native Internal Migration and the Labor Market Impact of Immigration, 2006, p. 228), η οικονομική επιτυχία του όποιου επιχειρηματικού εγχειρήματος μπορεί να είναι καθοριστική για την επιβίωση των παιδιών ενός μετανάστη(Light & Bhachu, 2004, p. 36).

Οι Προοπτικές Μετανάστευσης του ΟΟΣΑ (OECD-International Migration Outlook) από το 2009 προειδοποιούσαν ότι οι επιχειρήσεις των μεταναστών καθίστανται πλέον εξαιρετικά ευάλωτες. Πολλοί μετανάστες έχουν ιδρύσει επιχειρήσεις στον τομέα του τουρισμού, εστιατόρια, επιχειρήσεις χονδρικού εμπορίου, κατασκευών και διάφορες βιομηχανικές μονάδες, οι οποίες έχουν επηρεαστεί δυσανάλογα από την ύφεση. Από τον Ιούνιο του 2008 μέχρι τον Φεβρουάριο του 2009, ο αριθμός των αυτοαπασχολούμενων μεταναστών στην Ισπανία μειώθηκε κατά σχεδόν 10%, ενώ η ανεργία αυξήθηκε σημαντικά. Επίσης, η πιστωτική στενότητα και η μειωμένη ζήτηση στην κατανάλωση καθιστούν πιο δύσκολη την ίδρυση και διατήρηση επιχειρήσεων από τους μετανάστες(OECD, 2010, p. 57).

Μια άλλη αξιοσημείωτη περίπτωση επιχειρηματικότητας των μεταναστών προέρχεται από ένα ειδικευμένο κομμάτι τους, των οποίων η δραστηριότητα αναπτύσσεται με ταχείς ρυθμούς σε μεγάλες επιχειρήσεις. Οι εν λόγω επιχειρήσεις, γνωστές ως εταιρείες υψηλής ανάπτυξης, ευθύνονται για το μεγαλύτερο μέρος της αύξησης των θέσεων εργασίας σε πολλές χώρες του ΟΟΣΑ. Οι μετανάστες υψηλής ειδίκευσης είναι συχνά οι ιδρυτές τέτοιων επιχειρήσεων στην οικονομία των Ηνωμένων Πολιτειών. Σύμφωνα με τους Wadhwa, Saxenian, Rissing, & Gereff, (America's New Immigrants Entrepreneurs, 2007, p. 104; 2007), το 25,3% των επιχειρήσεων τεχνολογίας που ιδρύθηκαν στις Ηνωμένες Πολιτείες μεταξύ 1995 και 2005 είχαν τουλάχιστον ένα βασικό ιδρυτή διαφορετικής εθνικότητας. Στη Silicon Valley, ένα κέντρο τεχνολογικής καινοτομίας, περισσότερο από το ήμισυ των επιχειρήσεων τεχνολογίας και των τεχνικών εταιρειών είχαν ιδρυτές μετανάστες. Διαφορετικοί τύποι επιχειρήσεων συμμετοχής μεταναστών μπορούν να βρίσκονται οπουδήποτε στο

φάσμα μεταξύ μεγάλων οργανώσεων υψηλής ανάπτυξης και μικρών επιχειρήσεων χαμηλής εξειδίκευσης. Για παράδειγμα, ορισμένοι ειδικευμένοι μετανάστες είναι αυτοαπασχολούμενοι ως γιατροί ή οδοντίατροι(OECD, 2010, p. 58).

Οι μετανάστες συχνά έχουν υψηλότερα ποσοστά αυτοαπασχόλησης από τους ιθαγενείς. Μπορούν όμως οι επιχειρήσεις των μεταναστών να εκτοπίσουν τους ιθαγενείς από την επιχειρηματικότητα; Σε όλα τα άκρα του φάσματος τυπολογίας η απάντηση φαίνεται να είναι αρνητική. Οι Fairle και Mayer το 1997, δεν βρήκαν αποδεικτικά στοιχεία ότι τα ποσοστά αυτοαπασχόλησης των Αφροαμερικανών ήταν χαμηλότερα στις φτωχότερες περιοχές με τις πολλές επιχειρήσεις που ανήκουν σε μετανάστες(Portes, 1998, p. 253).

Ο Borjas G. (Native Internal Migration and the Labor Market Impact of Immigration, 2005, p. 31) διαπίστωσε ότι οι μετανάστες υψηλής ειδίκευσης μπορεί να μειώσουν τους μισθούς των γηγενών ειδικευμένων εργαζομένων, αυξάνοντας το σύνολο της προσφοράς του ειδικευμένου εργατικού δυναμικού. Αλλά από την άλλη, οι περισσότερο εξειδικευμένοι μετανάστες μπορούν επίσης να αυξήσουν το ρυθμό της καινοτομίας συνολικά, και ίσως, και για τους ιθαγενείς. Στις Ηνωμένες Πολιτείες, οι Kerr & Lincoln (Skilled Immigration and the Employment Structures of U.S. Firms, 2013, p. 127) διαπίστωσαν ότι η αύξηση σε βίζες H1-B που παρέχονται σε Κινέζους και Ινδούς μετανάστες αύξησαν τον αριθμό των διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας που χορηγούνται στους μετανάστες, ενώ δεν υπήρχε καμία απόδειξη για τη μείωση του αριθμού των διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας που χορηγούνται σε ιθαγενείς καινοτόμους. Υπήρχαν ακόμη κάποια στοιχεία ότι περισσότερα διπλώματα ευρεσιτεχνίας συνεχίζουν να χορηγούνται σε καινοτόμους με αγγλικά επώνυμα.

Τα αποτελέσματα των Kerr και Lincoln δείχνουν ότι υπάρχει κάποια ένδειξη του φαινομένου crowding-in (συνωστισμού) στην καινοτομία από την αύξηση της μετανάστευσης. Η Hunt (How Much Does Immigration Boost Innovation?, 2009, p. 55), επίσης, υποστηρίζει ότι η αύξηση των ειδικευμένων μεταναστών αυξάνει και τον αριθμό των διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας. Στο ίδιο πλαίσιο, συμπέρανε ότι μπορεί να εκτοπίζεται βραχυπρόθεσμα ο αριθμός των διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας που κατατίθενται από τους ιθαγενείς, αλλά παράλληλα παρουσιάζει κάποια στοιχεία που υποδηλώνουν μακροπρόθεσμη ενίσχυσή του(Baum, Frese, & Baron, 2012, p. 96).

Επειδή η επιχειρηματικότητα μπορεί να αποτελέσει κινητήρια δύναμη για την αιεφόρο οικονομική ανάπτυξη, πολλές μελέτες προσπαθούν να προσδιορίσουν τους παράγοντες που υποχρεώνουν κάποιον να γίνει επιχειρηματίας. Οι συνήθεις λόγοι για τους οποίους ένας μετανάστης, ή οποιοσδήποτε άλλος, θα μπορούσε να αναλάβει επιχειρηματική δραστηριότητα είναι μεταξύ άλλων: οι πολιτιστικές και προσωπικές προδιαθέσεις, ένα ρυθμιστικό περιβάλλον που να στηρίζει την επιχειρηματικότητα, μια εμπορικά βιώσιμη επιχειρηματική ιδέα, η πρόσβαση σε κεφάλαια και οι εναλλακτικές επιλογές απασχόλησης. Αυτοί οι παράγοντες μπορεί να έχουν ιδιαίτερο αντίκτυπο για τους μετανάστες και εξηγούν γιατί αυτοί συχνά επιλέγουν την επιχειρηματική οδό. (Light & Bhachu, 2004, p. 71).

Η πολιτισμική προδιάθεση παίζει μεγάλο ρόλο στον καθορισμό της απόφασης για την έναρξη μιας νέας επιχείρησης. Μπορεί να επηρεάσει την αποφυγή κινδύνου και την ικανότητα να εμπιστεύεσαι τους άλλους, στοιχεία ζωτικής σημασίας για την απασχόληση σε επιχειρηματική δραστηριότητα. Παράλληλα, μια επιχειρηματική κουλτούρα μπορεί να προκύψει από την περιθωριοποίηση μιας συγκεκριμένης εθνοτικής ομάδας. Για παράδειγμα, οι Εβραίοι που ανήλθαν κατά τον Μεσαίωνα στην Ευρώπη έχουν ισχυρή επιχειρηματική παράδοση και ταυτόχρονα μακρύ ιστορικό περιθωριοποίησης που τους απαγόρευε την είσοδο τους σε συντεχνίες. Οι Νόμοι του Jim Crow στις Ηνωμένες Πολιτείες (οι οποίοι απαγόρευαν την ιδιοκτησία των επιχειρήσεων), ενδεχομένως να εξηγούν τα χαμηλότερα ποσοστά της επιχειρηματικότητας των Αφροαμερικανών. Ακόμη και αν οι ομάδες αυτές δεν αντιμετωπίζουν πλέον την ίδια περιθωριοποίηση, υπάρχουν κατάλοιπα αυτής της στάσης απέναντι στον κίνδυνο και την επιχειρηματικότητα μέσα στην οικογένεια και την ευρύτερη κοινότητα. Σύμφωνα με τους Hout και Rosen, το ανθρώπινο κεφάλαιο που απαιτείται για έναν επιτυχημένο επιχειρηματία και κυρίως τα χαμηλά επίπεδα αποφυγής κινδύνου και η προηγούμενη επιχειρηματική εμπειρία, κληρονομείται από τους γονείς. Υποστηρίζουν ότι αν κάποιος έχει γονείς επιχειρηματίες, έχει περισσότερες πιθανότητες να είναι αυτοαπασχολούμενος (Light & Bhachu, 2004, p. 71; Portes, 1998, p. 94; Hout & Rosen, 1999, pp. 1-5).

Εάν λόγου χάρη ο μετανάστης προέρχεται από μια περισσότερο επιχειρηματική κοινωνία, είναι πιο πιθανό να ξεκινήσει μια επιχείρηση από ότι οι ιθαγενείς στη χώρα υποδοχής του. Οι Hout και Rosen διαπίστωσαν ότι ενώ οι μετανάστες έχουν υψηλότερα ποσοστά αυτοαπασχόλησης, οι μετανάστες με αυτοαπασχολούμενους

γονείς δεν έχουν περισσότερες πιθανότητες να γίνουν επιχειρηματίες από ότι άλλοι μετανάστες. Αυτό υποδηλώνει ότι **ο παράγοντας μετανάστευση είναι ισχυρότερος από το γονικό παράγοντα**. Πολλοί μετανάστες, κυρίως οικονομικοί μετανάστες και αλλοδαποί φοιτητές, άφησαν την πατρίδα τους συχνά σε αναζήτηση καλύτερων οικονομικών ευκαιριών. Έτσι, είναι εξ ορισμού πιο φιλόδοξοι, περισσότερο ανεξάρτητοι και αποφεύγουν λιγότερο τον κίνδυνο από ό,τι πολλοί από τους ομολόγους τους, οι οποίοι παρέμειναν στη χώρα καταγωγής τους(Light & Bhachu, 2004, p. 71).

Αν ορισμένες διαφορετικές κουλτούρες έχουν εντονότερη προδιάθεση προς την επιχειρηματικότητα, αναμένεται ορισμένες εθνικότητες να έχουν υψηλότερα ποσοστά αυτοαπασχόλησης σχετικά με κάποιες άλλες. Ιδιαίτερα στη Γερμανία και τις Ηνωμένες Πολιτείες, ορισμένες εθνικότητες είναι πιο επιρρεπείς στην αυτοαπασχόληση. Ο Σουηδικός Οργανισμός για την Οικονομική και Περιφερειακή Ανάπτυξη (Swedish Agency for Economic and Regional Growth) διαπίστωσε επίσης παρόμοια πρότυπα επιχειρηματικότητας μεταξύ των ομάδων μεταναστών της Σουηδίας. Οι μετανάστες από τη Νότια Ασία τείνουν να έχουν υψηλότερα ποσοστά επιχειρηματικότητας στη Σουηδία, όπως και στη Γερμανία και τις Ηνωμένες Πολιτείες. Ενώ, οι μετανάστες από τη Νότια Αμερική, και στις τρεις χώρες, φαίνεται να έχουν χαμηλότερα ποσοστά επιχειρηματικότητας σε σύγκριση με τις άλλες εθνικότητες και τους γηγενείς πληθυσμούς. Τα παραπάνω στοιχεία ωστόσο, δεν περιλαμβάνουν την μαύρη εργασία, με συνέπεια εάν ο μετανάστης είναι αυτοαπασχολούμενος, αλλά λειτουργεί παράνομα, να μην συμπεριληφθεί στα αποτελέσματα. Αυτό ενδέχεται να υποτιμά την επίπτωση της αυτοαπασχόλησης για ορισμένες ομάδες σε χώρες όπως οι Ηνωμένες Πολιτείες, οι οποίες, σύμφωνα με τις Προοπτικές Μετανάστευσης του ΟΟΣΑ το 2009, έχουν ένα σημαντικό πληθυσμό μη καταγεγραμμένων εργατών(OECD, 2013, p. 32).

Ενδεχομένως, ορισμένοι πολιτισμοί να εισάγουν τις επιχειρηματικές φιλοδοξίες τους, ή να αντιμετωπίζουν περισσότερες δυσκολίες στην αγορά εργασίας στη χώρα υποδοχής τους και να ακολουθούν την επιχειρηματικότητα ως εναλλακτική λύση. Ο Galloway (Gaming : Essays on Algorithmic Culture, 2006, p. 794), διαπίστωσε ότι οι μετανάστες από ορισμένες χώρες ήταν περισσότερο πιθανό να κινηθούν προς τη Νορβηγία για οικονομικούς λόγους.

Αυτό μπορεί να εξηγηθεί από τον πολιτισμό ή τις περιστάσεις υπό τις οποίες μεταναστεύουν οι μετανάστες από συγκεκριμένες χώρες. Για παράδειγμα, οι αιτούντες άσυλο έχουν πρόσβαση σε περισσότερα κοινωνικά προγράμματα στη Νορβηγία από τους οικογενειακούς ή τους οικονομικούς μετανάστες. Είναι απαραίτητη μια πιο αυστηρή εμπειρική ανάλυση που να ελέγχει τον χρόνο διαμονής που οι μετανάστες έχουν στη χώρα υποδοχής, τη γενικότερη κατάστασή τους οικονομική και οικογενειακή, το ανθρωπιστικό ή άλλο καθεστώς διεθνούς προστασίας που απολαμβάνουν και τα προσωπικά τους χαρακτηριστικά, με στόχο την καλύτερη κατανόηση της σχέσης μεταξύ της εθνικότητας και της αυτοαπασχόλησης.

Η πρόσβαση σε ένα συνεκτικό κοινωνικό δίκτυο τείνει επίσης να προωθεί την επιχειρηματικότητα. Οι μετανάστες τείνουν να σχηματίζουν στενά κοινωνικά δίκτυα με συμπατριώτες τους. Τα δίκτυα αυτά μπορούν να διευκολύνουν την επιχειρηματική δραστηριότητα με την παροχή κεφαλαίων, τη στήριξη, τη γνώση και την προμήθεια ή ακόμα και την πελατειακή βάση. Η συμβουλευτική (mentoring), η πρόσβαση σε επαρκή κεφάλαια, ο αξιόπιστος εφοδιασμός και η πελατειακή βάση αποτελούν συχνά βασικούς παράγοντες στην απόφαση για την έναρξη επιχειρηματικής δραστηριότητας. Η ύπαρξη των δικτύων αυτών ισοσταθμίζει το γεγονός ότι οι μετανάστες συχνά δεν έχουν τις επαφές, τις γνώσεις των τοπικών κανονισμών και του εγχώριου πολιτισμού, όπως οι ιθαγενείς. Τα κοινωνικά δίκτυα έχουν γίνει γνωστά για την ενίσχυση επιχειρηματικών σχέσεων και την ενθάρρυνση του εμπορίου. Σύμφωνα με τους Saxenian et al.(2002, pp. 11-23), ορισμένες από τις κινεζικές και ινδικές επιχειρηματικές ενώσεις παρέχουν σεμινάρια για τη γλώσσα, τη διαπραγμάτευση και τη διαχείριση του άγχους(Light & Bhachu, 2004, p. 73).

Για τους μετανάστες χαμηλής ειδίκευσης, η έλλειψη άλλων δυνατοτήτων απασχόλησης θα μπορούσε να οδηγήσει στην επιχειρηματική δραστηριότητα. Οι μετανάστες έχουν συνήθως χαμηλότερα ποσοστά απασχόλησης και συμμετοχής στο εργατικό δυναμικό και απολαμβάνουν χαμηλότερους μισθούς από τους ιθαγενείς. Αυτό οφείλεται συχνά σε γλωσσικά εμπόδια, στην αδυναμία των εργοδοτών να εμπιστευτούν τους μετανάστες, στην έλλειψη επαφών στην εγχώρια αγορά (διότι έτσι οι μετανάστες δεν ενημερώνονται σχετικά με τις ευκαιρίες απασχόλησης και δεν έχουν συστατικές επιστολές) και σε διάφορα στερεότυπα για τις ομάδες αυτές. Η επιχειρηματικότητα παρακάμπτει τα εμπόδια αυτά και η νέα επιχείρηση μπορεί να προσφέρει ακόμα και θέσεις εργασίας σε άλλους μετανάστες που αντιμετωπίζουν τις

ίδιες τροχοπέδες. Σύμφωνα με τους Oliveria και Rath (2008, pp. 11-28), μια δομική μετατόπιση από την ανειδίκευτη προς την εξειδικευμένη εργασία στη δεκαετία του 1970 και του 1980, η οποία μείωσε τον αριθμό των ανειδίκευτων διαθέσιμων θέσεων εργασίας, μπορεί να ευθύνεται για ένα μεγάλο μέρος της αύξησης της επιχειρηματικότητας των μεταναστών στην Ευρώπη. Οι ανειδίκευτοι μετανάστες με λίγες άλλες επιλογές εργασίας, είναι πιο πιθανό να ξεκινήσουν τη δική τους επιχείρηση (Baum, Frese, & Baron, 2012, p. 62).

Παράλληλα, Ο Fairlie το 2008 υποστηρίζει ότι στις Ηνωμένες Πολιτείες, οι αγράμματοι μετανάστες ήταν πολύ πιο πιθανό να ξεκινήσουν μια νέα επιχείρηση από ότι οι αγράμματοι ιθαγενείς. **Η σχέση ανάμεσα στην ιδιοκτησία μιας επιχείρησης και στα έτη εκπαίδευσης για τους μετανάστες ακολουθεί ένα πρότυπο σε σχήμα U, ενώ για τους ιθαγενείς η πιθανότητα για ιδιοκτησία μιας επιχείρησης αυξάνεται γραμμικά ανάλογα με τα χρόνια εκπαίδευσης** (Herman & Smith, 2009, p. 329).

Η φύση των κανονισμών σχετικά με το επιχειρηματικό πλαίσιο στη χώρα υποδοχής μπορεί επίσης να επηρεάσει την απόφαση ενός μετανάστη να γίνει επιχειρηματίας, καθώς και την επιτυχία του. Οι Klapper, Laeven, & Rajan (Entry regulation as a barrier to entrepreneurship, 2006, p. 602) διεξήγαγαν μια συγκριτική έρευνα μεταξύ διαφόρων χωρών και συμπέραναν ότι το επίπεδο της επιχειρηματικότητας μπορεί σε μεγάλο βαθμό να εξηγηθεί από τους διάφορους θεσμικούς κανονισμούς μεταξύ των ευρωπαϊκών χωρών. Οι εν λόγω κανονισμοί μπορεί να επιβάλλουν υψηλότερο ή χαμηλότερο κόστος για την έναρξη μιας επιχείρησης. Για παράδειγμα λόγω θεσμικών εμποδίων, η Ιταλία είχε χαμηλότερα ποσοστά έναρξης επιχειρήσεων από το Ηνωμένο Βασίλειο, τη Γαλλία ή τη Γερμανία. Το κόστος αυτό μπορεί να είναι ακόμη υψηλότερο για τους μετανάστες, επειδή είναι λιγότερο πιθανό να είναι εξοικειωμένοι με τους νόμους και τους κανονισμούς της χώρας υποδοχής τους. Οι Klapper et al. (2006) βασίστηκαν σε στοιχεία από εταιρείες περιορισμένης ευθύνης και στο κόστος που αναφέρεται στο κανονιστικό πλαίσιο για την περίοδο 1998-1999, έτσι τα αποτελέσματά τους δεν αντικατοπτρίζουν τις αλλαγές στο νομικό πλαίσιο που θεσπίστηκε στην Ευρώπη κατά την τελευταία δεκαετία. Τα αποτελέσματα αυτά περιλαμβάνουν εμπόδια, όπως το κανονιστικό κόστος για την έναρξη μιας επιχείρησης και μεταξύ άλλων, συμπεραίνουν ότι πολλές χώρες της Ε.Ε., και ειδικά η Ιταλία, έχουν χαλαρώσει τους περιορισμούς τους από το 1998. Στο σημείο αυτό, θα

παρουσίαζε ενδιαφέρον η παρακολούθηση της μεταβολής της επιχειρηματικότητας στο πλαίσιο του νέου κανονιστικού καθεστώτος.

Οι Ardagna & Lusardi (2008, p. 274), αναφέρουν, επίσης, τους κανονιστικούς φραγμούς ως έναν από τους κύριους καθοριστικούς παράγοντες της επιχειρηματικότητας. Οι εν λόγω φραγμοί καθορίζουν την ευκολία εισόδου στην αγορά, την εφαρμογή των συμβάσεων και την πρόσβαση σε κεφάλαια. Θεωρείται ότι κάθε ένας από αυτούς τους παράγοντες μπορεί να έχει μια βαθιά επίδραση στις αποφάσεις επιχειρηματικής σταδιοδρομίας επικαλύπτοντας πολλές φορές τα επιχειρηματικά προσωπικά χαρακτηριστικά. Οι κανονιστικοί φραγμοί κατά την είσοδο και την εκτέλεση της σύμβασης μπορεί να αποτελούν ιδιαίτερο εμπόδιο για τους μετανάστες ή να ενισχύουν το φόβο της αποτυχίας τους.

Ορισμένες ευρωπαϊκές χώρες μπορεί να έχουν χαμηλότερα ποσοστά επιχειρηματικότητας από τις Ηνωμένες Πολιτείες επειδή οι νόμοι περί πτώχευσης οδηγούν σε πιο αυστηρές ποινές σε περίπτωση αποτυχίας. Η πρόσβαση σε κεφάλαια, επίσης, μπορεί να αποτελεί ένα σημαντικό εμπόδιο, όταν πρόκειται για την έναρξη ή την ανάπτυξη μιας επιχείρησης (Schoonhove & Romanelli, 2002, p. 70).

Σύμφωνα με τους Oliveira & Rath (Introduction to the Special Issue', 2008, p. 79), οι μετανάστες που έχουν ανεπαρκείς γλωσσικές δεξιότητες και είναι μια φυλετική ή εθνική μειονότητα αντιμετωπίζουν πρόσθετους περιορισμούς όταν πρόκειται για την απόκτηση κεφαλαίων σε παραδοσιακές πιστωτικές αγορές. Ο Σουηδικός Οργανισμός για την Οικονομική και Περιφερειακή Ανάπτυξη διαπίστωσε ότι οι αιτήσεις για δάνεια και πιστώσεις για τους αλλοδαπούς ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων στη Σουηδία είναι πιθανότερο να απορριφθούν σε σχέση με τις αντίστοιχες αιτήσεις ιθαγενών. Επίσης, είναι λιγότερο πιθανό ακόμα και να υποβάλουν αίτηση για πίστωση - μόλις το 29% των αλλοδαπών ιδιοκτητών μικρών επιχειρήσεων αιτήθηκε και έλαβε πίστωση, σε σύγκριση με το 40% των ιθαγενών.

Οι Blanchflower & Oswald (What Makes an Entrepreneur?, 1998, p. 37) θεωρούν την **πρόσβαση στο κεφάλαιο** ως τον πρωταρχικό παράγοντα για τον προσδιορισμό της απόφασης ίδρυσης μιας επιχείρησης. Κατόπιν της έρευνας που διεξήγαγαν συμπεράναν ότι τα άτομα που λαμβάνουν κληρονομίες και δωρεές, έχουν περισσότερες πιθανότητες να γίνουν επιχειρηματίες. Πολλές νέες επιχειρήσεις λαμβάνουν το αρχικό κεφάλαιο από προσωπικές οικονομίες, άτυπες επενδύσεις, ή

«επενδυτικούς αγγέλους» (business angels). Οι «επενδυτικοί άγγελοι» συνήθως καταλήγουν να ταυτίζονται με τις άτυπες επενδύσεις και παρέχουν κεφάλαια σε έναν συγγενή ή στενό φίλο. Οι μετανάστες δεν μπορούν να έχουν την ίδια πρόσβαση σε άτυπες επενδύσεις, επειδή τα μέλη της ευρύτερης οικογένειάς τους ζουν στην πατρίδα τους και μπορεί να κατέχουν λιγότερο πλούτο. Αν πρόκειται για νέους μετανάστες, ή για όσους δεν είχαν επιτυχία στην αγορά εργασίας, αυτοί ενδεχομένως διαθέτουν μικρότερο αποταμιευμένο απόθεμα για να ξεκινήσουν μια επιχείρηση.

Εναλλακτικά όμως, οι μετανάστες τείνουν να σχηματίζουν στενά κοινωνικά δίκτυα με συμπατριώτες τους. Αυτό μπορεί να διευκολύνει την πρόσβασή τους στις κεφαλαιαγορές. Σε μια έρευνα για τους επιχειρηματίες της Silicon Valley που διεξήχθη από τους Saxenian, Motoyama, & Quan (Local and Global Networks of Immigrants Professionals in Silicon Valley, 2002, p. 193), το ένα τρίτο των ερωτηθέντων μεταναστών ανέφεραν τους συνδέσμους τους μέσω των κοινωνικών και επιχειρηματικών δικτύων ως την μεγαλύτερη πηγή των κεφαλαίων. Ο Σουηδικός Οργανισμός για την Οικονομική και Περιφερειακή ανάπτυξη διαπίστωσε ότι οι ξένοι επιχειρηματίες έχουν λιγότερες πιθανότητες από τους ιθαγενείς να ξεκινήσουν μια επιχείρηση χρησιμοποιώντας τις δικές τους αποταμιεύσεις, και είναι πιο πιθανό να βασίζονται σε φίλους ή την οικογένειά τους για την απόκτηση αρχικού κεφαλαίου. Η εξάρτηση από τα κοινωνικά δίκτυα μπορεί να ξεπερνά μερικές από τις δυσκολίες των μεταναστών αναφορικά στην εξασφάλιση του απαιτούμενου κεφαλαίου για να ξεκινήσει ή/και να αναπτυχθεί μια επιχείρηση.

Ακόμη και για την περιοχή της Silicon Valley, η απόκτηση κεφαλαίων για τους μετανάστες υψηλής εξειδίκευσης μπορεί να είναι δύσκολη. Σύμφωνα με τους Saxenian et al. (2002, p. 194), το 47% των μεταναστών αναφέρουν την πρόσβαση σε επενδυτές ως την κυριότερη δυσκολία στην απόκτηση χρηματοδότησης, σε σύγκριση με το 39% των ιθαγενών επιχειρηματιών. Ο Σουηδικός Οργανισμός για την Οικονομική και Περιφερειακή Ανάπτυξη συμπεραίνει πως οι αλλοδαποί ιδιοκτήτες επιχειρήσεων είχαν σημαντικά περισσότερες πιθανότητες να αναφέρουν την πρόσβαση σε εξωτερικά ίδια κεφάλαια και δάνεια ως ένα σημαντικό εμπόδιο για την επέκταση από ό,τι οι ιθαγενείς.

Ένα άλλο σημαντικό ερώτημα είναι αν οι μετανάστες έχουν περισσότερες πιθανότητες να είναι επιτυχημένοι επιχειρηματίες. Οι μετανάστες χαμηλής ειδίκευσης

αντιμετωπίζουν πολλές δυσκολίες στη χώρα υποδοχής τους, διότι χαρακτηρίζονται από έλλειψη γλωσσικών δεξιοτήτων και μικρή εξοικείωση με τους τοπικούς νόμους και τις αγορές. Ο Hiebert (Immigration to Canada, 2008, p. 248) αναφέρει ότι πολλοί μετανάστες που ξεκίνησαν την επιχείρησή τους στον Καναδά, είχαν δυσκολίες προσαρμογής, αναφορικά με τους τοπικούς κανονισμούς και τη φορολογία, και εν τέλει έκλεισαν τις επιχειρήσεις τους.

Η καταγωγή από ορισμένες εθνοτικές ομάδες μπορεί επίσης να αυξήσει την πιθανότητα επιτυχημένης επιχειρηματικότητας. Οι Iyer & Schoar (Are there Cultural Determinants of Entrepreneurship?, 2008, p. 769) εξέτασαν την αγορά των στυλό χονδρικής στην Ινδία ανάμεσα σε τρεις διαφορετικές εθνοτικές ομάδες. Ανακάλυψαν πως η ομάδα των Marwari, γνωστοί για τις ιδιαίτερες επιχειρηματικές τους ικανότητες, ήταν καλύτερη στην προώθηση μακροπρόθεσμων επιχειρηματικών σχέσεων, ιδίως στο πλαίσιο της κοινότητάς τους, από ό,τι άλλες εθνοτικές ομάδες. Οι μετανάστες από ορισμένες χώρες, επίσης, μπορεί να είναι πιο επιρρεπείς στην επιχειρηματική επιτυχία για διάφορους λόγους που έχουν να κάνουν με τα εθνοτικά και κοινωνικά χαρακτηριστικά τους.

Η έρευνα του Galloway T. A. (The Labor Market Integration of Immigrant Men and Women, 2006, p. 794) διαπίστωσε ότι οι μετανάστες στη Νορβηγία από τη Σρι Λάνκα και το Βιετνάμ είναι πιο πιθανό να ξεπεράσουν τη φτώχεια από ό,τι οι μετανάστες από το Πακιστάν ή την Τουρκία. Αυτό μπορεί να συμβαίνει επειδή οι μετανάστες από την πρώτη ομάδα είναι πιο πιθανό να έρθουν ως πρόσφυγες και ως εκ τούτου δικαιούνται περισσότερους οικονομικούς και εκπαιδευτικούς πόρους, όταν εγκαθίστανται στη χώρα. Η τελευταία ομάδα έρχεται συνήθως στο πλαίσιο της οικογενειακής ή οικονομικής μετανάστευσης και δεν δικαιούται τις ίδιες παροχές. Κάποιες εθνοτικές ομάδες μπορεί να αντιμετωπίζουν περισσότερες διακρίσεις από ό,τι άλλες.

Πολλές από τις εθνοτικές ομάδες, κυρίως από την Ανατολική Ευρώπη έχουν πολύ υψηλότερα ποσοστά εκδήλωσης επιχειρηματικότητας στη Γερμανία από ό,τι οι Γερμανοί. Τα υψηλά ποσοστά των χωρών της Ανατολικής Ευρώπης μπορεί να αντανakλούν το μεγάλο αριθμό των μεταναστών που μετακόμισαν στη Γερμανία και απλώς ξεκίνησαν μια επιχείρηση, αντί να σηματοδοτούν την επιχειρηματική επιτυχία τους. Επίσης, οι μετανάστες ξεκινούν συχνά επιχειρήσεις στον τομέα των υπηρεσιών,

ενώ οι ιθαγενείς είναι πιο πιθανό να έχουν επιχειρήσεις στον τομέα της μεταποίησης. Ταυτόχρονα, οι μετανάστες μπορεί να διατηρούν μια μη βιώσιμη επιχείρηση, διότι έχουν λιγότερες εναλλακτικές λύσεις εργασίας. Στο σημείο αυτό σημειώνουμε ότι, περαιτέρω εμπειρική έρευνα είναι απαραίτητη για να μελετηθεί το σχετικό ποσοστό επιτυχίας των αλλοδαπών επιχειρήσεων. Ακόμα, οι υψηλότερες αναλογίες των αλλοδαπών δείχνουν ότι οι επιχειρήσεις των μεταναστών γίνονται όλο και μεγαλύτερο μέρος της γερμανικής οικονομίας. Το ίδιο μπορεί να ισχύει και σε άλλες χώρες του ΟΟΣΑ(Schoonhove & Romanelli, 2002, p. 72).

Σύμφωνα με το Κέντρο Αστικού Μέλλοντος (Center for an Urban Future) στη Νέα Υόρκη, μεταξύ του 1990 και του 2000 ο αριθμός των αυτοαπασχολούμενων μεταναστών στις ΗΠΑ αυξήθηκε κατά 53%, ενώ ο αριθμός των αυτοαπασχολούμενων ιθαγών μειώθηκε κατά 7%. Όσον αφορά στην παγκοσμιοποίηση και στην εκμετάλλευση των ξένων αγορών, οι μετανάστες ενδεχομένως να έχουν ένα πλεονέκτημα. Σύμφωνα με μια έκθεση του ΟΟΣΑ το 2008 σχετικά με τα εμπόδια για τη διεθνοποίηση των Μικρών και Μεσαίων Επιχειρήσεων (MME), τα κύρια προβλήματα είναι: η πρόσβαση σε επαρκή κεφάλαια, η έλλειψη ενημέρωσης για τις επιχειρηματικές ευκαιρίες, η περιορισμένη γνώση των ξένων αγορών και η έλλειψη εξωτερικών επαφών και ικανότητας να επικοινωνούν με τους πελάτες του εξωτερικού.

Ο μετανάστης όμως είναι καλύτερα προετοιμασμένος να ξεπεράσει πολλά από τα εμπόδια αυτά, διότι έχει τις επαφές και την κατανόηση τουλάχιστον για μία ξένη αγορά, αυτήν της χώρας καταγωγής του. Σύμφωνα με τον Saxenian A.(Transnational Communities and Evolution of Global Production Networks: The Case of Taiwan, China and India, 2002, p. 194), μεγάλο μέρος από την αξιοσημείωτη επιτυχία ορισμένων επιχειρηματιών της Silicon Valley μπορεί να αποδοθεί στην ικανότητά τους να αξιοποιούν τις ευκαιρίες σε ξένες αγορές γρήγορα.

Ακόμη και στο κάτω άκρο του φάσματος δεξιοτήτων, ένας μετανάστης μπορεί να επωφεληθεί από την παγκοσμιοποίηση. Ο μετανάστης έχει τις γνώσεις, τις ικανότητες και τη δυναμική να προσφέρει νέα προϊόντα και υπηρεσίες από την πατρίδα του, όπως λόγω χάρη εστιατόρια με ντονέρ-κεμπάπ στη Γερμανία ή κινέζικα εστιατόρια στη Γαλλία(Light & Bhachu, 2004, p. 77).

Όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως, η σχετική επιτυχία των επιχειρήσεων των μεταναστών είναι ένα σημαντικό ζήτημα πολιτικής. Μια αξιοσημείωτη πτυχή των υγιών επιχειρήσεων μεταναστών, είναι ο βαθμός στον οποίο οι μετανάστες συμμετέχουν σε εξαιρετικά επιτυχημένες επιχειρήσεις υψηλής ανάπτυξης. Οι εταιρείες υψηλής ανάπτυξης αντιπροσωπεύουν ένα δυσανάλογο αριθμό νέων θέσεων εργασίας στις χώρες μέλη του ΟΟΣΑ. Τουλάχιστον στις Ηνωμένες Πολιτείες, έχει παρατηρηθεί ότι οι μετανάστες είναι ιδρυτές ενός σημαντικού μέρους επιχειρήσεων σε κλάδους υψηλής ανάπτυξης, ενώ όσον αφορά στη συμβολή των μεταναστών σε άλλες χώρες του ΟΟΣΑ δεν διατίθενται αρκετά στοιχεία. Τα στοιχεία δείχνουν, ότι αν οι μετανάστες είναι συχνά ιδρυτές επιχειρήσεων υψηλής ανάπτυξης, η επιχειρηματικότητα των μεταναστών μπορεί να αποτελέσει μια σημαντική πηγή δημιουργίας θέσεων εργασίας, τόσο για τους μετανάστες όσο και για τους ιθαγενείς(Schoonhove & Romanelli, 2002, p. 72).

Ένα από τα πιο σημαντικά ερωτήματα στην επιχειρηματική βιβλιογραφία είναι ποιοι παράγοντες διαμορφώνουν μια νέα επιχείρηση, η οποία σχεδόν πάντα ξεκινά ως μικρή, και έπειτα αναπτύσσεται γρήγορα σε μια μεγάλη και επιτυχημένη επιχείρηση. Οι επιχειρήσεις αυτές είναι γνωστές ως εταιρείες υψηλής ανάπτυξης. Υπάρχουν διαφορετικοί τρόποι για τον καθορισμό και τη μέτρηση των επιχειρήσεων υψηλής ανάπτυξης. Ο ΟΟΣΑ έχει αναπτύξει πρόσφατα ορισμούς που βασίζονται είτε στο ρυθμό αύξησης των θέσεων εργασίας που δημιουργούνται ή τον κύκλο εργασιών. Μια εταιρεία υψηλής ανάπτυξης ορίζεται, χρησιμοποιώντας τον ορισμό του ΟΟΣΑ, ως η επιχείρηση με μέσο ετήσιο ρυθμό ανάπτυξης τουλάχιστον 20% ανά έτος, για μια περίοδο τριών ετών. Σημειωτέον ότι, ο ορισμός του ΟΟΣΑ περιλαμβάνει μόνο επιχειρήσεις με περισσότερους από 10 εργαζομένους(OECD, 2013, p. 51).

Οι εταιρείες υψηλής ανάπτυξης είναι σημαντικές επειδή ευθύνονται για τη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας στις χώρες μέλη του ΟΟΣΑ. Σύμφωνα με μια μελέτη του ΟΟΣΑ του 2002 στη Γαλλία, την Ιταλία, την Ολλανδία και την Ελλάδα, το 50% έως 60% της αύξησης της απασχόλησης σχετίζεται με τις επιχειρήσεις υψηλής ανάπτυξης. Σύμφωνα με τους Acs, Parsons και Tracy (2008), οι οποίοι εξέτασαν την οικονομία των Ηνωμένων Πολιτειών, οι εταιρείες υψηλής ανάπτυξης αντιπροσώπευαν σχεδόν το σύνολο της αύξησης των θέσεων εργασίας και των εσόδων για την περίοδο 1994-2006. Όμως, παρά τη συμβολή τους στην αύξηση των

θέσεων εργασίας, οι εταιρείες υψηλής ανάπτυξης αποτελούν μόνο ένα μικρό τμήμα του συνόλου των επιχειρήσεων(OECD, 2010, p. 35).

Όσον αφορά στη μεταναστευτική πολιτική, είναι ενδιαφέρον το ερώτημα σε ποιό βαθμό οι μετανάστες συμβάλλουν στην επιτυχία αυτών των επιχειρήσεων. Εάν πολλές επιχειρήσεις υψηλής ανάπτυξης ιδρύονται από ξένους μετανάστες, τότε οι μετανάστες αυτοί μπορούν να διαδραματίσουν σημαντικό ρόλο στη δημιουργία θέσεων εργασίας στη χώρα υποδοχής τους. Τουλάχιστον στις ΗΠΑ, οι μετανάστες συχνά εμπλέκονται σε εταιρείες υψηλής ανάπτυξης. Σύμφωνα με το Centre for an Urban Future, τουλάχιστον 22 από τις 100 ταχύτερα αναπτυσσόμενες εταιρείες στο Λος Άντζελες είχαν ιδρυθεί από μετανάστη. Οι Wadhwa V., Saxenian, Rissing, & Gereff (America's New Immigrant Entrepreneurs, 2007, p. 5) συμπέραναν πως περίπου το ένα τέταρτο των επιχειρήσεων επιστήμης και της τεχνολογίας έχουν τουλάχιστον έναν αλλοδαπό ιδρυτή.

Οι εταιρείες υψηλής ανάπτυξης μπορεί να βρίσκονται σε όλες τις βιομηχανίες και περιφέρειες. Διάφορες βιομηχανίες έχουν υψηλό βαθμό ανάπτυξης, αλλά κυρίως η πλειοψηφία αυτών απαντάται σε ορισμένες χώρες που ασχολούνται με τον τομέα των επαγγελματικών υπηρεσιών, συμπεριλαμβανομένης της τεχνολογίας και της επιστήμης.

Το υψηλό ποσοστό ανάπτυξης στον κλάδο των κατασκευών εξηγείται από την βραχεία ανάπτυξη της αγοράς ακίνητων κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου σε ορισμένες χώρες, όπως η Ισπανία και οι Ηνωμένες Πολιτείες. Αυτό αντικατοπτρίζεται επίσης στα ποσοστά υψηλής ανάπτυξης του τομέα των υπηρεσιών ακινήτων(Light & Bhachu, 2004, p. 78).

Παράλληλα, υπάρχουν στοιχεία, σε κάποιες χώρες, που υποστηρίζουν ότι οι εταιρείες υψηλής ανάπτυξης τείνουν να είναι πιο καινοτόμες, έχοντας για παράδειγμα δραστηριότητες Έρευνας και Ανάπτυξης (E&A), από ό,τι οι τυπικές επιχειρήσεις. Μερικές φορές οι δραστηριότητες E&A μπορεί να είναι εξαιρετικά κοστοβόρες για τις μικρές επιχειρήσεις. Αλλά ως λύση στο εν λόγω πρόβλημα, η έρευνα για την καινοτομία μπορεί επίσης να διεξαχθεί αρχικά από ένα πανεπιστήμιο και αργότερα να εγκριθεί από το νέο επιχειρηματικό εγχείρημα. Σύμφωνα με την έρευνα της Hunt (2009), οι μετανάστες που ήρθαν στην Αμερική αρχικά ως φοιτητές, ιδιαίτερα σε μεταπτυχιακό ή διδακτορικό επίπεδο, έχουν υψηλότερα ποσοστά κατοχύρωσης,

εμπορευματοποίησης και έκδοσης ευρεσιτεχνιών, από ό,τι οι ιθαγενείς. Μεγάλο μέρος της διαφοράς που παρατηρήθηκε μπορεί να εξηγηθεί από το γεγονός ότι οι αλλοδαποί φοιτητές τείνουν να συνεχίζουν περισσότερο τις σπουδές τους στις επιστήμες και τους τομείς της εφαρμοσμένης μηχανικής σε σύγκριση με τους ιθαγενείς(Light & Bhachu, 2004, p. 77).

Επίσης, η Hunt έκρινε ότι οι μετανάστες είναι πιο πιθανό να εμπορευματοποιήσουν την καινοτομία τους και να ξεκινήσουν μια επιχείρηση, ακόμη και μετά το στάδιο της εκπαίδευσης και της έρευνας. Στις Ηνωμένες Πολιτείες, οι εταιρείες υψηλής ανάπτυξης ανήκουν συχνά στο σύνολό τους, ή τουλάχιστον εν μέρει σε κάποιον άλλο εκτός από τον ιδρυτή. Αυτό οφείλεται πιθανώς στο γεγονός ότι οι επιχειρήσεις με χρηματοδότηση και άλλων πέραν των ιδίων κεφαλαίων έχουν περισσότερα κεφάλαια για τη χρηματοδότηση της επέκτασής τους. Επίσης, η ικανότητα προσέλκυσης επενδυτών μετοχικού κεφαλαίου μπορεί να αποτελεί ένδειξη μιας οργανωμένης επιχείρησης και της αναπτυξιακής δυναμικής της. Οι εταιρείες υψηλής ανάπτυξης συνήθως έχουν ισχυρά δίκτυα, τα οποία παρέχουν μια βάση πελατών και προμηθευτών καθώς και μια δυνατότητα πρόσβασης σε κεφάλαια. Το γεγονός αυτό μπορεί να είναι πρόκληση από μόνο του για τους μετανάστες που είναι σχετικά νέοι στη χώρα υποδοχής.

Επίσης, οι μετανάστες ενδεχομένως να είναι λιγότερο εξοικειωμένοι με τις μεθόδους επιχειρηματικής δραστηριότητας και να δυσκολεύονται έτσι τη διαδικασία της απόκτησης ιδίων κεφαλαίων. Ενώ, από την άλλη πλευρά, τα στενά κοινωνικά δίκτυα που σχηματίζουν μεταξύ τους οι μετανάστες μπορούν να βοηθήσουν στη χρηματοδότηση και στην οικοδόμηση σχέσεων στο αρχικό στάδιο των επιχειρήσεων(Light & Bhachu, 2004, p. 79).

Ένας άλλος παράγοντας που συνήθως περιορίζει την ανάπτυξη των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων (MME) είναι η ανικανότητα να επωφεληθούν από τις εξελίξεις στις παγκόσμιες αγορές. Σύμφωνα με μια μελέτη του ΟΟΣΑ του 2008, τα κύρια εμπόδια για την παγκοσμιοποίηση των MME είναι η έλλειψη κεφαλαίου, ικανότητας εντοπισμού επενδυτικών ευκαιριών στο εξωτερικό και κατανόησης των εγχώριων αγορών, η αδυναμία επικοινωνίας με ξένους πελάτες, η δυσκολία εκπροσώπησης στο εξωτερικό, η έλλειψη διαχειριστικής ικανότητας πάνω από ένα συγκεκριμένο μέγεθος και το υπερβολικό κόστος μεταφοράς. Οι μετανάστες βρίσκονται σε δύσκολη θέση,

καθώς πρέπει να ξεπεράσουν πολλά από αυτά τα εμπόδια έχοντας γεννηθεί σε μια ξένη αγορά και κατανοώντας καλύτερα την οικονομία της χώρας καταγωγής τους. Σύμφωνα με τους Saxenian et al. (Local and Global Networks of Immigrants Professionals in Silicon Valley, 2002, p. 193), είναι χαρακτηριστικό των μεταναστών επιχειρηματιών να εκτελούν εμπορικές συναλλαγές με τη χώρα καταγωγής τους. Ο Σουηδικός Οργανισμός για την Οικονομική και Περιφερειακή Ανάπτυξη ανακάλυψε ότι το 22% των επιχειρήσεων των μεταναστών προωθούν τα αγαθά και τις υπηρεσίες τους, τουλάχιστον εν μέρει, στη διεθνή αγορά, σε σύγκριση με το 15% των εγχώριων επιχειρήσεων(OECD, 2010, p. 31).

Ακόμα λιγότερα στοιχεία είναι γνωστά σχετικά με το τυπικό προφίλ του ιδρυτή μιας εταιρείας υψηλής ανάπτυξης. Οι Wahwa et al. (Losing the world's best and brightest: America's new immigrant entrepreneurs, part V., 2009, p. 201) ερεύνησαν τους ιδρυτές επιτυχημένων, που σημαίνει ότι έχουν λειτουργήσει για αρκετά χρόνια, επιχειρήσεων στον τομέα της επιστήμης και της τεχνολογίας στις Ηνωμένες Πολιτείες και ανακάλυψαν πως περίπου το 95% είχαν τουλάχιστον ένα πτυχίο. Ο περιορισμός όμως των δεδομένων της έρευνας στα επιστημονικά και τεχνολογικά πεδία, πιθανώς να επηρεάζει το επίπεδο της εκπαίδευσης των ιδρυτών επιτυχημένων επιχειρήσεων. Η επιτυχία σε αυτούς τους τομείς απαιτεί συχνά κάποια ακαδημαϊκή εκπαίδευση. Ενδεχομένως, να υπάρχουν περισσότερες διαφορές στα επίπεδα της εκπαίδευσης σε άλλες βιομηχανίες, οι οποίες συχνά περιέχουν τις επιχειρήσεις υψηλής ανάπτυξης, όπως ο κλάδος των κατασκευών.

Παρ' όλα αυτά, μπορεί να υποτεθεί με σχετική ασφάλεια ότι οι ιδρυτές επιτυχημένων επιχειρήσεων είναι συχνά αρκετά εξειδικευμένοι. Η εκπαίδευση μπορεί να αυξήσει το μέγεθος του δικτύου ενός επιχειρηματία, καθώς και την ικανότητά του να εξασφαλίζει κεφάλαια και να βελτιώσει τη γνώση του στην τοπική γλώσσα. Ο Hiebert (Immigration to Canada, 2008, p. 33) υποστηρίζει πως η ανώτερη εκπαίδευση αυξάνει τις πιθανότητες ένας μετανάστης να ξεκινήσει μια επιτυχημένη επιχείρηση στον Καναδά.

Παράλληλα, οι ξένοι επιχειρηματίες στη Σουηδία τείνουν να είναι πιο φιλόδοξοι, το 86% των ξένων ιδιοκτητών μικρών επιχειρήσεων ελπίζουν να επεκτείνουν την επιχείρησή τους, σε σύγκριση με το 76% των ιθαγενών. Επίσης, το 65% των αλλοδαπών ιδιοκτητών μικρών επιχειρήσεων φιλοδοξούν να προσλάβουν

περισσότερους υπαλλήλους στα πλαίσια της επέκτασής τους, σε σύγκριση με το 48% των γηγενών Σουηδών ιδιοκτητών μικρών επιχειρήσεων (Schoonhove & Romanelli, 2002, p. 75).

Η ικανότητα να καινοτομούν, είτε με εύρεση νέων μεθόδων παραγωγής είτε με προϊόντα και υπηρεσίες, μπορεί να προωθήσει τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων που επιθυμούν να επωφεληθούν από τη νέα τεχνολογία. Έτσι, η σχέση μεταξύ των μεταναστών και της καινοτομίας αποτελεί μια αλληλεπίδραση που μπορεί να έχει πολλές συνέπειες στη δημιουργία θέσεων εργασίας επιχειρηματικής δραστηριότητας. Όμως, οι σχετικά πρόσφατες κινήσεις του ειδικευμένου εργατικού δυναμικού στην Ευρώπη δεν αντικατοπτρίζονται επαρκώς στα δεδομένα που διατίθενται σήμερα. Ακόμα, σε πολλές χώρες ένα σημαντικό μέρος των επιστημόνων και των μηχανικών είναι αλλοδαποί (Schoonhove & Romanelli, 2002, p. 75).

Στον Καναδά, σύμφωνα με την Έρευνα για τη χρηματοδότηση μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων, το 67% των ΜΜΕ ιδρύθηκε από γηγενείς ομιλητές της αγγλικής, το 18% ιδρύθηκε από γαλλόφωνους και το 15% ιδρύθηκε από κάποιον του οποίου η μητρική γλώσσα δεν είναι ούτε η γαλλική ούτε η αγγλική (πράγμα το οποίο αποτελεί ένα, ατελές βέβαια, μέτρο της ύπαρξης αλλοδαπών μεταναστών). Αλλά όταν κάποιος παρατηρεί εταιρείες που δαπανούν τουλάχιστον 20% για δραστηριότητες Έρευνας και Ανάπτυξης (E&A), το 60% είναι αγγλόφωνοι, το 19% είναι γαλλόφωνοι, και 21% είναι ομιλητές άλλων γλωσσών. Αυτό δείχνει ότι οι μετανάστες είναι πιο πιθανό να έχουν μια μικρή επιχείρηση που επενδύει ένα σχετικά μεγαλύτερο ποσοστό των πόρων τους προς την E&A.

Η Hunt (How Much Does Immigration Boost Innovation?, 2009, p. 84) υποστηρίζει ότι οι μετανάστες που ήρθαν στην Αμερική αρχικά ως φοιτητές ή ως ειδικευμένοι-προσωρινοί μετανάστες έχουν υψηλότερα ποσοστά κατοχύρωσης, εμπορευματοποίησης και έκδοσης ευρεσιτεχνίας από τους ιθαγενείς. Σε έναν πληθυσμό ατόμων με μεταπτυχιακούς και διδακτορικούς τίτλους σπουδών, οι μετανάστες είχαν σημαντικά περισσότερες πιθανότητες να ξεκινήσουν μια επιχείρηση από τους ιθαγενείς. Παράλληλα, επισημαίνει ότι μεταξύ των ιθαγενών στις Ηνωμένες Πολιτείες, οι κάτοχοι ανώτερων τίτλων σπουδών συνήθως δεν ξεκινούν επιχειρήσεις. Αυτό υποδηλώνει ότι οι μετανάστες είναι πιο πιθανό να αξιοποιήσουν επιχειρηματικά τα διαπιστευτήριά τους και να ξεκινήσουν νέες επιχειρήσεις. Από την άλλη όμως, οι

μετανάστες που εισήλθαν αρχικά στις Ηνωμένες Πολιτείες με βίζα μόνιμης παραμονής, συχνά οικογενειακοί μετανάστες, δεν αποδίδουν καλύτερα από τους ιθαγενείς.

Σε μια άλλη μελέτη, η Hunt (How Much Does Immigration Boost Innovation?, 2009, p. 89) είχε διαπιστώσει ότι οι μετανάστες που σπούδασαν στις Ηνωμένες Πολιτείες τείνουν να κατοχυρώνουν περισσότερες ευρεσιτεχνίες από μετανάστες που σπούδασαν στο εξωτερικό (είτε στη χώρα καταγωγής τους ή αλλού). Τα αποτελέσματά της εν λόγω μελέτης δείχνουν πως η προσέλκυση ειδικευμένων μεταναστών, οι οποίοι συχνά έρχονται ως φοιτητές, μπορεί να ενισχύσει το ρυθμό της καινοτομίας και την εμπορευματοποίηση των νέων ανακαλύψεων. Στο πλαίσιο αυτό, ακόμα και οι μετανάστες χαμηλής εξειδίκευσης μπορούν να ενισχύσουν την παραγωγικότητα.

Ο Peri (The Impact of Immigrants in Recession and Economic Expansion, 2009, p. 27) βρήκε μια θετική συσχέτιση μεταξύ της αύξησης της παραγωγικότητας και των μεταναστευτικών εισροών μεταξύ του 1960 και του 2006 στις Ηνωμένες Πολιτείες. Συμπέρανε πως η αυξημένη μετανάστευση οδήγησε σε άνοδο της παραγωγικότητας, αλλά όχι απαραίτητα επειδή οι μετανάστες απασχολούνται άμεσα σε καινοτόμες δραστηριότητες. Χαρακτηριστικά αναφέρεται ότι πολλοί από τους μετανάστες στο δείγμα του είχαν λίγες δεξιότητες και αναλάμβαναν κυρίως χειρονακτικές εργασίες, οδηγώντας όμως μέσω αυτού σε μια πιο αποτελεσματική κατανομή των δεξιοτήτων σε θέσεις εργασίας.

Το μεγάλο κύμα ανειδίκευτου εργατικού δυναμικού οδήγησε τους ιθαγενείς να εργάζονται σε βιομηχανίες προσανατολισμένες στην επικοινωνία και το κεφάλαιο, δηλαδή σε θέσεις εργασίας που αντιστοιχούν στο επίπεδο εκπαίδευσής τους. Η πιο αποτελεσματική κατανομή της εργασίας οδήγησε σε αύξηση της συνολικής παραγωγικότητας των συντελεστών παραγωγής. Δυστυχώς όμως δεν μπορεί να παρουσιαστεί μια γενικότερη, διότι τα περισσότερα στοιχεία σχετικά με την καινοτομία των μεταναστών προέρχονται μόνο από τις Ηνωμένες Πολιτείες (Herman & Smith, 2009, p. 32).

Οι Maré, Fabling, & Stillman (Immigration and Innovation, 2011, p. 1471) εκτιμούν τη σχέση μεταξύ της πιθανότητας της επιτυχημένης καινοτομίας μιας επιχείρησης, τόσο σε νέα προϊόντα όσο και σε νέες μεθόδους παραγωγής, και του τμήματος των

μεταναστών στην περιοχή όπου βρίσκεται η επιχείρηση, αλλά δεν κατάφεραν να βρουν μια στατιστικά σημαντική σχέση μεταξύ των δύο παραγόντων. Το αποτέλεσμα αυτό είναι αρκετά διαφορετικό από τις μελέτες των Hunt (How Much Does Immigration Boost Innovation?, 2009, p. 89), Kerr και Lincoln (The supply side of innovation: H1-B visa reform and US ethnic innovation, 2008, pp. 24-25), οι οποίοι, χρησιμοποιώντας τις αιτήσεις για διπλώματα ευρεσιτεχνίας ως δείκτη καινοτομίας, βρήκαν μια θετική συσχέτιση μεταξύ του ρυθμού της καινοτομίας και του αριθμού των ειδικευμένων μεταναστών στις Ηνωμένες Πολιτείες. Η διαφορά μεταξύ των μελετών, μπορεί να οφείλεται στη μέθοδο μέτρησης του αριθμού των μεταναστών σε μια περιοχή και όχι στο ποσοστό του ξένου εργατικού δυναμικού σε μια καινοτόμο επιχείρηση (Mare, Fabling, & Stillman, 2011, p. 415). Χαρακτηριστικά αναφέρουμε ότι ορισμένες μελέτες, αντί να εξετάζουν αιτήσεις για διπλώματα ευρεσιτεχνίας, μέτρησαν την καινοτομία σε επίπεδο επιχείρησης η οποία δεν μπορεί να είναι άμεσα συγκρίσιμη. Επιπροσθέτως, τα αποτελέσματα μπορεί να διαφέρουν, επειδή πολλοί ειδικευμένοι μετανάστες στη Νέα Ζηλανδία λόγω χάρη έρχονται για προσωρινή εργασία και δεν είναι σαφές πόσοι εξ αυτών αναζητούν εργασία στον τομέα τους κατά τη διάρκεια της παραμονής τους, ή πόση εμπειρία διαθέτουν πριν την άφιξή τους. Η Hunt (How Much Does Immigration Boost Innovation?, 2009, p. 84) διαπίστωσε ότι ήταν οι μετανάστες εκείνοι, οι οποίοι ήρθαν ως ειδικευμένο εργατικό δυναμικό ανταποκρινόμενοι σε μια προσφορά εργασίας, ή προς αναζήτηση ανώτερων σπουδών, οι πιο καινοτόμοι. Οι Mare et al. (Immigration and Innovation, 2011, p. 415) απλώς εξέτασαν τον τοπικό πληθυσμό των μεταναστών, γεγονός που δεν μετρά τον βαθμό στον οποίο οι μετανάστες εμπλέκονται σε διαδικασίες καινοτομίας.

2.4.1 Σχετικά θέματα μεταναστευτικής πολιτικής και επιχειρηματικότητας

Η σχέση μεταξύ των μεταναστών και της επιχειρηματικότητας δείχνει ότι **η μεταναστευτική πολιτική μπορεί να έχει σημαντική επίδραση στο επίπεδο και το πεδίο εφαρμογής της επιχειρηματικότητας** στις χώρες του ΟΟΣΑ. Όπως αναφέρθηκε στις προηγούμενες ενότητες, οι μετανάστες από συγκεκριμένες χώρες, ή ακόμη πιο ευρύτερα, οι μετανάστες σε γενικές γραμμές, μπορεί να έχουν μεγαλύτερη παράδοση στην επιχειρηματικότητα. Αξίζει εδώ να σημειωθεί ότι σημαντικός είναι και ο τύπος της μετανάστευσης που προωθεί μια χώρα, επηρεάζοντας το αντικείμενο της επιχειρηματικότητας συνολικά (Light & Bhachu, 2004, p. 83). Δηλαδή, εάν μια

χώρα προωθεί περισσότερο την οικογενειακή ή ανθρωπιστική μετανάστευση, ενδεχομένως να αναμένεται ένα διαφορετικό είδος επιχειρηματικότητας από αυτό που τυπικά προέρχεται από ειδικευμένους οικονομικούς κυρίως μετανάστες. Αυτό υποδεικνύει τις κατάλληλες πολιτικές, που αποσκοπούν στην προώθηση της επιχειρηματικότητας και πρέπει να ταιριάζουν βέβαια με το μεταναστευτικό προφίλ μιας συγκεκριμένης χώρας(Light & Bhachu, 2004, p. 83).

Ορισμένες χώρες, ιδιαίτερα οι παραδοσιακές χώρες εγκατάστασης μεταναστών όπως η Αυστραλία, η Νέα Ζηλανδία, ο Καναδάς οι Ηνωμένες Πολιτείες και η Γαλλία, είχαν ανέκαθεν μεγάλο αριθμό μεταναστών. Ωστόσο, οι δημογραφικές πιέσεις, η πτώση της Σοβιετικής Ένωσης και η ελεύθερη κίνηση στο εσωτερικό της Ευρωπαϊκής Ένωσης οδήγησαν σε αύξηση της μετανάστευσης και προς τις ευρωπαϊκές χώρες. Η Ιαπωνία και η Κορέα από την άλλη έχουν πολύ χαμηλότερα ποσοστά μετανάστευσης από το μέσο όρο των χωρών του ΟΟΣΑ(OECD, 2010, p. 39).

Πολλές χώρες έχουν βιώσει αξιοσημείωτη αύξηση μεταναστευτικών ροών κατά τη διάρκεια της περιόδου 1998-2007. Μερικές χώρες, όπως η Αυστραλία, η Αυστρία, ο Καναδάς, η Ισλανδία, η Ιρλανδία, το Λουξεμβούργο, η Νορβηγία, η Ισπανία, η Σουηδία, η Ελβετία και η Ιταλία έχουν βιώσει σημαντικές αλλαγές στον πληθυσμό τους ως αποτέλεσμα της μετανάστευσης κατά τη διάρκεια της τελευταίας δεκαετίας. Χώρες όπως η Πολωνία είχαν μεγάλα ποσοστά μεταναστευτικής εκροής, προς άλλες χώρες σε σχέση με τις εισροές μεταναστών, με αποτέλεσμα τη μείωση του πληθυσμού της επικράτειας τους. Η πρόσφατη παγκόσμια ύφεση, η οποία έχει μεταβάλλει τις αγορές εργασίας, μπορεί να αναστρέψει ορισμένες από τις τάσεις που αναφέρονται παραπάνω.

Παραδοσιακά, οι χώρες του ΟΟΣΑ είχαν πολύ διαφορετικές μεταναστευτικές πολιτικές, με αποτέλεσμα να δέχονται ροές μεταναστών από συγκεκριμένες χώρες με διαφορετικά επίπεδα δεξιοτήτων. Ορισμένες πτυχές των σημερινών πολιτικών μετανάστευσης στις χώρες του ΟΟΣΑ μπορούν να επηρεάσουν την επιχειρηματικότητα των μεταναστών εν γένει(Light & Bhachu, 2004, pp. 83-84).

Οι Dumont & Lemaitre (Counting Immigrants and Expatriates in OECD Countries: A new Perspective, 2005, p. 85) σε μια αντίστοιχη έρευνα παρέχουν μια πλήρη περιγραφή του συνόλου των δεδομένων που έχουν στη διάθεσή τους. Εφόσον όμως

τα δεδομένα συλλέγονται κάθε δέκα χρόνια, το σύνολο των δεδομένων δεν αντικατοπτρίζει την αλλαγή στις πολιτικές και την αύξηση των ροών που σημειώθηκαν εντός της τελευταίας δεκαετίας. Κατ' αυτούς στις Ηνωμένες Πολιτείες, οι περισσότεροι μετανάστες προέρχονται από τη Λατινική Αμερική και την Ανατολική Ασία. Ενώ, στην Ευρωπαϊκή Ένωση, το μεγαλύτερο κύμα μεταναστών είναι αποτέλεσμα της ελεύθερης μετακίνησης των πολιτών της Ε.Ε., και κατά συνέπεια προέρχεται από άλλες χώρες της Ε.Ε., συχνά από τις νέες χώρες μέλη από την Ανατολική Ευρώπη. Αυτό το είδος της μετανάστευσης συχνά καταλήγει να είναι πιο προσωρινό.

Οι μετανάστες στην Ευρώπη συχνά προέρχονται από πρώην αποικιακές χώρες, έχοντας μια κοινή γλώσσα με κάποια από τις χώρες της Ε.Ε.. Για παράδειγμα, η Γαλλία έχει πολλούς μετανάστες από τη Βόρεια Αφρική, το Ηνωμένο Βασίλειο από το Πακιστάν και την Ινδία και η Ισπανία (η οποία έχει ιστορικά περιορισμένη μετανάστευση) από τη Λατινική Αμερική. Ο μικρός αριθμός των μεταναστών της Ιαπωνίας τείνει να προέρχεται από ομάδες μεταναστών από τη Νότια Αμερική. Όπως αναφέρθηκε προηγουμένως, η χώρα προέλευσης μπορεί να έχει σημαντικές συνέπειες στην επιχειρηματικότητα, διότι οι διαφορετικές κουλτούρες έχουν διαφορετική προδιάθεση προς την επιχειρηματική δραστηριότητα (Light & Bhachu, 2004, p. 88).

Η μεταναστευτική πολιτική έχει εξελιχθεί πλέον για να ενθαρρύνει περισσότερο τη μετανάστευση εξειδικευμένου προσωπικού, η οποία ενδεχομένως να δράσει ενισχυτικά στο πεδίο ενίσχυσης της εκδήλωσης επιχειρηματικής συμπεριφοράς. Αρχικά, πολλές ευρωπαϊκές χώρες δεν στόχευαν στη μετανάστευση του εν λόγω προσωπικού. Παραδοσιακά, η ευρωπαϊκή μεταναστευτική πολιτική ευνοούσε συγκεκριμένες χώρες παρά δεξιότητες. Τα προγράμματα για τους οικονομικούς μετανάστες στη δεκαετία του 1960 και του 1970 υποδήλωναν ότι πολλές ευρωπαϊκές χώρες είχαν πράγματι ως στόχο τους μετανάστες χαμηλής ειδίκευσης. Η ιταλική μεταναστευτική πολιτική λόγω χάρη εξακολουθεί να είναι προσανατολισμένη προς τους μετανάστες χαμηλής εξειδίκευσης. Πρόσφατα όμως, πολλές ευρωπαϊκές χώρες έχουν υιοθετήσει πολιτικές για να ενθαρρύνουν την μετανάστευση ειδικευμένου προσωπικού και να αναπτύξουν μια πιο συνεκτική μεταναστευτική πολιτική σε ολόκληρη την Ευρωπαϊκή Ένωση. Η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει προτείνει μια «μπλε κάρτα», η οποία επισπεύδει τη διαδικασία εισόδου των ειδικευμένων μεταναστών προς εργασία σε χώρες της Ε.Ε.. Σύμφωνα με τους Jean et al. (Migration in OECD

Countries: Labour Market Impact and Integration Issues, 2007, p. 124), οι πολιτικές που προωθούν την μετανάστευση εξειδικευμένου προσωπικού κατέληξαν σε αύξηση άνω του 10% των εξειδικευμένων μεταναστών στη Γαλλία, το Λουξεμβούργο, την Ιρλανδία και το Βέλγιο κατά την τελευταία δεκαετία. Το ποσοστό αυτό έχει διπλασιαστεί στο Ηνωμένο Βασίλειο. Η Νότια Ευρώπη και η Γερμανία στον αντίποδα εξακολουθούν να προσελκύουν μετανάστες χαμηλής εξειδίκευσης. Ιστορικά βέβαια, οι χώρες αυτές είχαν πολύ μικρές ροές ειδικευμένων μεταναστών (Light & Bhachu, 2004, p. 88).

2.5 Χρηματοδότηση και προαγωγή της καινοτομίας μέσω της επιχειρηματικής δράσης

Τις τελευταίες δεκαετίες, η καινοτομία έχει γίνει το επίκεντρο της οικονομικής έρευνας ως βασικός μακροπρόθεσμος παράγοντας της οικονομικής ανάπτυξης. Συνήθως, η κατανόηση της καινοτομίας σε βάθος συνδέεται με τις μελέτες του Joseph Schumpeter. Μια πραγματική έκρηξη ενδιαφέροντος εκδηλώθηκε μετά τον Δεύτερο Παγκόσμιο Πόλεμο από κοινωνικούς επιστήμονες διαφορετικών σχολών σκέψης για τα θέματα της καινοτομίας και του ρόλου της στην οικονομική ανάπτυξη και συνεχίστηκε και στις αρχές της δεκαετίας του 2000 (Da Rin, Giacomo, & Sembenelli, 2011, p. 1052). Τα αποτελέσματα των εν λόγω μελετών της καινοτομίας αναδεικνύουν όλο και περισσότερο τη σχέση μεταξύ της καινοτομίας και της βασικής έρευνας της επιχειρηματικής προσπάθειας, που αποσκοπεί στην εμπορευματοποίηση των αποτελεσμάτων της Έρευνας και Ανάπτυξης (E&A). Σε πολλές περιπτώσεις η καινοτομία αποτελεί προϋπόθεση για την απόκτηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος μιας επιχείρησης (Schumpeter J. , 1989, p. 86). Την ίδια στιγμή, νεοσύστατες επιχειρήσεις και ακαδημαϊκοί φορείς, οι οποίοι εισήγαγαν τα αποτελέσματα της E&A στην αγορά, θεωρούνται ότι αποτελούν σημαντική κινητήρια δύναμη της συνεχούς και βιώσιμης οικονομικής ανάπτυξης (Acs & Audretsch, 2011, p. 127).

Η προοπτική του Schumpeter τείνει να αντιλαμβάνεται την καινοτομία ως πειραματισμό στην αγορά, που πιθανό να επιφέρει σαρωτικές αλλαγές που αναδιαρθρώνουν ριζικά τις βιομηχανίες και τις ίδιες τις αγορές. Την ίδια στιγμή, κατά την άποψη των νεοκλασικών οικονομικών, η καινοτομία είναι μια πτυχή της επιχειρηματικής στρατηγικής, ή μέρος του συνόλου των επενδυτικών αποφάσεων για τη δημιουργία ικανοτήτων για την ανάπτυξη προϊόντων ή τη βελτίωση της

παραγωγικότητας. Μεταγενέστερες μελέτες έχουν επικεντρωθεί στην ιδέα της «μη ανακτήσιμης δαπάνης» (sunk costs), ως μη εισπράξιμων δεσμεύσεων πόρων για να εισέλθουν οι επιχειρήσεις σε νέες αγορές ή να δημιουργήσουν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα με την επανατοποθέτηση της παραγωγής ή την προσθήκη στην αλυσίδα αξίας (Schumpeter J. , 1989, p. 87; Drucker P. , 1985, p. 94).

Σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ, η καινοτομία είναι η εφαρμογή ενός νέου ή σημαντικά βελτιωμένου προϊόντος (αγαθού ή υπηρεσίας), ή μιας διαδικασίας, ή μια νέα μέθοδος μάρκετινγκ, ή μια νέα οργανωτική μέθοδος στις επιχειρηματικές πρακτικές, στον χώρο εργασίας ή τις εξωτερικές σχέσεις της εταιρείας. Με άλλα λόγια, η καινοτομία λαμβάνει χώρα όχι μόνο κατά την ανάπτυξη τεχνολογιών, αλλά και στην επιχειρηματική πρακτική, στην οργάνωση του χώρου εργασίας αλλά και των εξωτερικών σχέσεων μεταξύ των εταιρειών. Η καινοτομία μπορεί να προέρχεται από τον τομέα της E&A εντός ή εκτός των ερευνητικών κέντρων της εταιρείας (OECD, 2010, p. 38).

Τα παραπάνω χαρακτηριστικά υποδηλώνουν ότι η καινοτομία (OECD, 2013, p. 27; OECD, 2010, p. 38):

1. συνδέεται με την αβεβαιότητα για την έκβαση των δραστηριοτήτων της.
2. περιλαμβάνει επενδύσεις.
3. υπόκειται στη διάχυση.
4. περιλαμβάνει την αξιοποίηση της νέας γνώσης, ή μια νέα χρήση ή έναν συνδυασμό της υπάρχουσας γνώσης.
5. στοχεύει στη βελτίωση της απόδοσης της επιχείρησης με την απόκτηση ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος, ή απλώς τη διατήρηση της ανταγωνιστικότητάς της (Schumpeter J. , 1989, pp. 88-89).

Η συνεχής καινοτομία συνεπάγεται μια συνοδευτική ροή λήψης αποφάσεων σχετικά με τη στρατηγική, την οργάνωση, τη χρηματοδότηση, το μάρκετινγκ και τον προσδιορισμό των εταιρικών λειτουργιών, μαζί με παράγοντες που σχετίζονται με την έρευνα, την ανάπτυξη και το σχεδιασμό και των εν λόγω λειτουργιών. Επίσης, η καινοτόμος κατάσταση μιας εταιρείας μπορεί να οριστεί με διάφορους τρόπους. Ο βασικός ορισμός μιας καινοτόμου επιχείρησης αναφέρεται σε με **μια επιχείρηση που έχει υλοποιήσει τουλάχιστον μια καινοτομία**, ενώ η καινοτόμος εταιρεία σε ένα προϊόν ή μια διαδικασία ορίζεται ως μια εταιρεία που έχει υλοποιήσει είτε ένα

νεωτεριστικό προϊόν ή μια καινοτόμο διαδικασία. Το προϊόν, η διαδικασία, η μέθοδος μάρκετινγκ ή η οργανωτική μέθοδος πρέπει να είναι νέα για την επιχείρηση ή θα πρέπει να θεωρηθούν ως σημαντικά βελτιωμένα σε σύγκριση με τα προϋπάρχοντα προϊόντα, διαδικασίες και μεθόδους. Ο ορισμός αυτός περιλαμβάνει, αφενός, τα προϊόντα, τις διαδικασίες και τις μεθόδους που έχουν αναπτυχθεί για πρώτη φορά από τις επιχειρήσεις και, αφετέρου, εκείνα που έχουν αποκτηθεί από άλλες εταιρείες ή οργανισμούς (Schumpeter J. , 1989, p. 87; Drucker P. , 1985, p. 94).

Ακόμα, υπάρχουν άλλα τρία κριτήρια που αφορούν την πρωτοπορία των καινοτομιών, τα οποία χρησιμοποιούνται στις έρευνες για την καινοτομία και την κατηγοριοποίηση των καινοτομιών ως «νέες για την αγορά», «νέες στον κόσμο» και «καθοριστικές καινοτομίες», οι οποίες ανοίγουν το δρόμο για ριζικές αλλαγές στους τρόπους παραγωγής. Είναι σημαντικό να γνωρίζουμε γιατί οι επιχειρήσεις καινοτομούν. Όπως αναφέρθηκε ήδη, **ο απώτερος στόχος είναι η βελτίωση της απόδοσης των επιχειρήσεων, για παράδειγμα, με την αύξηση της ζήτησης, ή τη μείωση του κόστους.**

Ειδικότερα, η ζήτηση για ένα νέο προϊόν μπορεί να δημιουργήσει ένα πλεονέκτημα στην αγορά για τον καινοτόμο. Σε περίπτωση καινοτομιών σε διαδικασίες που βελτιώνουν την παραγωγικότητα, η επιχείρηση αποκτά πλεονέκτημα κόστους έναντι των ανταγωνιστών της, που της επιτρέπει ένα υψηλότερο περιθώριο κέρδους ή στην τρέχουσα τιμή της αγοράς ανάλογα με την ελαστικότητα της ζήτησης, είτε χρησιμοποιώντας ένα συνδυασμό από χαμηλότερες τιμές και υψηλότερο περιθώριο κέρδους για να αυξήσει το μερίδιό της στην αγορά και τα κέρδη της.

Οι επιχειρήσεις ανταγωνίζονται με επιτυχία όταν προσφέρουν νέα, καλύτερα, ή / και φθηνότερα προϊόντα και υπηρεσίες, τα οποία οι πελάτες τους μπορούν να χρησιμοποιήσουν προς όφελός τους, και τα οποία οι ανταγωνιστές τους δεν μπορούν να μιμηθούν. Ως εκ τούτου, το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα απορρέει από την ικανότητα να παράγουν καλύτερα προϊόντα και υπηρεσίες ή/και να τα/τις παράγουν φθηνότερα από τους ανταγωνιστές τους (σχετικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα), ή να δημιουργούν και να παράγουν εντελώς νέα προϊόντα (απόλυτο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα) (Drucker P. , 1985, pp. 95-96).

Μια αποτελεσματική αγορά φιλοξενεί μια σειρά από εταιρείες διαφορετικών μεγεθών, όπου μια συνεργασία μεταξύ μεγάλων, μεσαίων και μικρών επιχειρήσεων

παίρνει διάφορες μορφές. Μπορεί να είναι για παράδειγμα μια κοινή επιχείρηση, που ιδρύθηκε από δύο ή περισσότερους εταίρους ως ξεχωριστή εταιρεία με κοινές επενδύσεις ιδίων κεφαλαίων. Μπορεί επίσης, να λάβει τη μορφή μιας εταιρικής σχέσης, στην οποία οι συμμετέχουσες εταιρείες δεσμεύονται συνεχώς σε κοινές επιχειρήσεις ή τεχνολογικούς στόχους χωρίς ανταλλαγή μετοχών, συχνά γνωστές ως στρατηγικές συμμαχίες. Η συνεργασία μεταξύ των επιχειρήσεων μπορεί επίσης να λάβει τη μορφή συμβάσεων E&A ή συμφωνιών ανταλλαγής τεχνολογίας, σύμφωνα με τις οποίες οι κοινοί στόχοι των επιχειρήσεων να περιλαμβάνουν την ανταλλαγή ευρημάτων της έρευνας ή της τεχνογνωσίας (Drucker P. , 1985, pp. 95-96).

Οι επιχειρήσεις συνεργάζονται τόσο μεταξύ τους, όσο και με πανεπιστήμια, ερευνητικά ιδρύματα και άλλους εξωτερικούς παραγωγούς γνώσης σε μια ποικιλία από επίσημες και ανεπίσημες μορφές οργάνωσης (κοινοπραξίες E&A, προγράμματα έρευνας και τεχνολογίας, τεχνολογικές πλατφόρμες, φόρουμ καινοτομίας και άλλα).

Στο πλαίσιο της διαδικασίας της καινοτομίας, οι ρόλοι των μικρών και μεγάλων επιχειρήσεων συχνά διαφέρουν. Οι μικρές επιχειρήσεις πρέπει να είναι καινοτόμες, διότι αυτός είναι ο μόνος τρόπος για να διεισδύσουν και να παραμείνουν στην αγορά. Ενώ οι μικρές επιχειρήσεις μπορούν να προκαλέσουν τεχνολογική αναταραχή φέρνοντας εντελώς νέες ιδέες στην αγορά, συχνά είναι μία από τις μεγάλες καθιερωμένες επιχειρήσεις που καταφέρνει να τερματίσει την αναταραχή με την εισαγωγή ενός προϊόντος που γίνεται ο κυρίαρχος σχεδιασμός στην αγορά. Για παράδειγμα, στις αρχές του 1980, αρκετές νέες εταιρείες εισήγαγαν στην αγορά μικρούς (προσωπικούς) υπολογιστές, αλλά ήταν η IBM που ανέπτυξε ένα μοντέλο το οποίο ενσωμάτωνε τα κύρια χαρακτηριστικά του αυτό που είναι τώρα γνωστό ως προσωπικός υπολογιστής ή PC. Οι πελάτες έχουν μάθει να εμπιστεύονται τις μεγάλες επιχειρήσεις και είναι πιο πρόθυμοι να δοκιμάσουν νέα προϊόντα γνωστών εμπορικών σημάτων, αντί εκείνων που ανήκουν σε άγνωστες νεοσύστατες επιχειρήσεις (Drucker P. , 1985, p. 97).

Παρά το γεγονός ότι τα ονόματα πολλών μεγάλων επιχειρήσεων συνδέονται συχνά με νέα προϊόντα και διαδικασίες, η έρευνα έχει δείξει ότι ακόμη και σε παγκόσμιες βιομηχανίες, όπως εκείνες που βασίζονται στις Τεχνολογίες της Πληροφορίας και της Επικοινωνίας (ΤΠΕ), την παραγωγή αυτοκινήτων ή φαρμακευτικών προϊόντων, οι μικρές και μεσαίες εταιρείες είναι συχνά η πηγή των νέων ιδεών που ενσωματώνονται

σε άλλα προϊόντα. Αυτό υποστηρίζεται επίσης από τα στοιχεία για δαπάνες E&A. Στις Ηνωμένες Πολιτείες, για παράδειγμα, το 1981 οι MME (εταιρείες με λιγότερους από 1.000 εργαζόμενους) αντιπροσώπευαν το 4% των δαπανών της βιομηχανίας των ΗΠΑ για την E&A, ενώ μέχρι το 2007 το μερίδιό τους είχε ανέλθει στο 24%. Παράλληλα, το μερίδιο των μεγάλων επιχειρήσεων με περισσότερους από 25.000 εργαζομένους μειώθηκε από 71% σε 32%. Αυτό αποδεικνύει ότι οι MME έχουν πρόσφατα ενισχύσει τις προοπτικές τους για την καινοτομία και την ανάπτυξη(OECD, 2010, p. 39).

Η διαδικασία της καινοτομίας περνά μέσα από μια σειρά από στάδια ξεκινώντας από εργαστηριακές εφευρέσεις και καταλήγοντας σε νέα προϊόντα και διαδικασίες που εμφανίζονται στην αγορά. Η διαδικασία αυτή περιλαμβάνει διάφορα εμπλεκόμενα μέρη, τα οποία επιτρέπουν την εμπορευματοποίηση της καινοτομίας(Schumpeter J. , 1989, p. 91).

Οι κύριες κινητήριες δυνάμεις της **εμπορευματοποίησης της καινοτομίας** περιλαμβάνουν παράγοντες όπως:

1. Το πεδίο εφαρμογής της Έρευνας και Ανάπτυξης, το οποίο καθορίζει το απόθεμα των εφευρέσεων και καινοτομιών προς εμπορευματοποίηση. Μεταξύ άλλων, το πεδίο της E&A εξαρτάται από τον αριθμό των πανεπιστημίων και των ερευνητικών ιδρυμάτων της χώρας, τον αριθμό και τα προσόντα των ερευνητών σε δημόσιους ή ιδιωτικούς ερευνητικούς οργανισμούς και τον τομέα των επιχειρήσεων, τις επενδύσεις σε E&A από δημόσιες και ιδιωτικές πηγές και την αποτελεσματικότητά τους (δείκτες είναι ο αριθμός των επιστημονικών άρθρων που δημοσιεύονται και εν συνεχεία ο βαθμός αναφοράς τους). Το πεδίο εφαρμογής και η αποτελεσματικότητα της E&A εξαρτάται επίσης, από το πόσο ισχυρά συνδέονται διεθνώς οι εγχώριοι ερευνητικοί φορείς και εταιρείες, τον βαθμό ευκολίας στον οποίο μπορούν να επωφεληθούν από τα αποτελέσματα που προέκυψαν στο εξωτερικό και την ικανότητα συνεργασίας με ξένους εταίρους, προκειμένου να κινητοποιήσουν τους εγχώριους πόρους και τις δυνατότητές τους.
2. Το ανθρώπινο δυναμικό που διατίθεται για την E&A και η διαθεσιμότητα προσωπικού υψηλής ειδίκευσης. Η εν λόγω κινητήρια δύναμη εξαρτάται από την ποιότητα της εκπαίδευσης και ιδίως της πανεπιστημιακής εκπαίδευσης, η οποία καθορίζεται από τα κονδύλια που διατίθενται από το κράτος, τα ποσοστά

εγγραφής στα πανεπιστήμια και την ποιότητα της εκπαίδευσης και κατάρτισης. Οι αποτελεσματικές υπηρεσίες υγείας και οι χαμηλότερες ανισότητες στα έσοδα είναι επίσης σημαντικά στοιχεία για τη διατήρηση ενός κινητοποιημένου και αποτελεσματικού εργατικού δυναμικού.

3. Ρυθμιστικό και θεσμικό περιβάλλον που να ευνοεί την καινοτομία, τα οποία συνεπάγονται μεταξύ άλλων διαφάνεια και υπευθυνότητα δημόσιων δαπανών και επενδύσεων, σταθερά δικαιώματα ιδιοκτησίας συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας, ανεξαρτησία της δικαιοσύνης, διαφανείς και σταθερούς κανόνες ανταγωνισμού, χαμηλό κόστος και απλές διαδικασίες που διέπουν την έναρξη και τη λειτουργία των επιχειρήσεων, την πρόσληψη των εργαζομένων και την καταχώριση των δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας, διαφανή φορολογική διοίκηση και λογικούς δείκτες φορολόγησης, ευκολία πρόσβασης στη χρηματοδότηση στα διάφορα στάδια της ανάπτυξης των επιχειρήσεων, καθώς και ίσους όρους ανταγωνισμού για τις ξένες επιχειρήσεις, που δυνητικά ενδιαφέρονται να επενδύσουν στην χώρα συμπεριλαμβανομένων και αυτών που ειδικεύονται στην E&A. Αυτοί οι παράγοντες επηρεάζουν το επιχειρηματικό κλίμα στο οποίο λειτουργούν οι επιχειρήσεις που βασίζονται στην καινοτομία, και ως εκ τούτου καθορίζουν τη ζήτηση για καινοτομία.
4. Η φύση των δεσμών μεταξύ των διαφόρων φορέων που εμπλέκονται στον τομέα της καινοτομίας. Αυτές οι διασυνδέσεις παρέχονται από δημόσιους ή ιδιωτικούς οργανισμούς που υποστηρίζουν τους επιχειρηματίες για τη δημιουργία εταιρειών spin-off (έντασης γνώσης) ή clusters (δηλαδή τεχνοβλαστών), την εμπορευματοποίηση των καινοτομιών τους και την εξεύρεση οικονομικών λύσεων.
5. Όπως τονίστηκε στο Διεθνές Συνέδριο «Από την Εφαρμοσμένη Έρευνα στην Επιχειρηματικότητα: Προώθηση των νεοσύστατων επιχειρήσεων βασισμένων στην καινοτομία και ακαδημαϊκών «spin-off», το άνοιγμα σε ξένες τεχνολογίες και στη διασυνοριακή συνεργασία στον τομέα της καινοτομίας είναι σημαντικά στοιχεία για την επιβίωση στην αγορά. Η έρευνα και η ανάπτυξη που πραγματοποιείται πέραν των εθνικών συνόρων και η εθνική ικανότητα να απορροφήσει και να προσαρμόσει κανείς τις τεχνολογίες που αναπτύσσονται σε όλο τον κόσμο είναι μια από τις βασικές κινητήριες δυνάμεις της καινοτομίας. Με τη συμμετοχή σε διεθνή δίκτυα E&A και τη μεταφορά τεχνολογίας, οι χώρες μπορούν επίσης να αξιοποιήσουν τη συσσωρευμένη γνώση στο εξωτερικό, καθώς

και τις ξένες πηγές χρηματοδότησης και επενδύσεων αναφορικά στην καινοτομία, ενώ ταυτόχρονα μπορούν να αυξήσουν το ρυθμό και την ποιότητα της δικής τους καινοτομίας.

6. Η ευρεία χρήση της Τεχνολογίας της Πληροφορίας και της Επικοινωνίας (ΤΠΕ). Όπως αποδεικνύεται από τη διεθνή εμπειρία, ο τελευταίος παράγων δείχνει ότι το καλά αναπτυγμένο internet και τα δίκτυα κινητής τηλεφωνίας παρέχουν υποστήριξη στις επιχειρήσεις και καθιστούν το επιχειρηματικό περιβάλλον πιο ευνοϊκό για την επιχειρηματικότητα. Επιπλέον, είναι σημαντικά στοιχεία για την ενεργοποίηση εγχώριων ερευνητικών οργανισμών και επιχειρήσεων είναι να αξιοποιηθεί η γνώση που παράγεται στο εξωτερικό και η συνεργασία σε διεθνές επίπεδο στον τομέα της E&A και της εμπορευματοποίησης (Stokes, Wilson, & Mador, 2010, pp. 48-49).

Το Innovation for Development Report, το οποίο εκπονήθηκε πρόσφατα από την Ευρωπαϊκή Σχολή Διοίκησης Επιχειρήσεων σε συνεργασία με την Παγκόσμια Τράπεζα, χρησιμοποιεί μια σειρά δεικτών για τη δημιουργία μιας παγκόσμιας κατάταξης των χωρών σε σχέση με τις συνθήκες που έχουν δημιουργήσει για την καινοτομία. Η έκθεση κατατάσσει τη Σουηδία ως την κορυφαία χώρα στον τομέα της καινοτομίας υπογραμμίζοντας τα δυνατά σημεία αυτής της χώρας στον τομέα της καινοτομίας και της εμπορευματοποίησης των αποτελεσμάτων της E&A.

Το παράδειγμα της Σουηδίας δείχνει τον κεντρικό ρόλο των κυβερνήσεων στην προώθηση της καινοτομίας και στην εμπορική εκμετάλλευση των αποτελεσμάτων E&A. Οι φορείς εξουσίας καθορίζουν το επιχειρησιακό περιβάλλον, μέσω κανονισμών, πολιτικών στην εκπαίδευση, εύρυθμης λειτουργίας των δημόσιων υπηρεσιών, ανάπτυξης των υποδομών και της άμεσης χρηματοδότησης της E&A (Minniti, 2011, p. 214).

Στο δεύτερο μισό του 20^{ου} αιώνα, η εξελισσόμενη δομή της χρηματοδότησης της **E&A αποτέλεσε έναν ιδιαίτερα σημαντικό παράγοντα στην εμπορευματοποίηση της καινοτομίας**. Οι δυτικές χώρες μέλη της Ε.Ε. και οι χώρες της Βόρειας Αμερικής σταδιακά εγκατέλειψαν την ιδέα ότι όλα τα αποτελέσματα της χρηματοδοτούμενης, από το δημόσιο, επιστημονικής έρευνας πρέπει να εισέρχονται αυτόματα στον δημόσιο τομέα και έχουν ως εκ τούτου παραχωρήσει στα πανεπιστήμια περισσότερη ελευθερία διαχείρισης των πολιτικών πνευματικής ιδιοκτησίας. Τα πανεπιστήμια

έχουν ανταποκριθεί σε αυτή την αλλαγή πολιτικής με την κατοχύρωση των ερευνητικών αποτελεσμάτων και των συνακόλουθων αδειών εκμετάλλευσης των ευρεσιτεχνιών τους σε βιομηχανίες, ή/ και με την ίδρυση νέων εταιρειών για την εμπορική εκμετάλλευση των αποτελεσμάτων της εν λόγω E&A. Ακολούθως, η προοπτική απόκτησης αποκλειστικών δικαιωμάτων πνευματικής ιδιοκτησίας στα ερευνητικά αποτελέσματα έχει διευκολύνει τις ιδιωτικές εταιρείες στη χρηματοδότηση της πανεπιστημιακής έρευνας. Στις Ηνωμένες Πολιτείες, για παράδειγμα, η μη κυβερνητική χρηματοδότηση της πανεπιστημιακής έρευνας σε σταθερή τιμή δολαρίου ΗΠΑ αυξήθηκε από περίπου μισό εκατομμύριο το 1972 σε 17,2 εκατομμύρια το 2008, δηλαδή κατά 34 φορές. Επίσης, κατά την ίδια περίοδο, το μερίδιο της μη κρατικής χρηματοδότησης της πανεπιστημιακής έρευνας αυξήθηκε από 21,5% έως 33,3% (OECD, 2010, p. 51).

Η εξέλιξη των πολιτικών για την καινοτομία στις βιομηχανικές χώρες έχει οδηγήσει στην εμφάνιση μιας σύνθετης δομής μηχανισμών στήριξης των επιχειρήσεων. Αυτοί κυμαίνονται από την κατανομή πειραματικών εγκαταστάσεων χωρίς κίνδυνο, στις οποίες ένας επιχειρηματίας μπορεί να δοκιμάσει μια νεωτεριστική ιδέα, μέχρι και σε δίκτυα μεταφοράς τεχνολογίας, επιδοτούμενες εγκαταστάσεις λειτουργίας και χρηματοδότηση επιχειρηματικών κεφαλαίων. Οι περισσότερες από αυτές τις δομές στήριξης επιχειρήσεων στηρίζονται στην κρατική χρηματοδότηση, αλλά και οι ιδιωτικές χρηματοδοτήσεις για κερδοσκοπικές και μη κερδοσκοπικές υπηρεσίες είναι παράλληλα διαθέσιμες (Stokes, Wilson, & Mador, 2010, p. 52).

Ειδικότερα, η ιδιωτική χρηματοδότηση διαδραματίζει σημαντικό ρόλο στη χρηματοδότηση της καινοτομίας και την εμπορευματοποίηση της E&A.

Τυπικά, η ιδιωτική χρηματοδότηση της καινοτομίας προέρχεται από τις ακόλουθες πηγές (Stokes, Wilson, & Mador, 2010, p. 52; Drucker P. , 2006, p. 67):

- Ίδια χρηματοδότηση από εταιρείες, ιδιώτες και ιδιωτικούς οργανισμούς με τη μορφή ιδίων κεφαλαίων, πιστώσεων ή άλλων μέσων με ένα νομισματικό ισοδύναμο, όπως η συμβολή εμπειρογνομόνων στο παραγόμενο έργο και τα δικαιώματα χρήσης εγκαταστάσεων, εξοπλισμού ή ευρεσιτεχνιών.
- Δάνεια/πιστώσεις από εμπορικές τράπεζες, εγγυήσεις και εμπράγματα εξασφαλίσεις.
- Χρηματοδότηση επενδύσεων υψηλού κινδύνου μέσω ιδίων κεφαλαίων.

- Χρηματιστήριο.

Στα διάφορα στάδια του κύκλου ζωής της καινοτομίας, εφευρέτες και εταιρείες χρησιμοποιούν μια ποικιλία από δημόσιες και ιδιωτικές πηγές χρηματοδότησης.

Δεδομένης της μακράς και αβέβαιης περιόδου αποπληρωμής τους, τα σχέδια E&A είναι εγγενώς πιο επικίνδυνα από ό,τι άλλα επενδυτικά σχέδια. Η πιθανότητα των οικονομικών περιορισμών είναι ιδιαίτερα υψηλή για (εν δυνάμει) νεοεισερχόμενους στη διαδικασία της καινοτομίας στην E&A, εφόσον δεν έχουν ιστορικό επιτυχημένων εκβάσεων E&A και καινοτομίας και διαθέτουν μόνο πολύ περιορισμένα μέσα για την εσωτερική χρηματοδότησή τους.

Παραδοσιακά, οι κυβερνήσεις έχουν προσπαθήσει να βοηθήσουν στην ανάπτυξη τέτοιων μηχανισμών στήριξης της καινοτομίας. Μηχανισμοί χρηματοδοτικής στήριξης, όπως η άμεση χρηματοδότηση, τα φορολογικά κίνητρα, οι επιδοτήσεις και τα δάνεια είναι τα κύρια μέσα που έχουν χρησιμοποιηθεί για την ενθάρρυνση ιδιωτικών σχεδίων E&A (Schumpeter J. , 1989, p. 71).

Η οικονομική έρευνα δείχνει ότι ενώ ένα μέρος των δημόσιων πόρων που χρησιμοποιούνται για να τροφοδοτήσουν την επιχειρηματική E&A αντικαθιστούν τις ιδιωτικές δαπάνες, υπάρχουν και παράπλευρα σημαντικά καθαρά οφέλη. Σε μια πρόσφατη μελέτη που πραγματοποιήθηκε στην Ισπανία (Da Rin, Giacomo, & Sembenelli, 2011, p. 96), διαπιστώθηκε ότι στα μέσα της δεκαετίας του 2000 η δημόσια χρηματοδότηση οδήγησε σε ισχυρότερες θετικές συνέπειες για την E&A σε μικρές επιχειρήσεις από ό,τι στις μεγάλες επιχειρήσεις. Ταυτόχρονα, τα αποτελέσματα ήταν καλύτερα σε βιομηχανίες χαμηλής τεχνολογίας όπως ξυλεία ή ελαφρά βιομηχανία, από ό,τι σε τομείς υψηλής τεχνολογίας. Η μελέτη υποστηρίζει συμπερασματικά, ότι η δημόσια χρηματοδότηση ενθαρρύνει τις ΜΜΕ να εκπονούν έρευνες που δεν θα είχαν πραγματοποιηθεί, χωρίς αυτές τις μορφές χρηματοδότησης.

Η κυβερνητική υποστήριξη της έρευνας και της ανάπτυξης σε επιχειρήσεις, ερευνητικά ιδρύματα και πανεπιστήμια μέσω επιχορηγήσεων και δανείων συχνά αναφέρεται ως μέσο «τεχνολογικής ώθησης» της πολιτικής για την καινοτομία. Παράλληλα με τα πιο παραδοσιακά μέτρα της εν λόγω «ώθησης», έχει δοθεί έμφαση στην ανάπτυξη και στην αξιοποίηση των διαφόρων μέσων πολιτικής με βάση τη ζήτηση. Τα πιο κοινά μέσα πολιτικής για την καινοτομία με βάση τη ζήτηση είναι οι

δημόσιες συμβάσεις, η ανάπτυξη και εφαρμογή κανόνων και προτύπων, καθώς και ορισμένα άλλα μέτρα για την ανάπτυξη της αγοράς, όπως για παράδειγμα οι πλατφόρμες ζωντανών εργαστηρίων.

Στις ανεπτυγμένες οικονομίες της αγοράς, οι δημόσιες συμβάσεις έχουν μετατραπεί σε ένα σημαντικό εργαλείο για την προώθηση της E&A και τη διευκόλυνση της εμπορίας των αποτελεσμάτων της. Στις κορυφαίες χώρες, από την άποψη της οικονομικής ανάπτυξης, της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Γερμανία, Ιταλία, Ολλανδία, Νορβηγία, Σουηδία και Ηνωμένο Βασίλειο), οι δημόσιες συμβάσεις έχουν αναδειχθεί ως ένα ισχυρό μέσο για την προώθηση της έρευνας και της καινοτομίας με την παροχή «πρωτοπόρων αγορών» στις εταιρείες για τις νέες τεχνολογίες. Παράλληλα, διασφαλίζοντας τα έσοδα από τις πωλήσεις για τα καινοτόμα προϊόντα που αναμένει ένας εκ των προτέρων «ενημερωμένος» πελάτης, οι κυβερνήσεις μειώνουν τον κίνδυνο των επενδύσεων σε E&A.

Την ίδια στιγμή, η δημόσια αγορά των αποτελεσμάτων της E&A ανοίγει ευκαιρίες για τη βελτίωση της ποιότητας και της παραγωγικότητας των δημοσίων υπηρεσιών μέσω της ανάπτυξης καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών. Οι τεχνολογίες που ξεκίνησαν με αυτόν τον σκοπό μπορούν εν συνεχεία να προχωρήσουν σε περαιτέρω χρήση στις αγορές του ιδιωτικού τομέα. Ο όγκος των λογαριασμών των δημοσίων συμβάσεων είναι 16%-19% του ΑΕΠ στις περισσότερες χώρες της Ε.Ε., μέγεθος που είναι περίπου 10 φορές μεγαλύτερο από τον αντίστοιχο όγκο των επενδύσεων στην E&A. Η αξιοποίηση των δημοσίων συμβάσεων μπορεί να αυξήσει την ένταση της E&A στον τομέα της βιομηχανίας και να τονώσει την ανάπτυξη προϊόντων και υπηρεσιών έρευνας και καινοτομίας. Αυτή είναι μια καταλυτική δράση διαφορετική από τη «συνήθη» παροχή υπηρεσιών έρευνας και ανάπτυξης μέσω επιχορηγήσεων ή συμβάσεων. Στο σημείο αυτό, θα πρέπει να τονιστεί ότι η συμμετοχή του ιδιωτικού τομέα στις δημόσιες συμβάσεις ανοίγει τον δρόμο για τη σταθερή και μακροχρόνια συνεργασία μεταξύ του δημόσιου τομέα και αυτού των επιχειρήσεων. Για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις, το γεγονός αυτό δημιουργεί ευκαιρίες για «ωρίμανση» σε αναλογικά ευνοϊκές συνθήκες σε σχετικά εγγυημένες αγορές. Αυτό επιτρέπει στις εταιρείες να επικεντρωθούν στην ανάπτυξη νέων προϊόντων και διαδικασιών, τα οποία θα τις οδηγήσουν σε στρατηγικά πλεονεκτήματα έναντι των ανταγωνιστών τους (Drucker P. , 2006, pp. 68-69).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3: ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ ΚΑΙ ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Στο κεφάλαιο αυτό παρουσιάζονται μεταξύ άλλων ορισμένα πρόσφατα δεδομένα σχετικά με το ρόλο των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων, ώστε να γίνει εφικτή η ανάπτυξη ερευνητικών υποθέσεων με σκοπό τον περαιτέρω έλεγχο τους στο εμπειρικό κομμάτι της μελέτης, αναφορικά στις διαφορές των χωρών της Βόρειας και Νότιας Ευρώπης.

3.1 Ο ρόλος των άτυπων επενδύσεων στην επιχειρηματικότητα

Έχοντας παρουσιάσει στο προηγούμενο κεφάλαιο όλο το υπόβαθρο που αφορά την επιχειρηματικότητα και τις πτυχές της σχετικά με την καινοτομία, όπως η μετανάστευση αλλά και η χρηματοδότηση των επενδυτών, αποπειράται στο πλαίσιο του σχεδιασμού της έρευνας, η προσπάθεια στο σημείο αυτό να γίνει μια παρουσίαση του πώς βλέπει το GEM την επιχειρηματικότητα. Για να προχωρήσει κανείς στην μέτρηση μιας έννοιας τόσο σύνθετης όπως η επιχειρηματικότητα, πρέπει να ξεκινήσει από έναν σαφή ορισμό της. Για τις ανάγκες λοιπόν της παρούσας έρευνας, η **επιχειρηματικότητα** ορίζεται από το Παγκόσμιο Παρατηρητήριο Επιχειρηματικότητα (Global Entrepreneurship Monitor- GEM) ως:

Κάθε προσπάθεια για δημιουργία νέας επιχείρησης ή νέας δραστηριότητας, όπως το ελεύθερο επάγγελμα, η δημιουργία ενός νέου επιχειρηματικού οργανισμού, ή η επέκταση ήδη υπάρχουσας επιχείρησης, που γίνεται από έναν ιδιώτη, από ομάδες ιδιωτών ή από επιχειρήσεις που ήδη λειτουργούν.

Σύμφωνα με τον ορισμό της επιχειρηματικότητας που ακολουθείται από το GEM, αλλά και σύμφωνα με το θεωρητικό σχήμα των αυστριακών, επιχειρηματίας δεν θεωρείται μόνο κάποιος ο οποίος ξεκινάει μια επιχειρηματική δραστηριότητα, αλλά και κάποιος που χρηματοδοτεί την δραστηριότητα ενός άλλου ατόμου ή ομάδας ατόμων.

Ένα μεγάλο μέρος των κεφαλαίων που απαιτούνται για τη χρηματοδότηση νέων επιχειρηματικών εγχειρημάτων προέρχεται από **άτυπους επενδυτές, άτομα δηλαδή που έχουν διαθέσει κεφάλαια χωρίς να συμμετέχουν ιδιοκτησιακά ή διοικητικά στο νέο εγχείρημα**. Χαρακτηριστικά αναφέρεται ότι οι άτυπες επενδύσεις

προσέφεραν \$298.000.000.000 στις 31 χώρες που μετείχαν στην έρευνα του GEM για το 2001, ενώ στην αντίστοιχη έρευνα του 2002 το μέσο ύψος των άτυπων επενδύσεων ήταν στο 1% του ΑΕΠ των χωρών που έλαβαν μέρος.

Ακολουθώντας τη μεθοδολογία του GEM, ως «**άτυπος επενδυτής**» ορίζεται ένα άτομο το οποίο, κατά την έρευνα του πληθυσμού, δήλωσε ότι **έχει χρηματοδοτήσει κατά την τελευταία τριετία την έναρξη επιχειρηματικής δραστηριότητας από κάποιον άλλον, χωρίς ο ίδιος να γίνεται ιδιοκτήτης μεριδίου, ή να ασκεί διευθυντικά καθήκοντα στο νέο εγχείρημα.**(Burns, 2010, p. 104).

Επειδή η επιχειρηματική χρηματοδότηση αποτελεί βασικό συστατικό της επιχειρηματικότητας, για την μεταβλητή αυτή το ερευνητικό πρόγραμμα καταλήγει και σε διεθνικά συγκριτικά στοιχεία. Ενδεικτικά, μπορούμε να αναφέρουμε το ποσοστό των ενηλίκων μεταξύ 18 και 64 ετών που έχουν χρηματοδοτήσει «ατύπως» κάποια επιχειρηματική προσπάθεια σύμφωνα με τα στοιχεία του GEM για το 2009. Όσον αφορά σε ορισμένες χώρες της Νότιας Ευρώπης, η επιλογή των οποίων δικαιολογείται στο επόμενο υποκεφάλαιο, έχουμε τα εξής δεδομένα: Ελλάδα 2,61%, Ισπανία 2,28%, Ιταλία 1,62%, Σλοβενία 1,84% και για τις αντίστοιχες χώρες της Βόρειας Ευρώπης έχουμε τα εξής δεδομένα: Δανία 2,24%, Σουηδία 2,3%, Νορβηγία 4,89%, Ισλανδία 5,33% και Φινλανδία 1,49%¹. Τα ποσοστά αυτά αναφέρονται στον αριθμό των ενηλίκων (ηλικία από 18 έως 64 έτη) ανά 100 άτομα σε κάθε χώρα που δήλωσαν ότι έχουν χρηματοδοτήσει κάποια επιχειρηματική προσπάθεια, στην οποία όμως οι ίδιοι δεν επρόκειτο να έχουν ενεργό, διευθυντικό είτε ιδιοκτησιακό, ρόλο.

Φαίνεται, λοιπόν, ότι το φαινόμενο της «άτυπης» χρηματοδότησης είναι ένα φαινόμενο υπαρκτό για το σύνολο των χωρών που εξετάζονται και ότι το μέγεθός του ποικίλλει ανάλογα με την υπό εξέταση χώρα. Βεβαίως, παρά τη μεγάλη σημασία των άτυπων επενδύσεων στη χρηματοδότηση επιχειρηματικών εγχειρημάτων, υπάρχει μια σχετικά μικρή έρευνα των λόγων που οδηγούν τα άτομα σε τέτοιου είδους επενδύσεις.

Παράλληλα, παρά το σημαντικό ρόλο των άτυπων επενδύσεων ιδιαίτερα στη χρηματοδότηση μικρών και νέων εγχειρημάτων, υπάρχει περιορισμένη θεωρητική ενασχόληση σχετικά και με τα κίνητρα που επηρεάζουν αυτές τις μορφές επένδυσης.

¹ Τα στοιχεία αυτά έχουν ληφθεί από τη βάση δεδομένων του GEM, για το 2009, <http://www.gemconsortium.org/Data>

Οι πρώτες γενιές ερευνών πάνω στις άτυπες επενδύσεις ήταν τυπικά περιγραφικές και εστίαζαν στα χαρακτηριστικά του προφίλ των επενδυτών, στην επενδυτική δραστηριότητα, στα δίκτυα ενημέρωσης και στην ανάδειξη του γενικότερου κλίματος ευκαιριών επένδυσης σε διάφορες χώρες όπως οι Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής, το Ηνωμένο Βασίλειο, η Σουηδία, ο Καναδάς, η Φινλανδία, η Ιαπωνία, η Αυστραλία, η Νορβηγία και η Σιγκαπούρη (Minniti, 2011, pp. 272-273).

Στην παρούσα έρευνα θα χρησιμοποιηθούν ορισμένα περιγραφικά στοιχεία, όπως αυτά με τα οποία ασχολούνται οι παραπάνω μελέτες, ενώ παράλληλα θα επιχειρηθεί να ελεγχθούν ορισμένα κίνητρα που πιθανώς επηρεάζουν την επενδυτική συμπεριφορά θετικά, ή αντικίνητρα που λειτουργούν αντίθετα, με βάση την αυστριακή θεωρία της επιχειρηματικότητας.

3.1.1 Διαφορές μεταξύ των χωρών της Βόρειας και της Νότιας Ευρώπης όσον αφορά στις άτυπες επενδύσεις

Στο μέρος αυτό θα αναλυθούν τα στοιχεία για την άτυπη επενδυτική συμπεριφορά στις χώρες της Βόρειας και της Νότιας Ευρώπης σύμφωνα με τις εθνικές μελέτες του Παγκοσμίου Παρατηρητηρίου Επιχειρηματικότητας.

Από το σύνολο των ατόμων που έχουν συμμετάσχει στις επιμέρους έρευνες του GEM, τα στοιχεία που κρατήθηκαν είναι για όσους δήλωσαν ότι έχουν χρηματοδοτήσει κάποια επιχείρηση με τη μορφή και τους όρους που για τις ανάγκες της παρούσας διατριβής θεωρούνται προαπαιτούμενα για να θεωρηθεί αυτή η χρηματοδότηση «άτυπη επένδυση».

Έτσι, χαρακτηριστικά το 2009, **το οποίο επιλέχθηκε ως ενδεικτικό έτος διότι βρίσκεται στο μέσο του συνόλου των ετών 2005-2012 που αποτελούν το συνολικό εύρος της χρονικής περιόδου στην οποία εστιάζει η εμπειρική ανάλυση**, για τη Νότια Ευρώπη υπάρχει ένα συνολικό δείγμα 296 ατόμων (Ελλάδα 40, Ισπανία 79, Ιταλία 101, Σλοβενία 76) που μπορούν να θεωρηθούν άτυποι επενδυτές, ενώ για τη Βόρεια Ευρώπη το αντίστοιχο δείγμα αναφέρεται σε 853 άτυπους επενδυτές (Δανία 280, Σουηδία 41, Νορβηγία 49, Ισλανδία 356, Φινλανδία 127) που καλύπτουν τις αντίστοιχες προϋποθέσεις.

Η **επιλογή των παραπάνω χωρών** έγινε, με τα κριτήρια ότι από τη μια πλευρά οι χώρες της Νότιας Ευρώπης είναι σχεδόν όλες μεσογειακές και μπορεί να υποτεθεί ότι

οι λαοί τους έχουν ορισμένα κοινά στοιχεία και χαρακτηριστικά κοινωνικής και οικονομικής συμπεριφοράς, ενώ από την άλλη πλευρά οι χώρες της Βόρειας Ευρώπης είναι κυρίως οι Σκανδιναβικές χώρες μαζί με την Ισλανδία που είναι λογικό να υποθέσουμε ότι είναι χώρες που οι λαοί τους έχουν παρόμοιες νοοτροπίες και κοινωνικοοικονομικές συμπεριφορές (Minniti, 2011, p. 274).

Αυτό που επιχειρείται εδώ είναι να συγκριθεί το κατά πόσο οι σχέσεις μεταξύ του ατόμου που επενδύει ατύπως και του ατόμου που δέχεται την εν λόγω επένδυση αλληλοσυσχετίζονται μεταξύ του συνόλου των χωρών της Νότιας και αντιστοίχως μεταξύ των χωρών της Βόρειας Ευρώπης. Παρακάτω επιχειρείται μια συσχέτιση των στοιχείων που υπάρχουν στους πίνακες 3.1 και 3.2 και μετέπειτα γίνεται μια παράθεση των ευρύτερων χρονικά δεδομένων που αποτυπώνονται στον πίνακα 3.3.

Πίνακας 3.1: Άτυπες επενδύσεις χωρών Νότιας Ευρώπης: Σχέση με επενδυτή (2009)

	Κοντινή Οικογένεια	Άλλος Συγγενής	Συνά- δελφος	Φίλος / Γείτονας	Ξένος	Άλλος	Σύνολο
Ελλάδα	22	8	3	7			40
	55%	20%	7,5%	17,5%	0,00%	0,00%	100%
Ισπανία	43	1	28	4	3		79
	54,43%	1,26%	35,44%	5,06%	3,79%	0,00%	100%
Ιταλία	57	8	1	29	6		101
	56,43%	7,92%	0,99%	28,71%	5,94%	0,00%	100%
Σλοβενία	16	1	8	29	14	7	76
	21,05%	1,31%	10,52%	38,15%	18,42%	9,21%	100%
Σύνολο	138	18	41	69	23	7	296
	46,62%	6,10%	13,85%	23,31%	7,77%	2,35%	100%

Πηγή στοιχείων: GEM, 2009, ίδια επεξεργασία

Πίνακας 3.2: Άτυπες επενδύσεις χωρών Βόρειας Ευρώπης: Σχέση με επενδυτή (2009)

	Κοντινή Οικογένεια	Άλλος Συγγενής	Συνά- δελφος	Φίλος / Γείτονας	Ξένος	Άλλος	Σύνολο
Δανία	172	6	26	45	22	9	280
	61,42%	2,14%	9,28%	16,07%	7,85%	3,21%	100%
Σουηδία	14	6	5	6	3	7	41
	14,73%	6,31%	5,26%	6,31%	3,15%	7,36%	100%
Νορβηγία	9	4	6	12	9	9	49

	18,36%	8,16%	12,24%	24,48%	18,36%	18,36%	100%
Ισλανδία	120	14	38	109	75		356
	33,70%	3,93%	10,67%	30,61%	21,06%	0,00%	100%
Φινλανδία	45		2	49	15	16	127
	35,43%	0,00%	1,57%	38,58%	11,81%	12,59%	100%
Σύνολο	360	30	77	221	124	41	853
	42,20%	3,51%	9,02%	25,90%	14,53%	4,80%	100%

Πηγή στοιχείων: GEM, 2009, ίδια επεξεργασία

Πίνακας 3.3: Άτυπες επενδύσεις ευρωπαϊκών χωρών: Σχέση με επενδυτή (2005-2012)

	Κοντινή Οικογένεια	Άλλος Συγγενής	Συνάδελφος	Φίλος / Γείτονας	Ξένος	Άλλος
Χώρες Βόρειας Ευρώπης	39,3% - 44,7%	3,2% - 4,2%	7,9%- 9,8%	23,7%- 26,3%	13,3%- 15%	4,2%- 5,2%
Χώρες Νότιας Ευρώπης	45,7%- 51%	6,1%- 6,8%	9,9%- 14,6%	22,6%- 25,8%	7,7%- 9,1%	2,1%- 5,1%

Πηγή στοιχείων: GEM, 2005-2012, ίδια επεξεργασία

Στους τρεις πίνακες γίνεται διαχωρισμός τόσο του συνολικού δείγματος στις επιμέρους χώρες, όσο και των άτυπων επενδύσεων ανάλογα με τη σχέση του επενδυτή με αυτόν που λαμβάνει την επένδυση. Έχουν διακριθεί οι εξής μορφές σχέσεων: κοντινή οικογένεια, άλλος συγγενής, συνάδελφος, φίλος ή γείτονας, ξένος και άλλος. Με τον όρο «κοντινή οικογένεια» εννοούνται οι συγγενείς πρώτου βαθμού. Παράλληλα στην κατηγορία «άλλος συγγενής» μπαίνουν όσοι δηλώνουν ότι έχουν μια συγγένεια με τον επιχειρηματία στον οποίο επενδύουν ατύπως, αλλά αυτή η συγγένεια δεν είναι στενή. Ταυτόχρονα στην κατηγορία «συνάδελφος» μπαίνουν όλοι όσοι επένδυσαν σε επιχειρηματικές προσπάθειες ατόμων μαζί με τα οποία εργάζονται. Στην κατηγορία «φίλος ή γείτονας» έχουν συμπεριληφθεί όσοι έχουν επενδύσει σε επιχειρήσεις ατόμων με τα οποία έχουν φιλικές σχέσεις, ή με τα οποία κατοικούν σε κοντινά σημεία. Ενώ τελειώνοντας, στην κατηγορία «ξένος» έχουν συμπεριληφθεί όσοι δήλωσαν ότι δεν είχαν προσωπική γνωριμία με τα άτομα που χρηματοδότησαν πριν από την επένδυση και στο «άλλος» έχουν καταχωρισθεί όσοι δήλωσαν ότι δεν θέλουν να προσδιορίσουν τη σχέση τους με το άτομο που χρηματοδότησαν, ή όσοι δεν μπορούσαν με βάση τη σχέση τους με τον χρηματοδοτούμενο να μπουν σε μια από τις παραπάνω κατηγορίες.

Παρουσιάζοντας κι αναλύοντας τους ανωτέρω πίνακες 3.1, 3.2 και 3.3, το 2009 μεμονωμένα διαφαίνεται πως στις χώρες της Νότιας Ευρώπης τα ποσοστά των άτυπων χρηματοδοτών που προέρχονται από την κοντινή οικογένεια είναι υψηλότερα σε σχέση με αυτά των χωρών της Βόρειας Ευρώπης συνολικά με 46,62% και 42,20% αντίστοιχα, ενώ για το σύνολο των ετών 2005-2012 βλέπουμε παρόμοια εικόνα, με τα σχετικά ποσοστά να κινούνται σε 45,7-51% για τη Νότια και 39,3- 44,7% για τη Βόρεια Ευρώπη. Σημαντικό είναι επίσης να αναφέρουμε στο σημείο αυτό, ότι στις χώρες της Νότιας Ευρώπης, το ποσοστό όσων χρηματοδότησαν κάποιο επιχειρηματικό εγχείρημα και ανήκαν στην κατηγορία συνάδελφοι, ήταν υψηλότερο σε σχέση με αυτό της Βόρειας Ευρώπης, για παράδειγμα 13,85% και 9,02% αντίστοιχα για το 2009 και 9,9-14,6% και 7,9-9,8% για τα έτη 2005-2012. Συγχρόνως, στις χώρες της Βόρειας Ευρώπης, παρατηρείται για το έτος 2009 υψηλότερο ποσοστό όσων χρηματοδότησαν επιχειρηματικά εγχειρήματα κι ήταν φίλοι ή γείτονες 25,90% ή και ξένοι 14,53%, σε σχέση με της Νότιας Ευρώπης 23,31% και 7,77% αντίστοιχα. Τάση, η οποία επιβεβαιώνεται και στο σύνολο των ετών 2005 με 2012 με ποσοστά 23,7-26,3% και 13,3-15% για το Βορρά και 22,6-25,8% και 7,7-9,1% για το Νότο.

Συνοψίζοντας για τον πίνακα 3.3, διαφαίνεται στα έτη 2005-2012 πως για τις χώρες της Βόρειας Ευρώπης τα ποσοστά των άτυπων χρηματοδοτών που προέρχονται από την κοντινή οικογένεια είναι χαμηλότερα σε σχέση με τα αντίστοιχα των χωρών της Νότιας Ευρώπης συνολικά. Σημαντικό είναι επίσης να αναφέρουμε στο σημείο αυτό, ότι στις χώρες της Νότιας Ευρώπης, τα ποσοστά όσων χρηματοδότησαν κάποιο επιχειρηματικό εγχείρημα και ανήκαν στην κατηγορία συνάδελφοι, ήταν υψηλότερα σε σχέση με αυτά της Βόρειας Ευρώπης. Όμως, στις χώρες της Βόρειας Ευρώπης, παρατηρούνται αξιοσημείωτα υψηλότερα ποσοστά όσων χρηματοδότησαν επιχειρηματικά εγχειρήματα κι ήταν φίλοι ή γείτονες ή και ξένοι σε σχέση με τα αντίστοιχα της Νότιας Ευρώπης.

Με βάση τα παραπάνω σημειώνονται δύο βασικές διαφοροποιήσεις όσον αφορά στην κατηγορία «κοντινή οικογένεια», ως προς την οποία είναι αυξημένη η Νότια, και την κατηγορία «ξένος», ως προς την οποία είναι αυξημένη η Βόρεια Ευρώπη. Πιθανές ερμηνείες θα ήταν ότι από τη μία πλευρά η Νότια Ευρώπη ίσως χαρακτηρίζεται από πιο ισχυρούς δεσμούς οικογένειας. Έτσι μπορεί να υπάρχει μεγαλύτερος αλτρουισμός και εμπιστοσύνη των νοτίων Ευρωπαίων απέναντι σε στενούς συγγενείς. Επίσης,

πιθανώς να υπάρχει μεγαλύτερη δυσπιστία απέναντι σε ξένους, μικρότερα δίκτυα ενημέρωσης για επιχειρήσεις που χρειάζονται χρηματοδότηση, μεγαλύτερη αποστροφή του ρίσκου για επενδύσεις σε μια επιχείρηση κάποιου που δε γνωρίζεις και παράλληλα λιγότερο ανεπτυγμένη αίσθηση της ύπαρξης επενδυτικών ευκαιριών η οποία φαίνεται από χαμηλές επενδύσεις σε σχετικά «άγνωστα» άτομα. Ενώ από την άλλη πλευρά, όσον αφορά στη Βόρεια Ευρώπη, μπορεί να συμπεράνει κανείς ότι ισχύει η αντίστροφη κατάσταση.

3.1.2 Διαφορές μεταξύ των χωρών της Βόρειας και της Νότιας Ευρώπης όσον αφορά στις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις

Ύστερα από την εξέταση των βασικών κοινών σημείων και των διαφορών μεταξύ των χωρών της Βόρειας και της Νότιας Ευρώπης όσον αφορά στο θέμα της προσωπικής σχέσης των άτυπων επενδυτών με τους χρηματοδοτούμενους, μπορεί κανείς να προχωρήσει στην εξέταση του κατεξοχήν αντικειμένου της μελέτης, που είναι οι διαφορές μεταξύ των χωρών της Νότιας και της Βόρειας Ευρώπης όσον αφορά στις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα.

Από τους πίνακες 3.1, 3.2 και 3.3 αφαιρέθηκαν όσοι είχαν χρηματοδοτήσει ατύπως επιχειρηματικά εγχειρήματα στενών μελών της οικογενείας τους. Με άλλα λόγια αφαιρέθηκε η κατηγορία «κοντινή οικογένεια» (δηλαδή οι συγγενείς πρώτου βαθμού) από τους πίνακες και όσοι είχαν επενδύσει ατύπως σε μέλη της στενής τους οικογένειας από το σύνολο των ατόμων που αποτελούν το αντικείμενο της παρούσας μελέτης. Απώτερος στόχος μας ήταν να εντοπιστεί το πώς διαφοροποιούνται οι χώρες της Βόρειας Ευρώπης στις άτυπες επενδύσεις, χωρίς να συμπεριληφθούν οι άτυπες οικογενειακές επενδύσεις.

Ο λόγος για τον οποίο έγινε αυτή η μετατροπή ήταν ο αποκλεισμός του παράγοντα «κοντινή οικογένεια», ο οποίος επηρεάζεται από κίνητρα αλτρουισμού, αγάπης προς το συγγενή, οικογενειακής αλληλεγγύης και όχι πάντως από κίνητρα επιχειρηματικά ή άλλως κερδοσκοπικά όπως αυτά ορίζονται, τουλάχιστον, από την αυστριακή θεωρία του επιχειρηματία (Πετράκης, 2002, σ. 49). Αυτό που σε βαθύτερη ανάλυση ενδιαφέρει εδώ είναι ο τρόπος με τον οποίο θα μεταβληθούν ποσοστιαία οι άλλοι παράγοντες μετά από την αφαίρεση του παράγοντα «κοντινή οικογένεια», ώστε να εξαχθούν ορισμένα συμπεράσματα για τη σχέση μεταξύ του επενδυτή και του αποδέκτη της άτυπης επένδυσης στη Νότια Ευρώπη συγκριτικά με τη Βόρεια.

Αν αφαιρεθεί ο παράγοντας «κοντινή οικογένεια» για το 2009 θα υπάρχουν οι ακόλουθες μετατροπές: στη Νότια Ευρώπη θα έχουμε από 296 άτυπους επενδυτές, 157 άτυπους μη οικογενειακούς επενδυτές, ενώ στη Βόρεια Ευρώπη η αντίστοιχη μείωση θα είναι από 853 σε 493. Ο πίνακας 3.1 μετατρέπεται στον πίνακα 3.4 και πίνακας 3.2 στον πίνακα 3.5.

Ενώ για το σύνολο των ετών 2005 με 2012, αν αφαιρεθεί ο παράγοντας «κοντινή οικογένεια» θα υπάρχουν οι ακόλουθες μετατροπές: στη Νότια Ευρώπη θα έχουμε μείωση έως και 51,3% στις εναπομείνουσες άτυπες επενδύσεις, με τις μη οικογενειακές επενδύσεις να περιορίζονται μεταξύ του 48,7-61,4% των ερωτώμενων, ενώ στη Βόρεια Ευρώπη η αντίστοιχη μείωση μπορεί να φτάσει και το 47,7% με τις μη οικογενειακές επενδύσεις να περιορίζονται μεταξύ του 52,3- 60,5% και συνεπώς η μετέπειτα παράθεση των ευρύτερων χρονικά δεδομένων που αποτυπώνονταν στον πίνακα 3.3 μετατρέπεται στον πίνακα 3.6.

Πίνακας 3.4: Άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις χωρών Νότιας Ευρώπης: Σχέση με επενδυτή (2009)

	Άλλος Συγγενής	Συνά- δελφος	Φίλος / Γείτονας	Ξένος	Άλλος	Σύνολο
Ελλάδα	8	3	7	0	0	18
	44%	16,67%	38,89%	0,00%	0,00%	100%
Ισπανία	1	28	4	3	0	36
	2,78%	77,78%	11,11%	8,33%	0,00%	100%
Ιταλία	8	1	29	6	0	44
	18,18%	2,27%	65,91%	13,64%	0,00%	100%
Σλοβενία	1	8	29	14	7	59
	1,69%	13,56%	49,15%	23,73%	11,86%	100%
Σύνολο	18	40	69	23	7	157
	11,46%	25,48%	43,95%	14,65%	4,46%	100%

Πηγή στοιχείων: GEM, 2009, ίδια επεξεργασία

Πίνακας 3.5: Άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις χωρών Βόρειας Ευρώπης: Σχέση με επενδυτή (2009)

	Άλλος Συγγενής	Συνά- δελφος	Φίλος / Γείτονας	Ξένος	Άλλος	Σύνολο
Δανία	6	26	45	22	9	108
	5,56%	24,07%	41,67%	20,37%	8,33%	100%
Σουηδία	6	5	6	3	7	27
	22,22%	18,52%	22,22%	11,11%	25,93%	100%
Νορβηγία	4	6	12	9	9	40
	10,00%	15,00%	30,00%	22,50%	22,50%	100%

Ισλανδία	14	38	109	75	0	236
	5,93%	16,10%	46,19%	31,78%	0,00%	100%
Φινλανδία	0	2	49	15	16	82
	0,00%	2,44%	59,76%	18,29%	19,51%	100%
Σύνολο	30	77	221	124	41	493
	6,09%	15,62%	44,83%	25,15%	8,32%	100%

Πηγή στοιχείων: GEM, 2009, ίδια επεξεργασία

Πίνακας 3.6: Άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις ευρωπαϊκών χωρών: Σχέση με επενδυτή (2005-2012)

	Άλλος Συγγενής	Συνάδελφος	Φίλος / Γείτονας	Ξένος	Άλλος	Σύνολο μη οικογενειακών επενδύσεων
Χώρες Βόρειας Ευρώπης	3,2% - 4,2%	7,9%- 9,8%	23,7%- 26,3%	13,3%- 15%	4,2%- 5,2%	52,3%-60,5%
Χώρες Νότιας Ευρώπης	6,1%- 6,8%	9,9%- 14,6%	22,6%- 25,8%	8%- 9,1%	2,1%- 5,1%	48,7%-61,4%

Πηγή στοιχείων: GEM, 2005-2012, ίδια επεξεργασία

Ας έρθουμε τώρα στην εξήγηση των παραγόντων που περιγράφονται στους πίνακες 3.4, 3.5 και 3.6.

Ξεκινώντας από τους παράγοντες «άλλος συγγενής» και «συνάδελφος», φαίνεται ότι υπάρχει ένα προβάδισμα της Νότιας Ευρώπης απέναντι στη Βόρεια αναφορικά στους δύο αυτούς παράγοντες. Για το 2009 στην κατηγορία «άλλος συγγενής», 11,46% έναντι 6,09% στο «συνάδελφος» και 25,48% έναντι 15,62% και για τα έτη 2005-2012 6,1-6,8% έναντι 3,2-4,2% και 9,9-14,6% έναντι 7,9-9,8% αντιστοίχως. Όμως, είναι φανερό η τάση για προβάδισμα των χωρών της Βόρειας Ευρώπης στις κατηγορίες «φίλος/γείτονας», «ξένος» και «άλλος». Εν προκειμένω, το 2009 παρατηρείται ποσοστό χρηματοδοτών φίλων και γειτόνων 44,83% έναντι 43,95%, ξένων 25,15% έναντι 14,65% και άλλων 8,32% έναντι 4,46%, ενώ για τα έτη 2005-2012 τα αντίστοιχα ποσοστά κυμαίνονται σε 23,7-26,3% έναντι 22,6-25,8%, 13,5-15% έναντι 8-9,1%, ενώ αναφορικά στη συνολική εικόνα έχουμε 52,3-60,5% έναντι 48,7-61,4%.

Αυτές οι διαφορές, αν ληφθούν υπόψη και τα συμπεράσματα που αναπτύχθηκαν στο αμέσως προηγούμενο μέρος, επιβεβαιώνουν τις αρχικές υποθέσεις. Η Νότια Ευρώπη, χαρακτηρίζεται πιθανώς από πιο ισχυρούς δεσμούς οικογένειας, γεγονός που εκφράζεται με μεγαλύτερο αλτρουισμό απέναντι σε συγγενείς, μεγαλύτερη δυσπιστία απέναντι σε «ξένους», μεγαλύτερη αποστροφή στο να πάρουν οι επενδυτές το ρίσκο

να κάνουν μια επένδυση σε μια επιχείρηση κάποιου που δε γνωρίζουν προσωπικά, λιγότερο ανεπτυγμένα δίκτυα ενημέρωσης που αφορούν επιχειρήσεις οι οποίες χρειάζονται χρηματοδότηση και λιγότερο ανεπτυγμένη αίσθηση της ύπαρξης ευκαιριών για επένδυση σε επιχειρήσεις «αγνώστων» ατόμων σε σχέση με τη Βόρεια Ευρώπη. Αυτά φαίνεται να επιβεβαιώνονται από το προβάδισμα της Νότιας Ευρώπης στις κατηγορίες «άλλος συγγενής», «συνάδελφος» και «φίλος ή γείτονας», όλες από τις οποίες προαπαιτούν βασικά την προσωπική γνωριμία. Ενώ από την άλλη πλευρά, στις περιπτώσεις που δεν ενέχουν προσωπική γνωριμία, δηλαδή κυρίως στον παράγοντα «ξένος», η Νότια Ευρώπη υπολείπεται σημαντικά.

Το συμπέρασμα στο σημείο αυτό είναι ότι οι «**Νοτιοευρωπαίοι**» είναι **περισσότερο προσκολλημένοι σε άτομα της ευρύτερης οικογένειας ή του περιβάλλοντός τους και πάνω από όλα επενδύουν σε άτομα που γνωρίζουν προσωπικά και συνεπώς εμπιστεύονται σε μεγαλύτερο ποσοστό από τους «Βορειοευρωπαίους», που φαίνεται να κινούνται σε ευρύτερα δίκτυα ενημέρωσης όσον αφορά στις επιχειρηματικές τους πρωτοβουλίες, να οσμίζονται πιο εύκολα ευρύτερες ευκαιρίες κέρδους και να εμπιστεύονται περισσότερο το επιχειρηματικό ένστικτό τους, κατάσταση που εκφράζεται από την τάση τους να επενδύουν πιο εύκολα σε «άγνωστα» για αυτούς άτομα. Μιας και είναι λογικό ότι, όταν εκλείψει ο παράγοντας προσωπική γνωριμία, μένει ως μοναδικός προσδιοριστικός παράγοντας για μια επένδυση η αντίληψη μιας ευκαιρίας κέρδους, σύμφωνα με την ορολογία των αυστριακών.**

3.1.3 Άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις και παράγοντες που επιδρούν σε αυτές

Σε αυτό το κεφάλαιο αναπτύσσουμε δέκα υποθέσεις σχετικά με τους προσδιοριστικούς παράγοντες των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων. Στην ανάπτυξη αυτών των υποθέσεων διακρίνουμε σε δύο τύπους επενδυτών τους Βορειοευρωπαίους και τους Νοτιοευρωπαίους. Περιμένουμε ότι με βάση τα προαναφερθέντα συμπεράσματα, οι άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα που γίνονται από Βορειοευρωπαίους θα σχετίζονται πιο άμεσα με την επιχειρηματική λειτουργία όπως αυτή περιγράφεται από τους αυστριακούς.

Η ανάπτυξη των παρακάτω υποθέσεων γίνεται με βάση τις απαντήσεις σε κάποια από τα ερωτήματα των επιμέρους εθνικών ερευνών του GEM. Εμείς θα προσπαθήσουμε

να ελέγξουμε πρώτα αν οι υποθέσεις που θα παραθέσουμε επηρεάζουν την άτυπη επενδυτική συμπεριφορά και στην συνέχεια αν η κατεύθυνση προς την οποία επιδρούν είναι θετική ή αρνητική για τις δύο ομάδες χωρών. Κατόπιν τούτου, θα προσπαθήσουμε να εντοπίσουμε πιθανές διαφορές στις δύο ομάδες χωρών που αποτελούν το αντικείμενο της μελέτης μας, δηλαδή τις χώρες της Βόρειας και της Νότιας Ευρώπης.

Στο σημείο αυτό πρέπει να τονίσουμε ότι το θεωρητικό μοντέλο, στο οποίο βασιστήκαμε για την ανάπτυξη των υποθέσεων είναι η αυστριακή θεωρία.

1. **Φύλο:** Προηγούμενες έρευνες που εξετάζουν τα χαρακτηριστικά των άτυπων επενδυτών έχουν υποδείξει ότι η εν λόγω λειτουργία είναι μια έντονα αντρική υπόθεση (Maula, Autio, & Arenius, 2005, p. 464). Στο Ηνωμένο Βασίλειο ο Harrison και ο Mason το 1992 βρήκαν ότι το 99% των άτυπων επενδυτών ήταν άνδρες. Αυτό το ποσοστό είναι όμοιο και στην Αυστραλία. Όσον αφορά άλλες χώρες, το μερίδιο των αντρών στις τάξεις των άτυπων επενδυτών ήταν 97% στην Νορβηγία και την Ιαπωνία, 90% στη Σιγκαπούρη και 85% στον Καναδά. Σε νέες έρευνες που βασίστηκαν σε έναν πιο ευρύ ορισμό των άτυπων επενδυτών, το μερίδιο των γυναικών ήταν υψηλότερο (30,1% σε 29 χώρες του GEM, 34,1% στις ΗΠΑ, 32,2% στο Ηνωμένο Βασίλειο και 24,1% στη Γερμανία), αλλά ακόμα οι γυναίκες υποεκπροσωπούνται σε σχέση με το ποσοστό τους στη βάση του πληθυσμού έρευνας (Harrison & Mason, 1992, pp. 459-475). Πιθανές εξηγήσεις που μπορούν αρχικά να δοθούν, είναι ότι πιθανώς οι γυναίκες επενδύουν λιγότερο και, όταν το κάνουν, προτιμούν πιο σίγουρες επενδύσεις και ότι παράλληλα ίσως δεν ταιριάζει στο γυναικείο φύλο ο, κατά τους αυστριακούς, επιχειρηματικός ρόλος του κυνηγού ευκαιριών κέρδους, που σε ανδροκρατικές κοινωνίες είναι πιθανότερο να τον έχουν οι άνδρες, ειδικά όταν διακινδυνεύεται μέρος των κεφαλαίων του νοικοκυριού. Συνεπώς:

Υπόθεση 1: Πρέπει να υπάρχει μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στο ανδρικό φύλο και την τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Σε αυτήν την υπόθεση δεν αναμένεται στατιστικά σημαντική διαφορά μεταξύ των δύο ομάδων χωρών.

2. **Ηλικία:** Είναι λογικό να υποθέσουμε ότι η επιχειρηματική δραστηριότητα των ατόμων, όπως τουλάχιστον την ορίζουν οι αυστριακοί, έχει σχέση με την ηλικία

τους. Έτσι, τα άτομα νεαρής ηλικίας μπορεί να μην έχουν εμπιστοσύνη στην ικανότητά τους να αντιλαμβάνονται ευκαιρίες κέρδους, ή μπορεί να μην έχουν αναπτύξει την ικανότητα αυτή σε ικανοποιητικό βαθμό, ή πιο απλά να μην έχουν συγκεντρώσει ακόμα τους πόρους που απαιτούνται για την εκμετάλλευση της εν λόγω ευκαιρίας. Ενώ από την άλλη, τα άτομα μεγάλης ηλικίας μπορεί να διακρίνονται από μειωμένη εγρήγορση απέναντι στις ατέλειες της αγοράς και η επιθυμία τους για κερδοφορία, που ενέχει ρίσκο, να είναι μικρότερη από την επιθυμία για ένα σταθερό επίπεδο διαβίωσης. Προβλέπουμε, δηλαδή, μια αντίστροφη καμπύλη σχήματος **U** όσον αφορά στη σχέση ανάμεσα στην ηλικία κάποιου και τη ροπή του να κάνει άτυπες επενδύσεις. Με άλλα λόγια, η επενδυτική δραστηριότητα γενικά πρέπει να μειώνεται στα δύο ηλικιακά άκρα και να κορυφώνεται στο κέντρο. Στο ίδιο πλαίσιο με αυτές τις προβλέψεις η πρότερη έρευνα των άτυπων επενδύσεων έχει δείξει ότι ένας τυπικός πετυχημένος επενδυτής είναι μέσης ηλικίας. Η μέση ηλικία των επενδυτών ήταν από 40 έτη στην Αυστραλία, 42 με 47 στις ΗΠΑ, 47 στη Νορβηγία, 53 στο Ηνωμένο Βασίλειο, 54 στη Σουηδία, έως και 60 στην Ιαπωνία (Maula, Autio, & Arenius, 2005, pp. 464-465). Όσον αφορά τώρα στις δύο ομάδες χωρών που μελετούμε, πιστεύουμε ότι η καμπύλη αντίστροφου σχήματος **U** θα είναι πιο έντονη στη Νότια Ευρώπη, πράγμα που σημαίνει ότι η Νοτιοευρωπαίοι θα βγαίνουν πιο αργά και για πιο λίγα χρόνια στο κυνήγι του κέρδους. Αυτή η συμπεριφορά που περιμένουμε για τους Νοτιοευρωπαίους στηρίζεται από τη μία πλευρά στον έντονο ρόλο της οικογένειας, από την οποία τα παιδιά φεύγουν σε μεγαλύτερη ηλικία και από την άλλη στο πιο περιορισμένο κράτος πρόνοιας στην Νότια Ευρώπη που δεν εξασφαλίζει ικανοποιητικό επίπεδο διαβίωσης στους ηλικιωμένους, ώστε να τους επιτρέπει να κυνηγήσουν περαιτέρω κέρδη μέσω άτυπης επενδυτικής δραστηριότητας, σε σχέση πάντα με ό,τι ισχύει στη Βόρεια Ευρώπη. Συνοψίζοντας:

Υπόθεση 2: Πρέπει να υπάρχει μια καμπυλοειδής (αντίστροφο σχήμα **U**) σχέση ανάμεσα στην ηλικία του ατόμου και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Με άλλα λόγια, περιμένουμε ότι η εν λόγω άτυπη επενδυτική συμπεριφορά των ατόμων θα κορυφώνεται στο μέσο του εύρους των ηλικιών (18 με 64 έτη) των ερωτώμενων που εξετάζονται. Παράλληλα,

αυτή η συσχέτιση μπορεί να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Νότιας από ό,τι στις χώρες της Βόρειας Ευρώπης.

3. Ιδιοκτήτης-διευθυντής μιας επιχείρησης: Ακολουθώντας τη λογική της αυστριακής θεωρίας της επιχειρηματικότητας, περιμένουμε ότι η προηγούμενη επιχειρηματική εμπειρία θα αποτελεί θετικό στοιχείο στην τάση κάποιου να γίνει άτυπος επενδυτής σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα που δεν ξεκινούν μέλη της οικογένειάς του. Η προηγούμενη επιχειρηματική εμπειρία, που αποτελεί έμπρακτη απόδειξη της ικανότητας του ανθρώπου να δρα επιχειρηματικά, δείχνει ότι ένας συγκεκριμένος δρων έχει τη δυνατότητα να επιλέγει καλούς επενδυτικούς στόχους και να τους εκμεταλλεύεται με σκοπό την κερδοφορία. Στο σημείο αυτό πρέπει να σημειώσουμε ότι οι Politis και Landström το 2002 βρήκαν στην έρευνά τους για τους άτυπους επενδυτές στη Σουηδία ότι αυτοί έχουν περάσει από τρία κοινά στάδια στην καριέρα τους: α) την καριέρα ως πετυχημένο στέλεχος επιχείρησης, β) τη φάση κατά την οποία μαθαίνουν να λειτουργούν επιχειρηματικά και γ) την καριέρα ως ολοκληρωμένοι επενδυτές. Αυτό ίσως δείχνει μια σχέση μεταξύ της επιχειρηματικής συμπεριφοράς και των προηγούμενων εμπειριών εργασίας σε επιχειρήσεις. Περιμένουμε λοιπόν ότι η επιχειρηματική εμπειρία είναι ένας καθοριστικός παράγοντας όσον αφορά στις άτυπες επενδύσεις και για τις δύο ομάδες χωρών, αλλά ιδιαίτερα στις βορειοευρωπαϊκές χώρες όπου έχουμε μεγαλύτερο ποσοστό επενδύσεων που κατευθύνονται σε επιχειρήσεις αγνώστων προς τους χρηματοδότες τους.(Politis & Landström, 2002, pp. 78-101). Έτσι έχουμε:

Υπόθεση 3: Πρέπει να υπάρχει μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στην προηγούμενη επιχειρηματική εμπειρία του ατόμου και στην τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Αυτή η σχέση πρέπει να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Βόρειας από ό,τι σε αυτές της Νότιας Ευρώπης.

4. Προσωπική γνωριμία επιχειρηματιών: Οι εμπειρικές έρευνες δίνουν έμφαση στη σημασία της προσωπικής εμπειρίας στην τάση ενός ατόμου να λειτουργεί ως επιχειρηματίας. Δηλαδή η λειτουργία του ατόμου ως «κυνηγού» ευκαιριών κέρδους μέσω της εκμετάλλευσης των ατελειών της αγοράς, που αποτελεί βάση της επιχειρηματικής λειτουργίας για τους αυστριακούς, σχετίζεται με την προσωπική του επαφή με άλλα άτομα που δραστηριοποιούνται παρόμοια. Στο

πλαίσιο των άτυπων επενδύσεων η οικειότητα ενός ατόμου με επιχειρηματίες μπορεί να σχετίζεται με πιο θετικές αντιλήψεις όσον αφορά στην επιχειρηματική δράση και με χαμηλότερα ηθικά και νοητικά εμπόδια σχετικά με την επένδυση σε νέες επιχειρήσεις ή άλλου τύπου επιχειρηματικά εγχειρήματα, η οποία μετατρέπεται σε αδιαμφισβήτητη αποδεκτή συμπεριφορά. Παράλληλα, η προσωπική γνωριμία επιχειρηματιών είναι πιθανόν να επιτρέπει σε κάποιον να αισθάνεται πιο ικανός να επιλέξει μια επιχείρηση (ή ένα εγχείρημα) στην οποία να επενδύσει γιατί ίσως να έχει μια πιο ανεπτυγμένη αντίληψη του «κόσμου» των επιχειρήσεων, ή της αγοράς, γενικότερα. Από την άλλη, προγενέστερες έρευνες έχουν δείξει ότι η μη ανεπτυγμένη σχέση ατόμων με επιχειρηματίες μπορεί να λειτουργήσει ως εμπόδιο για τη δραστηριοποίησή τους ως «άτυπων επενδυτών»(Maula, Autio, & Arenius, 2005, p. 463). Παράλληλα, η προσωπική γνώση επιχειρηματιών συνιστά από μόνη της δυνατότητα για επενδυτικές ευκαιρίες. Ως προς αυτό, οι Reynolds et al. το 2002 έχουν αποδείξει πειστικά ότι πολλές άτυπες επενδύσεις έχουν γίνει σε επιχειρήσεις οι οποίες έχουν τουλάχιστον κάποιες εκ των προτέρων σχέσεις με τους επενδυτές. Όσον αφορά τώρα στις δύο ομάδες χωρών που συγκρίνουμε, πιστεύουμε ότι η προσωπική γνωριμία επιχειρηματιών παίζει σημαντικότερο ρόλο στη Νότια Ευρώπη, γιατί εκεί περισσότερες συγκριτικά επενδύσεις γίνονται με βάση κυρίως την προσωπική γνωριμία (Reynolds, Bygrave, Autio, L.W., & Hay, 2002). Για αυτό καταλήγουμε:

Υπόθεση 4: Πρέπει να υπάρχει μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στην προσωπική γνωριμία κάποιων επιχειρηματιών και την τάση του ατόμου να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Αυτή η σχέση πρέπει να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Νότιας από ό,τι σε αυτές της Βόρειας Ευρώπης.

5. **Ύπαρξη ευκαιριών στους επόμενους 6 μήνες:** Πιστεύουμε ότι, όπως θεωρούν και οι αυστριακοί θεωρητικοί, η αντίληψη ύπαρξης ευκαιριών για επιχειρηματικά εγχειρήματα βρίσκεται σε άμεση συσχέτιση με τις άτυπες επενδύσεις. Για τους αυστριακούς η ύπαρξη τέτοιων ευκαιριών προκύπτει λόγω της γενικευμένης «άγνοιας» που υπάρχει στην αγορά και δίνει τη δυνατότητα για κέρδος στους δρώντες που βρίσκονται σε εγρήγορση. Όσο υπάρχουν ευκαιρίες, θα υπάρχουν κάποιοι που θα λειτουργούν επιχειρηματικά και θα επινοούν τρόπους και οργανώσεις (επιχειρήσεις) για την εκμετάλλευσή τους, καθώς και κάποιοι άλλοι

που θα λειτουργούν, επίσης, επιχειρηματικά χρηματοδοτώντας τις ιδέες των πρώτων, δηλαδή επενδύοντας. Παράλληλα, η αντίληψη ευκαιριών μπορεί να αντανakλά την εμπιστοσύνη των ατόμων αναφορικά προς το οικονομικό κλίμα και να λειτουργεί συγχρόνως ως ένα μέτρο ύπαρξης μιας θετικής ροπής για επενδύσεις. Οι θετικές προσδοκίες σχετικά με την οικονομική εξέλιξη μπορεί να αντανakλώνται σε μια πιο αυξημένη ευκαιρία δράσης, η οποία μπορεί να σχετίζεται με μεγαλύτερες τάσεις προς άτυπες επενδύσεις. Στο ίδιο πλαίσιο, η δυνατότητα εξεύρεσης θελκτικών συμφωνιών είναι ένα από τα βασικότερα κλειδιά στην παροχή μη οικογενειακών επενδυτικών κεφαλαίων. Όσον αφορά τώρα στις δύο ομάδες χωρών που συγκρίνουμε, πιστεύουμε ότι ο παράγοντας που εξετάζουμε εδώ ίσως να παίζει σημαντικότερο ρόλο στη Βόρεια Ευρώπη, γιατί εκεί γίνονται συγκριτικά περισσότερες επενδύσεις σε άτομα που οι επενδυτές δε γνωρίζουν προσωπικά και συνεπώς το κίνητρο για αυτές είναι λογικά η προσμονή κέρδους που σχετίζεται άμεσα με την αντίληψη ύπαρξης ευκαιριών για επιχειρηματική δράση. Έτσι υποθέτουμε:

Υπόθεση 5: Υπάρχει μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στην αντίληψη του ατόμου για την ύπαρξη ευνοϊκού κλίματος για νέες επιχειρήσεις και για κερδοσκοπία και στην τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Αυτή η σχέση ίσως είναι ισχυρότερη στις βορειοευρωπαϊκές από ό,τι στις νοτιοευρωπαϊκές χώρες.

6. **Δυνατότητα να αρχίσεις μια επιχείρηση:** Όταν ένας δρων κάνει μια άτυπη μη οικογενειακή επένδυση είναι λογικό να αποβλέπει στο κέρδος και λειτουργεί, σύμφωνα με τους αυστριακούς, επιχειρηματικά. Μια άλλη έκφραση της επιχειρηματικής φύσης είναι η δυνατότητα κάποιου να αρχίσει μια επιχείρηση, αφού σίγουρα ο αντικειμενικός σκοπός της επιχείρησης είναι η εξεύρεση και εκμετάλλευση ευκαιριών κέρδους, οι οποίες μπορεί να υπάρχουν τόσο στο εξωτερικό περιβάλλον, όσο και μέσα στην ίδια την οργάνωση της επιχείρησης. Σύμφωνα με το θεωρητικό σχήμα του Kirzner, η εν γένει αντίληψη ευκαιριών κέρδους, δηλαδή η επιχειρηματικότητα, συναρτάται άμεσα με τη δυνατότητα εκμετάλλευσής τους. Δηλαδή η επιχειρηματική δράση δε σταματάει απλά στην αντίληψη μιας ευκαιρίας κέρδους, αλλά βρίσκεται σε άμεση συνάρτηση και με την εκμετάλλευση αυτής της ευκαιρίας και την αποκόμιση του κέρδους. Με άλλα λόγια επιχειρηματίας δεν είναι αυτός που απλώς βλέπει τη δυνατότητα να

κερδίσει, αλλά αυτός που εκμεταλλεύεται τη δυνατότητα αυτή και τελικά κερδίζει (ή τουλάχιστον δε μένει στη θεωρητική αντίληψη της εν λόγω δυνατότητας). Όταν η παραπάνω λειτουργία συντελείται στο εσωτερικό της επιχείρησης, καλείται «εσωστρεφής» επιχειρηματικότητα, ενώ όταν έχει να κάνει με το εξωτερικό της περιβάλλον, καλείται «εξωστρεφής» επιχειρηματικότητα (Ioannides, 1999, pp. 77-97; Κοινοτήτων, 2003, σ. 25). Παράλληλα, όταν κάποιος πιστεύει ότι έχει δυνατότητες να αρχίσει μια επιχείρηση, αποδεικνύει ότι έχει μια αυξημένη εμπιστοσύνη στις επιχειρηματικές ικανότητές του, η οποία είναι βασικό προαπαιτούμενο για να λειτουργήσει κάποιος ως άτυπος επενδυτής σε ένα νέο επιχειρηματικό εγχείρημα, μιας και η λειτουργία αυτή εμπεριέχει μεγάλο ρίσκο. Όσον αφορά τώρα στη διάκριση που κάνουμε μεταξύ χωρών της Βόρειας και της Νότιας Ευρώπης, πιστεύουμε ότι ο εν λόγω παράγοντας θα ασκεί μεγαλύτερη επίδραση στη Βόρεια Ευρώπη, γιατί η εμπιστοσύνη κάποιου στην κρίση και τις δυνατότητες του παίζει ενεργότερο ρόλο όταν η άτυπη επένδυση κατευθύνεται σε μια επιχείρηση αγνώστου, πράγμα το οποίο συμβαίνει σε πολύ μεγαλύτερο βαθμό στη Βόρεια Ευρώπη. Υποθέτουμε λοιπόν:

Υπόθεση 6: Υπάρχει μια θετική συσχέτιση μεταξύ της εμπιστοσύνης των ατόμων στις δυνατότητες τους να ξεκινήσουν μια επιχείρηση και της τάσης τους να κάνουν άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Η συσχέτιση αυτή πρέπει να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Βόρειας από ό,τι σε αυτές της Νότιας Ευρώπης.

7. **Φόβος της αποτυχίας:** Πρώτα από όλα πρέπει να αναφέρουμε ότι η ικανότητα ή η επιθυμία ενός ατόμου να ρισκάρει είναι ένα από τα πρωταρχικά στοιχεία της επιχειρηματικής συμπεριφοράς. Η επιβράβευση για την ανάληψη αυτού του ρίσκου είναι το επιχειρηματικό κέρδος, όπως αναφέρει ο Knight από το 1921. Με την αντίληψη του Knight συμφωνούν και μεταγενέστερες θεωρίες της επιχειρηματικότητας, όπως η θεωρία των αυστριακών, που στηρίζει ότι το ρίσκο είναι αναπόσπαστο κομμάτι της επιχειρηματικής λειτουργίας. Επιπροσθέτως πιστεύουμε ότι η προδιάθεση ενός ατόμου στο να αποφεύγει το ρίσκο, που μετριέται εδώ ως «ο φόβος της αποτυχίας ως αποτρεπτικός παράγοντας για την έναρξη μιας επιχείρησης», επιδρά με τον ίδιο τρόπο και στη λειτουργία ενός ατόμου ως άτυπου μη οικογενειακού επενδυτή. Μιας και είναι γνωστό ότι οι άτυπες επενδύσεις λόγω του ιδιαίτερου χαρακτήρα τους είναι μεταξύ των πιο

επίφοβων επενδυτικών εγχειρημάτων. Πιστεύουμε ότι αν κάποιος θεωρεί ότι ο φόβος της αποτυχίας είναι ο βασικός παράγοντας, ή τουλάχιστον ένας από τους βασικούς παράγοντες, που τον αποτρέπει από το να εκκινήσει μια επιχείρηση, είναι πολύ πιθανόν αυτός να θεωρεί τον ίδιο φόβο ως τον βασικότερο παράγοντα που δρα ανασταλτικά στην απόφασή του να επενδύσει ατύπως. Όσον αφορά τώρα στη σύγκριση μεταξύ των χωρών της Βόρειας και της Νότιας Ευρώπης θεωρούμε ότι ο φόβος της αποτυχίας θα διαδραματίζει πιο ουσιαστικό ρόλο στη Νότια Ευρώπη για διάφορους λόγους. Χαρακτηριστικά αναφέρουμε ότι στη Νότια Ευρώπη έχουμε χαμηλότερο βιοτικό επίπεδο και λιγότερο ανεπτυγμένο κράτος πρόνοιας, οπότε ο νοτιοευρωπαίος ρισκάρει πιο πολλά από τον βορειοευρωπαίο, ο οποίος μπορεί να «αντέξει» πιο εύκολα μια ενδεχόμενη αποτυχία. Παράλληλα, το γεγονός ότι ο φόβος αποτυχίας παίζει σημαντικότερο ρόλο για τους Νοτιοευρωπαίους αποδεικνύεται στην πράξη από τη μεγαλύτερη ροπή τους στο να επενδύουν σε επιχειρήσεις ατόμων τα οποία γνωρίζουν προσωπικά μιας και έτσι μπορούν να έχουν πιο πλήρη και άμεση πληροφόρηση για την επιχείρηση στην οποία επενδύουν (Minniti, 2011, p. 48).

Υπόθεση 7: Υπάρχει μια αρνητική συσχέτιση ανάμεσα στο φόβο της αποτυχίας ως παράγοντα αποτροπής του ατόμου στο ξεκίνημα μιας επιχείρησης και στην τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Αυτή η σχέση είναι ισχυρότερη στις χώρες της Νότιας από αυτές της Βόρειας Ευρώπης.

8. **Επίπεδο εκπαίδευσης:** Η υψηλή μόρφωση είναι γενικά αποδεκτό ότι βελτιώνει την εμπιστοσύνη του καθενός στις ικανότητές του και του παρέχει αυξημένη πρόσβαση σε ευκαιρίες κέρδους που δεν είναι εύκολα αντιληπτές χωρίς κάποια εξειδίκευση, η οποία παράλληλα συνεπάγεται και την ανάπτυξη διαφόρων επιμέρους δεξιοτήτων. Όσον αφορά στο θεωρητικό μοντέλο των αυστριακών μπορούμε να υποθέσουμε ότι ένα υψηλότερο μορφωτικό επίπεδο μπορεί να διευρύνει την έμφυτη τάση του ανθρώπου να αντιλαμβάνεται και να εκμεταλλεύεται ευκαιρίες κέρδους. Κάποιες προηγούμενες περιγραφικές έρευνες αναφορικά με τα χαρακτηριστικά των άτυπων επενδυτών επιβεβαιώνουν ότι είναι λογική η υπόθεση ότι ένας τέτοιος επενδυτής έχει υψηλή, τουλάχιστον σε πανεπιστημιακό επίπεδο, μόρφωση. Στις ΗΠΑ το 82% των άτυπων επενδυτών έχει πτυχίο πανεπιστημίου, στον Καναδά το 30% έχει πτυχίο και το 39%

μεταπτυχιακό δίπλωμα, στο Ηνωμένο Βασίλειο το 74% έχει πτυχίο και στη Φινλανδία το 56% έχει μεταπτυχιακό και το 8% διδακτορικό δίπλωμα (Maula, Autio, & Arenius, 2005, pp. 463-464). Για αυτό περιμένουμε:

Υπόθεση 8: Υπάρχει μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στο επίπεδο εκπαίδευσης του ατόμου και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Δεν αναμένεται σε αυτήν την υπόθεση στατιστικά σημαντική διαφορά μεταξύ των δύο ομάδων χωρών που μελετούμε.

9. **Επίπεδο εισοδήματος**: Παρότι για τους αυστριακούς η επιχειρηματική συμπεριφορά δεν έχει σχέση με την ιδιοκτησία πόρων στην περίπτωση του «καθαρού» επιχειρηματία, η δραστηριότητα του άτυπου επενδυτή προσομοιάζει περισσότερο την περίπτωση του κεφαλαιούχου ο οποίος δρα πάντοτε επιχειρηματικά μέσω της χρηματοδότησης «καθαρών» επιχειρηματιών. Έτσι η δραστηριότητα των άτυπων επενδύσεων μπορεί να σχετίζεται θετικά με τον πλούτο και το εισόδημα των νοικοκυριών που δρουν κερδοσκοπικά. Η έρευνα του GEM εστιάζει στο επίπεδο του εισοδήματος των νοικοκυριών σε κάθε χώρα, το οποίο διακρίνεται σε υψηλότερο, μέσο και χαμηλότερο 1/3 με βάση τους μέσους όρους της κάθε χώρας. Ένα υψηλό επίπεδο εισοδήματος επιτρέπει στο άτομο να μοιράσει πιο εκτεταμένα τα κεφάλαια στις διάφορες κατηγορίες επενδύσεων, σύμφωνα με τη θεωρία του χαρτοφυλακίου (portfolio theory) και έτσι να συμπεριλάβει και πιο επίφοβα επενδυτικά οχήματα, όπως οι άτυπες επενδύσεις σε μη οικογενειακές επιχειρήσεις (Putterman & Kroszner, 1996; Fama, 1980, pp. 290-293). Σε μικρότερο επίπεδο εισοδήματος η μείωση του ρίσκου που σχετίζεται με επίφοβες επενδύσεις γίνεται απαγορευτική για επενδύσεις σε πολύ επίφοβα σχήματα όπως είναι οι άτυπες επενδύσεις. Στο ίδιο πλαίσιο με αυτά προηγούμενες έρευνες των άτυπων επενδυτών δείχνουν ότι έχουν σχετικά υψηλό επίπεδο εισοδήματος (Maula, Autio, & Arenius, 2005, p. 464). Όσον αφορά στη σύγκριση μεταξύ των δύο ομάδων χωρών, πιστεύουμε ότι στη Νότια Ευρώπη πρέπει να είναι σημαντικότερο το να ανήκει κανείς στο υψηλότερο 1/3 της χώρας του, γιατί έχουμε συνολικά χαμηλότερα εισοδήματα από τη Βόρεια Ευρώπη, όπου ακόμα και κάποιος που δεν ανήκει στο υψηλότερο 1/3 έχει σχετικά εξασφαλισμένο ένα αποδεκτό επίπεδο διαβίωσης, πράγμα που του επιτρέπει πιο εύκολα από ό,τι στη Νότια Ευρώπη να κατευθύνει, αν επιθυμεί, ορισμένα από τα κεφάλαια του προς άτυπες επενδύσεις. Έτσι υποθέτουμε:

Υπόθεση 9: Πρέπει να υπάρχει μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στο επίπεδο εισοδήματος του ατόμου και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Αυτή η συσχέτιση πρέπει να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Νότιας από ό,τι στις χώρες της Βόρειας Ευρώπης.

10. Ιδιότητα του μετανάστη: Στις αρχές της δεκαετίας του 2000, οι εμπειρικές μελέτες δείχνουν ότι οι μετανάστες στην Ελλάδα κινούνται προς την αυτοαπασχόληση και την ιδιοκτησία μικρών επιχειρήσεων. Ειδικότερα, οι Halkias, Harkiolakis, Ariffen, & Caracatsanis (2007, pp. 263-273) μελέτησαν την περίπτωση των Αλβανών μεταναστών επιχειρηματιών στην Ελλάδα. Οι Αλβανοί επιχειρηματίες δραστηριοποιούνται κυρίως στον τομέα του λιανικού εμπορίου. Η εν λόγω μελέτη υποδεικνύει ότι οι Αλβανοί επιχειρηματίες προσφέρουν προϊόντα και υπηρεσίες τα οποία απευθύνονται κυρίως σε ομοεθνείς τους. Ο Borjas (1986) ωστόσο είναι ο πρώτος ερευνητής που μελετά το φαινόμενο της αυτό-απασχόλησης των μεταναστών στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής (ΗΠΑ). Τα σημαντικότερα ευρήματα της μελέτης είναι ότι η αφομοίωση (assimilation) των μεταναστών στη χώρα υποδοχής έχει σημαντική επίδραση στην επιλογή αυτοαπασχόλησης. Όσο αυξάνεται η διάρκεια παραμονής στις ΗΠΑ, τόσο αυξάνεται η πιθανότητα αυτοαπασχόλησης. Επίσης, η συγκέντρωση ατόμων με κοινή γλώσσα και κουλτούρα σε γεωγραφικές περιοχές με έντονη συγκέντρωση μεταναστών σε εθνοτικές κοινότητες (ethnic enclaves) αυξάνει την πιθανότητα αυτοαπασχόλησης των μεταναστών που μοιράζονται τα παραπάνω χαρακτηριστικά με τους κατοίκους των περιοχών αυτών. Ο Lofstrom ερευνά επίσης την αφομοίωση των μεταναστών στην αγορά εργασίας και την επιλογή αυτοαπασχόλησής τους. Η ύπαρξη μεταναστών με κοινή εθνικότητα σε συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή (ethnic enclaves) έχει θετική επίδραση στην πιθανότητα αυτοαπασχόλησης για τους μετανάστες αυτής της εθνικότητας (Lofstrom, 2004, pp. 191-222). Οι Clark & Drinkwater (Pulled out or pulled in? Self-employment among ethnic minorities in England and Wales, 2000, pp. 603-604) προσπαθούν να εξηγήσουν γιατί εθνικές μειονότητες σε Αγγλία και Ουαλία εκπροσωπούνται σε μεγαλύτερο βαθμό στον τομέα της αυτοαπασχόλησης. Ερευνούνται παράγοντες που ίσως ευθύνονται για αυτό το αυξημένο ποσοστό. Ένας σημαντικός παράγοντας είναι ότι οι εργάτες που ανήκουν σε μειονότητες ωθούνται στην αυτοαπασχόληση ως ορθολογική αντίδραση στα εμπόδια εισόδου

που αντιμετωπίζουν στην αγορά εργασίας (pull factors). Υπάρχουν όμως και άλλοι παράγοντες (push factors) που οδηγούν τους μετανάστες στην επιλογή της αυτοαπασχόλησης, όπως η ύπαρξη εθνοτικών κοινοτήτων (ethnic enclaves), η επιρροή της θρησκείας, καθώς και η πρόσβαση σε ανεπίσημη εργασία μέσω οικογενειακών δεσμών ή κοινής γλώσσας και κουλτούρας. Η κύρια υπόθεση των Blume et al. το 2003 είναι ότι οι μετανάστες χρησιμοποιούν την αυτοαπασχόληση ως μέσο αποφυγής ανεργίας (Self-Employment among Immigrants: A last Resort?, 2003, pp. 8-10, 27-28). Συμπερασματικά υποθέτουμε με βάση τα παραπάνω:

Υπόθεση 10: Πρέπει να υπάρχει μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στην ιδιότητα του μετανάστη και της ανάπτυξης επιχειρηματικής δραστηριότητας. Αναμένουμε δηλαδή οι μετανάστες να επιλέγουν την αυτοαπασχόληση παρά τη μισθωτή εργασία. Δεν αναμένεται σε αυτήν την υπόθεση στατιστικά σημαντική διαφορά μεταξύ των δύο ομάδων χωρών που μελετούμε.

3.1.4 Έλεγχος των υποθέσεων

Οι παραπάνω υποθέσεις αναπτύχθηκαν με σκοπό να ελεγχθεί το κατά πόσο αυτές αποτελούν προσδιοριστικούς παράγοντες των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων. Από τη μια πλευρά θέλουμε να δούμε εάν οι παράμετροι που εξετάζονται με βάση αυτές τις υποθέσεις επηρεάζουν ή όχι και προς ποια κατεύθυνση (θετικά ή αρνητικά) τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα αναφορικά στις ομάδες των χωρών που μελετούμε, ενώ από την άλλη να εντοπίσουμε ποιες είναι οι διαφορές, αν υπάρχουν, όσον αφορά στους προσδιοριστικούς παράγοντες μεταξύ των δύο ομάδων χωρών που εξετάζουμε, δηλαδή τις χώρες της Νότιας και τις χώρες της Βόρειας Ευρώπης.

Στο σημείο αυτό πρέπει να αναφέρουμε ότι για κάθε μια από τις παραπάνω υποθέσεις, οι οποίες αναπτύχθηκαν με βάση το προαναφερθέν θεωρητικό πλαίσιο και κυρίως την αυστριακή θεωρία, υπάρχει μια αντίστοιχη ερώτηση στα επιμέρους εθνικά ερωτηματολόγια του GEM με βάση τα οποία διεξάγεται η έρευνά του. Παρακάτω θα προχωρήσουμε σε μια εξέταση (περιγραφή) όλων των μεταβλητών που χρησιμοποιήσαμε και εν συνεχεία, όπως αναφέρεται τόσο παρακάτω όσο και στο σχετικό με τη μεθοδολογία κεφάλαιο, συσχετίσαμε στην παλινδρόμησή μας:

α) Εξαρτημένη μεταβλητή: Άτυποι οικογενειακοί και μη οικογενειακοί επενδυτές. Η εξαρτημένη μεταβλητή είναι μια κατηγορική μεταβλητή που μετράει κατά πόσο ο απαντών έχει επενδύσει ατύπως στα τελευταία 3 χρόνια. Η μέτρηση δίνει 0 (μηδέν) αν ο απαντών έχει επενδύσει ατύπως οικογενειακά και 1 (ένα) αν ο απαντών έχει επενδύσει ατύπως μη οικογενειακά. Όσον αφορά στο ερωτηματολόγιο του GEM, έχουμε συμπεριλάβει μόνο όσους απάντησαν θετικά στην ερώτηση: «Τα προηγούμενα τρία έτη έχετε χρηματοδοτήσει με προσωπικά κεφάλαια μια νέα επιχείρηση που ξεκίνησε κάποιος άλλος;» (εξαιρώντας αγορές μετοχών ή μεριδίων αμοιβαίων κεφαλαίων) και στη συνέχεια έχουμε κάνει τη διάκριση σε τιμές 0 (μηδέν) και 1 (ένα) με βάση την ερώτηση: «Ποια ήταν η σχέση σας με το άτομο που έλαβε από εσάς αυτήν την επένδυση σας;». Ανάλογα με το αν το άτομο που έλαβε την επένδυση ήταν ή όχι μέλος της «στενής» οικογένειας του άτυπου επενδυτή.

β) Ανεξάρτητες μεταβλητές:

1. Φύλο. Το φύλο είναι μια ανεξάρτητη κατηγορική μεταβλητή στην οποία δίνεται η τιμή 1 (ένα) αν ο απαντών είναι άνδρας και 0 (μηδέν) αν ο απαντών είναι γυναίκα. Όσον αφορά στο ερωτηματολόγιο του GEM αναφερόμαστε στην ερώτηση: «Ποιο είναι το φύλο σας;»
2. Ηλικία. Στην έρευνα του GEM συμπεριλαμβάνονται όσοι είναι μεταξύ 18 και 64 ετών. Με βάση τις απαντήσεις των ερωτώμενων έχουν δημιουργηθεί πέντε υποκατηγορίες οι οποίες είναι: α) 18 έως 24 έτη, β) 25 έως 34 έτη, γ) 35 έως 44 έτη, δ) 45 έως 54 έτη και, ε) 55 έως 64 έτη. Εμείς στην παλινδρόμησή μας έχουμε συμπεριλάβει τις κατηγορίες από β έως και ε. Ανάλογα με την απάντηση του συμμετέχοντα στην έρευνα βάζουμε στην αντίστοιχη κατηγορία την τιμή 1 (ένα) και στις υπόλοιπες την τιμή 0 (μηδέν), ενώ αν ο απαντών ανήκει στην κατηγορία α θα βάλουμε σε όλες τις κατηγορίες που έχουμε συμπεριλάβει στην παλινδρόμηση την τιμή 0 (μηδέν). Για παράδειγμα, εάν ένας ερωτώμενος δήλωσε ότι έχει γεννηθεί το 1966 και είναι συνεπώς σήμερα 50 ετών, τότε θα βάλουμε στις κατηγορίες β, γ, ε την τιμή 0 (μηδέν) και στην κατηγορία δ την τιμή 1 (ένα), ενώ αν κάποιος ερωτώμενος δήλωσε ότι έχει γεννηθεί το 1995 και είναι συνεπώς σήμερα 21 ετών, θα βάλουμε σε όλες τις κατηγορίες της έρευνας δηλαδή στις β, γ, δ, ε την τιμή 0 (μηδέν) αφού ο απαντών θα ανήκει στην κατηγορία α. Οι απαντούντες έχουν μετρηθεί με την έμμεση ερώτηση: «Ποια χρονιά γεννήθηκες;»

η απάντηση στην οποία φαίνεται να είναι πιο ακριβής από ότι στην άμεση: «Πόσων ετών είσαι;».

3. Ιδιοκτήτης-Διευθυντής μιας επιχείρησης. Το να είναι κάποιος ιδιοκτήτης-διευθυντής μιας επιχείρησης είναι μια ανεξάρτητη κατηγορική μεταβλητή στην οποία δίνεται η τιμή 0 (μηδέν) αν ο απαντών διαφωνεί με τη ερώτηση: «Αυτήν την περίοδο είστε ο μόνος ή ακόμα και μαζί με άλλους, ιδιοκτήτης μιας επιχείρησης στις οποίας τη διοίκηση συμμετέχετε, ή είστε αυτοαπασχολούμενος, ή πουλάτε οποιαδήποτε αγαθά ή υπηρεσίες σε τρίτους;» και η τιμή 1 (ένα) αν ο απαντών συμφωνεί με την παραπάνω ερώτηση.
4. Προσωπική γνωριμία ενός επιχειρηματία. Η προσωπική γνωριμία ενός επιχειρηματία είναι μια ανεξάρτητη κατηγορική μεταβλητή στην οποία δίνεται η τιμή 0 (μηδέν) αν ο απαντών απαντά αρνητικά στην ερώτηση: «Γνωρίζετε προσωπικά κάποιον που ξεκίνησε μια επιχείρηση τα τελευταία δύο έτη;» και η τιμή 1 (ένα) εάν ο απαντών απαντά θετικά στην παραπάνω ερώτηση.
5. Νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες στην περιοχή. Η μεταβλητή αυτή είναι μια ανεξάρτητη κατηγορική μεταβλητή στην οποία δίνεται η τιμή 0 (μηδέν) αν ο απαντών διαφωνεί με τη ερώτηση: «Τους επόμενους έξι μήνες θεωρείτε ότι θα υπάρξουν κάποιες καλές ευκαιρίες για να ξεκινήσει κάποιος μια επιχείρηση στην περιοχή όπου ζείτε;» και η τιμή 1 (ένα) αν ο απαντών συμφωνεί με την παραπάνω ερώτηση.
6. Ικανότητες για την έναρξη μιας επιχείρησης. Η μεταβλητή αυτή είναι μια ανεξάρτητη κατηγορική μεταβλητή στην οποία δίνεται η τιμή 0 (μηδέν) αν ο απαντών απαντά αρνητικά στην ερώτηση: «Έχετε τις γνώσεις, την ικανότητα και την εμπειρία που απαιτούνται ώστε να ξεκινήσετε μια νέα επιχείρηση;» και η τιμή 1 (ένα) αν ο απαντών απαντά θετικά στην παραπάνω ερώτηση του GEM.
7. Φόβος της αποτυχίας. Η μεταβλητή αυτή είναι επίσης μια ανεξάρτητη κατηγορική μεταβλητή ως παράγοντας αποτροπής του ατόμου τόσο στο ξεκίνημα μιας επιχείρησης, όσο και στην τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Δίνεται η τιμή 0 (μηδέν) αν ο απαντών απαντά αρνητικά στην ερώτηση «Ο φόβος της αποτυχίας θα σας απέτρεπε να

ξεκινήσετε μια νέα επιχείρηση;» και η τιμή 1 (ένα) αν ο απαντών απαντά θετικά στη σχετική ερώτηση του GEM.

8. Επίπεδο εκπαίδευσης. Το επίπεδο εκπαίδευσης έχει μετρηθεί ανάλογα με το ανώτερο επίπεδο εκπαίδευσης που ο ερωτώμενος έχει ολοκληρώσει. Το επίπεδο εκπαίδευσης αποτελεί μια ανεξάρτητη κατηγορική μεταβλητή με βάση την οποία ανάλογα με την απάντηση στην ερώτηση: «Ποιο είναι το ανώτερο επίπεδο εκπαίδευσης που έχετε ολοκληρώσει;» έχουν δημιουργηθεί τέσσερις κατηγορίες: α) επίπεδο εκπαίδευσης κατώτερο της δευτεροβάθμιας, β) πτυχίο δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης, γ) μεταδευτεροβάθμια εκπαίδευση και δ) τριτοβάθμια και μετατριτοβάθμια εκπαίδευση. Ανάλογα τώρα με την κατηγορία στην οποία εντάσσει τον εαυτό του ο ερωτώμενος βάζουμε την τιμή 1 (ένα) σε αυτήν την κατηγορία και την τιμή 0 (μηδέν) στις υπόλοιπες. Εάν όμως το επίπεδο εκπαίδευσής του ερωτούμενου είναι κάτω από δευτεροβάθμια εκπαίδευση τότε βάζουμε σε όλες τις κατηγορίες 0 (μηδέν).
9. Επίπεδο εισοδήματος. Όσον αφορά το επίπεδο εισοδήματος η έρευνα του GEM είχε να αντιμετωπίσει το πρόβλημα ότι τα εισοδήματα των ερωτώμενων είχαν μεγάλη διαφοροποίηση ανάλογα με τη χώρα τους. Αυτό που ίσχυε κατά κανόνα είναι ότι τα εισοδήματα κατοίκων πλούσιων χωρών ήταν συνολικά μεγαλύτερα (δηλαδή σε απόλυτα χρηματικά ποσά) από αυτά των πιο φτωχών χωρών. Στην περίπτωση μας τα εισοδήματα των κατοίκων των χωρών της Βόρειας Ευρώπης ήταν πολύ μεγαλύτερα από αυτά των κατοίκων των χωρών της Νότιας Ευρώπης για τις χώρες που μελετούσαμε. Έτσι αυτό που κάναμε ήταν να αντιμετωπίσουμε το επίπεδο του εισοδήματος ως μια ανεξάρτητη κατηγορική μεταβλητή στην οποία ανάλογα με την απάντηση στην ερώτηση: «Σε ποια θέση της κλίμακας βρίσκεται το συνολικό, μηνιαίο, οικογενειακό εισόδημα του νοικοκυριού σας;» κάναμε μια κατηγοριοποίηση για τους ερωτώμενους κάθε χώρας σε 3 βαθμίδες εισοδήματος σε εθνικό επίπεδο. Από αυτές τις 3 βαθμίδες εντάξαμε στην ανάλυσή μας τις δύο και συγκεκριμένα την κατηγορία που περιλαμβάνει το ανώτερο 1/3 (33,3%) του εισοδήματος της χώρας και την κατηγορία που περιλαμβάνει το μέσο 1/3 (33,3%) του εισοδήματος της χώρας. Αν κάποιος από τους ερωτώμενους ανήκει στην βαθμίδα του υψηλότερου 1/3 με βάση το οικογενειακό του εισόδημα παίρνει σε αυτήν την κατηγορία την τιμή 1 (ένα) και στην κατηγορία του μέσου την τιμή 0 (μηδέν). Αντιστοίχως, αν κάποιος ερωτώμενος ανήκει με βάση το

οικογενειακό του εισόδημα στο μέσο $1/3$ της χώρας του τότε παίρνει στην κατηγορία του ανώτερου $1/3$ την τιμή 0 (μηδέν) και σε αυτήν του μέσου την τιμή 1 (ένα). Ενώ αν κάποιος ερωτώμενος ανήκει με βάση το οικογενειακό του εισόδημα στο χαμηλότερο $1/3$ της χώρας του τότε παίρνει και στις δύο παραπάνω κατηγορίες την τιμή 0 (μηδέν).

10. Ιδιότητα του μετανάστη. Η μεταβλητή αυτή είναι μια ανεξάρτητη κατηγορική μεταβλητή, στην οποία δίνεται η τιμή 0 (μηδέν) αν ο απαντών με την ιδιότητα του μετανάστη έχει μισθωτή εργασία και η τιμή 1 (ένα) αν ο απαντών έχει αναπτύξει επιχειρηματική δραστηριότητα.

Τόσο για την εξαρτημένη όσο και για τις ανεξάρτητες μεταβλητές χρησιμοποιήθηκαν τα δεδομένα του GEM που έχουν συλλεχθεί από τα επιμέρους εθνικά ερωτηματολόγια από το 2005 έως το 2012.

Η εξαρτημένη μας μεταβλητή είναι μια κατηγορική μεταβλητή που εκφράζει την επιλογή ενός ατόμου να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Για τον έλεγχο των υποθέσεών μας έχουμε εισαγάγει ένα δυαδικό λογιστικό μοντέλο παλινδρόμησης, ώστε να ελέγξουμε τις διαφορές μεταξύ των παραμέτρων που επηρεάζουν τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις στη Νότια και τη Βόρεια Ευρώπη. Με αυτό το δυαδικό μοντέλο λογιστικής παλινδρόμησης επιχειρούμε λογιστική παλινδρόμηση όλων των ανεξάρτητων μεταβλητών με την εξαρτημένη μας μεταβλητή. Έτσι το μοντέλο μας δείχνει τον ρόλο των ανεξάρτητων μεταβλητών πρόβλεψης στον επηρεασμό της ροπής του να γίνονται άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις για τις 2 ομάδες χωρών σε καθένα από τα προαναφερθέντα υπό εξέταση έτη. Για να ελέγξουμε τις υποθέσεις μας πρέπει να λάβουμε υπόψη μας τόσο το αν επιβεβαιώνεται η συσχέτιση μεταξύ της κάθε ανεξάρτητης μεταβλητής και της εξαρτημένης για τις δύο ομάδες χωρών, όσο και το αν αυτή η συσχέτιση εμφανίζεται να έχει θετική ή αρνητική κατεύθυνση.

Στο σημείο αυτό πρέπει να τονίσουμε ότι στην προσπάθεια μας να «τρέξουμε» αυτό το μοντέλο παλινδρόμησης έπρεπε από το σύνολο των απαντούντων, όσον αφορά στις 11 μεταβλητές που χρησιμοποιούμε (1 εξαρτημένη, 10 ανεξάρτητες), να αφαιρεθούν όσοι αρνήθηκαν να απαντήσουν σε κάποια ή κάποιες από τις ερωτήσεις που τις καθόριζαν.

3.2 Η μεθοδολογία της Έρευνας

Η συγκεκριμένη ερευνητική μέθοδος επιλέχθηκε με βάση τη βιβλιογραφική ανασκόπηση, καθώς επίσης και για την αρτιότερη εξυπηρέτηση των στόχων της έρευνας. Η παρούσα έρευνα δευτερογενών στοιχείων χαρακτηρίζεται ως ποσοτική και η διεξαγωγή της γίνεται με την χρήση ερωτηματολογίου, εργαλείο που χρησιμοποιείται κατά κόρον σε παρόμοιου είδους έρευνες (De Vaus, 2007).

Γενικός στόχος της έρευνας είναι η διερεύνηση του **ρόλου των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων και γενικά του ρόλου της χρηματοδότησης νέων επιχειρημάτων καινοτομίας, καθώς και η σύγκριση μεταξύ των χωρών της Βόρειας και της Νότιας Ευρώπης.**

Με αυτά τα δεδομένα, σχηματίστηκαν οι ακόλουθες ερευνητικές υποθέσεις:

Υπόθεση 1: Υπάρχει θετική συσχέτιση ανάμεσα στο ανδρικό φύλο και την τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Με τις δύο ομάδες χωρών να μην εμφανίζουν στατιστικά σημαντική διαφορά.

Υπόθεση 2: Υπάρχει μια καμπυλοειδής (αντίστροφο σχήμα U) σχέση ανάμεσα στην ηλικία του ατόμου και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Με αυτή τη συσχέτιση να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Νότιας από ό,τι στις χώρες της Βόρειας Ευρώπης.

Υπόθεση 3: Υπάρχει θετική συσχέτιση ανάμεσα στην προηγούμενη επιχειρηματική εμπειρία του ατόμου και στην τάση του να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Με τη σχέση αυτή να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Βόρειας από ό,τι σε αυτές της Νότιας Ευρώπης.

Υπόθεση 4: Υπάρχει θετική συσχέτιση ανάμεσα στην προσωπική γνωριμία κάποιων επιχειρηματιών και την τάση του ατόμου να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Με τη σχέση αυτή να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Νότιας από ό,τι σε αυτές της Βόρειας Ευρώπης.

Υπόθεση 5: Υπάρχει θετική συσχέτιση ανάμεσα στην αντίληψη του ατόμου για την ύπαρξη ευνοϊκού κλίματος για νέες επιχειρήσεις και για κερδοσκοπία και στην τάση του να πραγματοποιεί άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά

εγχειρήματα. Με τη σχέση αυτή να είναι πιο ισχυρή στις χώρες της Βόρειας από ό,τι σε αυτές της Νότιας Ευρώπης.

Υπόθεση 6: Υπάρχει θετική συσχέτιση μεταξύ της εμπιστοσύνης των ατόμων στις δυνατότητες τους να ξεκινήσουν μια επιχείρηση και της τάσης τους να κάνουν άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Με τη σχέση αυτή να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Βόρειας σχετικά με αυτές της Νότιας Ευρώπης.

Υπόθεση 7: Υπάρχει αρνητική συσχέτιση ανάμεσα στο φόβο της αποτυχίας ως παράγοντα αποτροπής του ατόμου στο ξεκίνημα μιας επιχείρησης και την τάση του να πραγματοποιεί άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Με τη σχέση αυτή να είναι πιο ισχυρή στις χώρες της Νότιας από αυτές της Βόρειας Ευρώπης.

Υπόθεση 8: Υπάρχει θετική συσχέτιση ανάμεσα στο επίπεδο εκπαίδευσης του ατόμου και την τάση του να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Με τις δύο ομάδες χωρών να μην εμφανίζουν στατιστικά σημαντική διαφορά.

Υπόθεση 9: Υπάρχει θετική συσχέτιση ανάμεσα στο επίπεδο εισοδήματος του ατόμου και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Με τη σχέση αυτή να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Νότιας σχετικά με τις χώρες της Βόρειας Ευρώπης.

Υπόθεση 10: Υπάρχει μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στην ιδιότητα του μετανάστη και την ανάπτυξης επιχειρηματικής δραστηριότητας. Με τις δύο ομάδες χωρών να μην εμφανίζουν στατιστικά σημαντική διαφορά.

3.2.1 Το Ερευνητικό Εργαλείο

Στην παρούσα διατριβή χρησιμοποιήθηκε το **ερωτηματολόγιο** ως εργαλείο συλλογής των δεδομένων της έρευνας. Για τη εξαγωγή συμπερασμάτων και την εξυπηρέτηση των στόχων της έρευνας χρησιμοποιήθηκαν βάσεις δεδομένων που δημιουργήθηκαν από το Παγκόσμιο Παρατηρητήριο Επιχειρηματικότητας (GEM) και από το Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE) σε για τα έτη από το 2005 έως το 2012.

Οι ερωτήσεις μπορούν να χωριστούν σε δύο (2) ενότητες. Η πρώτη ενότητα περιλαμβάνει δημογραφικές ερωτήσεις όπως η χώρα καταγωγής, το φύλο, η ηλικία, το επίπεδο εκπαίδευσης, η ιδιότητα του μετανάστη, και το επίπεδο του εισοδήματος, ενώ η δεύτερη ενότητα αναφέρεται στο ρόλο των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων και γενικά στο ρόλο της χρηματοδότησης νέων εγχειρημάτων καινοτομίας και στην επιδίωξη των ατόμων να προχωρήσουν σε αυτά. Όλες οι ερωτήσεις της δεύτερης ενότητας απαντώνται με ΝΑΙ/ΟΧΙ.

3.2.1.1 Αξιοπιστία και Εγκυρότητα του ερωτηματολογίου

Το ερωτηματολόγιο που επιλέχθηκε για τη συλλογή των δεδομένων και τη διεξαγωγή της έρευνας πρωτογενών στοιχείων ελέγχθηκε για την φαινομενική εγκυρότητα και την αξιοπιστία του.

Η φαινομενική εγκυρότητα του ερωτηματολογίου επιβεβαιώνεται από το γεγονός ότι οι επιλεγμένες ενότητες και ερωτήσεις προέρχονται από την θεωρητική ανάλυση που έχει προηγηθεί. Το ερωτηματολόγιο δεν αντιμετωπίζει πρόβλημα εγκυρότητας καθώς όλες οι ερωτήσεις και οι οδηγίες είναι διατυπωμένες με σαφήνεια και επιπροσθέτως, τα δεδομένα ελήφθησαν από αναγνωρισμένους και έγκυρους οργανισμούς όπως είναι το GEM και το IOBE. Επίσης, με την ίδια λογική επιβεβαιώνεται και η αξιοπιστία του ερωτηματολογίου η οποία προκύπτει μέσω την επαναληπτικότητας των αποτελεσμάτων που εξήχθησαν.

3.2.2 Ο Πληθυσμός και το Δείγμα της Έρευνας

Ο πληθυσμός της έρευνας αναφέρεται στο τμήμα του ευρύτερου πληθυσμού, που μπορεί να συμμετέχει στην έρευνα, δηλαδή τα υποψήφια στοιχεία, που μπορούν να επιλεγούν για τη δημιουργία του δείγματος (DeVaus, 2007). Στην παρούσα έρευνα ο πληθυσμός στόχος είναι οι κάτοικοι των χωρών της Βορείου και Νοτίου Ευρώπης. Το δείγμα της έρευνας ποικίλει από έτος σε έτος και κυμαίνεται από **8.050 έως 23.385** ερωτώμενους για τις χώρες της **Βορείου Ευρώπης** και από **10.039 έως 35.879** για τις χώρες της **Νοτίου Ευρώπης**.

Η επιλογή των ερωτώμενων έγινε τυχαία, αλλά με σκοπό να αντιπροσωπεύουν όλες τις περιοχές των εκάστοτε χωρών, ενώ το ερωτηματολόγιο ήταν κατά βάση διαθέσιμο στα αγγλικά ώστε να εξασφαλίζεται η συνοχή και η εγκυρότητα της έρευνας.

3.2.3 Διεξαγωγή της Έρευνας

Η πρόσβαση στις βάσεις δεδομένων δόθηκε από τον τότε επιβλέποντα καθηγητή κύριο Ιωαννίδη και με την ευγενική παραχώρηση από το IOBE. Αρχικά έγινε μία αξιολόγηση των δεδομένων που υπήρχαν στις βάσεις και ελέγχθηκε κατά πόσο οι ερωτήσεις που χρησιμοποιούνταν συμβάδιζαν ανεξαρτήτως έτους. Ακολούθως, έγινε προσπάθεια αφαίρεσης των χωρών που δεν υπολογίζονταν στις ομάδες της Βορείου και Νοτίου Ευρώπης. Παρά ταύτα λόγω του μεγάλου όγκου δεδομένων κρίθηκε χρησιμότερο και πιο αποτελεσματικό να γίνει επανακωδικοποίηση των χωρών αυτών σε δύο μεγάλες ομάδες όπως αυτές των χωρών της Βορείου και Νοτίου Ευρώπης, ώστε να μπορεί να γίνει αποτελεσματικότερα η μεταξύ τους σύγκριση.

Όπως αναφέρθηκε στο κεφάλαιο περιγραφής της δειγματοληψίας, η έρευνα πραγματοποιήθηκε σε δείγμα επιχειρηματιών των χωρών της Βορείου και Νοτίου Ευρώπης. Χρονικά η έρευνα πραγματοποιήθηκε για τα έτη από το 2005 έως το 2012. Τα στοιχεία της έρευνας είναι ανώνυμα και τα αποτελέσματα της χρησιμοποιούνται μόνο για στατιστικούς και ερευνητικούς σκοπούς.

3.2.4 Ανάλυση Δεδομένων

Η ανάλυση των δεδομένων που παρείχε η έρευνα πρωτογενών στοιχείων έγινε με τη χρήση του προγράμματος στατιστικής ανάλυσης SPSS 20.0.

Για την ανάλυση των δεδομένων και την παρουσίαση των αποτελεσμάτων έγινε χρήση πινάκων συχνοτήτων και ραβδογραμμάτων καθώς και συγκριτικής στατιστικής ανάλυσης για την διαπίστωση των στατιστικά σημαντικών συσχετίσεων μεταξύ των μεταβλητών, αλλά και των στατιστικά σημαντικών διαφορών μεταξύ των δύο ομάδων χωρών (χώρες Νοτίου και Βορείου Ευρώπης).

Αναλυτικότερα, η ανάλυση διακύμανσης (Analysis of Variance- ANOVA) και το μη παραμετρικό τεστ χ^2 επιλέχθηκαν για την εξακρίβωση των στατιστικά σημαντικών συσχετίσεων, με την επιλογή των τεστ να γίνεται με βάση το επίπεδο μέτρησης των μεταβλητών. Συγκεκριμένα η ανάλυση διακύμανσης επιλέχθηκε για την συσχέτιση μεταξύ μίας ποσοτικής και μίας ποιοτικής μεταβλητής ενώ το μη παραμετρικό τεστ χ^2 για τη συσχέτιση μεταξύ δύο ποιοτικών μεταβλητών. Για την εξακρίβωση των συσχετίσεων χρησιμοποιήθηκε και επαναλήφθηκε για κάθε ζευγάρι μεταβλητών, η παρακάτω διαδικασία ελέγχου υπόθεσης.

Το επίπεδο σημαντικότητας τέθηκε στο $\alpha=0.05$ και η διαδικασία ελέγχου-υπόθεσης που ακολουθήθηκε ήταν η εξής:

- H_0 = Δεν υπάρχει συσχέτιση μεταξύ δύο μεταβλητών.
- H_1 = Υπάρχει συσχέτιση μεταξύ δύο μεταβλητών.

Η παρουσίαση των αποτελεσμάτων αρχίζει με την περιγραφική στατιστική ανάλυση, συνεχίζεται με την συγκριτική στατιστική ανάλυση και την παρουσίαση των συσχετίσεων και ολοκληρώνεται με την επιβεβαίωση ή την απόρριψη των ερευνητικών υποθέσεων.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4: ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

4.1 Περιγραφική Στατιστική Ανάλυση

Στο παρόν κεφάλαιο θα αναλυθούν όλοι οι δείκτες και τα δεδομένα που συλλέχθηκαν από το GEM για τα έτη από το 2005 έως το 2012.

➤ Χώρα

Ο Πίνακας 4.1 παρουσιάζει τις συχνότητες των περιπτώσεων ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, η επιχειρηματικότητα στις χώρες της **Βορείου** Ευρώπης παρουσιάζει μεγάλη **πτώση** μεταξύ των ετών 2005 και 2006, για να σταθεροποιηθεί έπειτα σε χαμηλά επίπεδα έως το 2012 – μάλιστα χωρίς να παρατηρείται κάποια αξιόλογη αντίδραση στη μακροοικονομική κρίση του 2008 και εξής – ενώ μεγάλη **αύξηση και σχετική σταθερότητα** παρουσιάζεται για τις χώρες της **Νοτίου** Ευρώπης μέχρι το 2010, ενώ από το 2011 έχουμε σημαντική πτώση, πιθανότατα ως ελαφρώς καθυστερημένη αντίδραση στην ύφεση που ξεκίνησε το 2008.

Πίνακας 4.1

	Χώρες Βόρειας Ευρώπης	Χώρες Νότιας Ευρώπης
	Συχνότητα	Συχνότητα
2005	23.385	10.039
2006	18.008	32.305
2007	10.005	31.880
2008	8.074	35.879
2009	8.050	33.888
2010	10.458	31.388
2011	9.128	21.500

2012	8.755	27.900
------	-------	--------

➤ **Μήνας διεξαγωγής της έρευνας**

Αναφορικά με το μήνα συλλογής των δεδομένων, από το 2005 έως το 2007 η συλλογή των στοιχείων γινόταν σε συγκεκριμένους μήνες **ενώ από το 2008 και έπειτα καθ' όλη τη διάρκεια του έτους** (Πίνακας 4.2).

Πίνακας 4.2

	Φεβρουάριος	Μάρτιος	Απρίλιος	Μάιος	Ιούνιος	Αύγουστος
2005	-	-	-	1.7	96.4	1.9
2006	-	0.6	1.2	-	98.2	-
2007	1.4	-	-	-	98.6	-
2008	-	-	-	-	100.0	-
2009	-	-	-	-	-	-
2010	-	-	-	-	-	-
2011	-	-	-	-	-	-
2012	-	-	-	-	-	-

➤ **Φύλο**

Ο Πίνακας 4.3 παρουσιάζει τα ποσοστά των συμμετεχόντων στην έρευνα σε αναλογία με το φύλο τους ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, τα ποσοστά του δείγματος είναι σχετικά ισορροπημένα με τις γυναίκες να είναι ελαφρώς περισσότερες για τις χώρες της Βορείου Ευρώπης και το ίδιο να ισχύει και στις περισσότερες περιπτώσεις των χωρών της Νοτίου Ευρώπης.

Πίνακας 4.3

	Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης	
	Άνδρες	Γυναίκες	Άνδρες	Γυναίκες
2005	47.8	52.2	47.5	52.5
2006	47.0	53.0	49.1	50.9
2007	47.4	52.6	48.8	51.2
2008	47.2	52.8	50.1	49.9
2009	48.9	51.1	49.4	50.6
2010	48.2	51.8	50.2	49.8
2011	48.4	51.6	49.8	50.2
2012	49.2	50.8	49.5	50.5

➤ **Ηλικία**

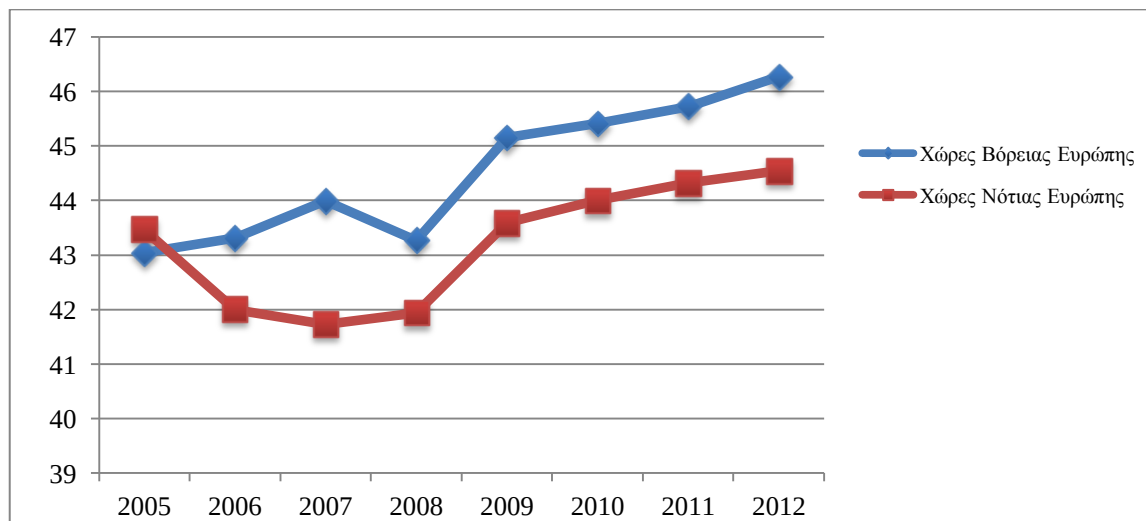
Ο Πίνακας 4.4 και το Διάγραμμα 4.1 παρουσιάζουν το **μέσο όρο ηλικίας** των συμμετεχόντων στην έρευνα ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, οι μέσοι όροι ηλικίας των ερωτώμενων ανεξαρτήτως έτους για τις χώρες της **Βορείου Ευρώπης παρουσιάζονται μεγαλύτεροι από αυτούς των χωρών της Νοτίου Ευρώπης, με ταυτόχρονη αύξηση και για τις δύο ομάδες.**

Πίνακας 4.4

	Χώρες Βόρειας Ευρώπης	Χώρες Νότιας Ευρώπης
2005	43.04	43.47
2006	43.31	42.00
2007	43.99	41.73

2008	43.27	41.94
2009	45.15	43.59
2010	45.41	44.00
2011	45.72	44.32
2012	46.27	44.54

Διάγραμμα 4.1



- Έχετε προσπαθήσει μόνος ή με άλλους να ξεκινήσετε μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια, συμπεριλαμβανομένων της αυτοαπασχόλησης και της πώλησης αγαθών ή υπηρεσιών σε άλλους;

Ο Πίνακας 4.5 και το Διάγραμμα 4.2 παρουσιάζουν τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων στην ερώτηση: «Έχετε προσπαθήσει μόνος ή με άλλους να ξεκινήσετε μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια, συμπεριλαμβανομένων της αυτοαπασχόλησης και της πώλησης αγαθών ή υπηρεσιών σε άλλους;», ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, ανεξαρτήτως έτους και ομάδας, η συντριπτική πλειοψηφία των ερωτώμενων δεν έχει προσπαθήσει να ξεκινήσει μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια, με το ποσοστό να παραμένει σχετικά σταθερό μεταξύ των ετών 2005 και 2012 και να παρουσιάζει σχετικά μεγαλύτερη μεταβολή για τις χώρες της Νοτίου Ευρώπης.

Πίνακας 4.5

	Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης	
	Όχι	Ναι	Όχι	Ναι
2005	95.6	4.4	95.9	4.1
2006	96.0	4.0	96.0	4.0
2007	95.0	5.0	95.4	4.6
2008	94.6	5.4	95.7	4.3
2009	95.3	4.7	97.5	2.5
2010	96.1	3.9	97.6	2.4
2011	95.6	4.4	93.6	6.4
2012	95.5	4.5	95.2	4.8

Διάγραμμα 4.2



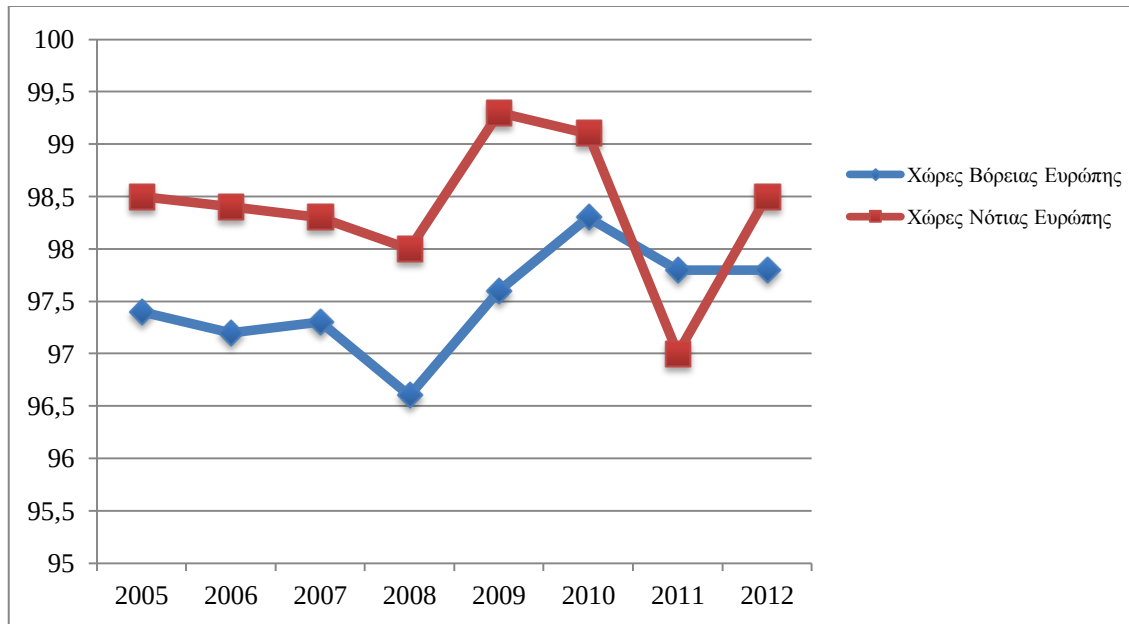
- Έχετε προσπαθήσει μόνος ή με άλλους να ξεκινήσετε μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια για τον τωρινό σας εργοδότη ως μέρος της δουλειάς σας;

Ο Πίνακας 4.6 και το Διάγραμμα 4.3 παρουσιάζουν τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων στην ερώτηση: «Έχετε προσπαθήσει μόνος ή με άλλους να ξεκινήσετε μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια για τον τωρινό σας εργοδότη ως μέρος της δουλειάς σας;», ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, ανεξαρτήτως έτους και ομάδας, η μεγάλη πλειοψηφία των ερωτώμενων δεν έχει προσπαθήσει να ξεκινήσει μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια ως μέρος της δουλειάς τους, με το ποσοστό να παραμένει σχετικά σταθερό μεταξύ των ετών 2005 και 2012 και να είναι ελάχιστα υψηλότερο για τις χώρες της Νοτίου Ευρώπης.

Πίνακας 4.6

	Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης	
	Όχι	Ναι	Όχι	Ναι
2005	97.4	2.6	98.5	1.5
2006	97.2	2.8	98.4	1.6
2007	97.3	2.7	98.3	1.7
2008	96.6	3.4	98.0	2.0
2009	97.6	2.4	99.3	0.7
2010	98.3	1.7	99.1	0.9
2011	97.8	2.2	97.0	3.0
2012	97.8	2.2	98.5	1.5

Διάγραμμα 4.3



- **Είσαστε μόνος ή με άλλους, ιδιοκτήτης μίας επιχείρησης στις οποίας τη διοίκηση συμμετέχετε, εργάζεστε ή πουλάτε αγαθά και υπηρεσίες;**

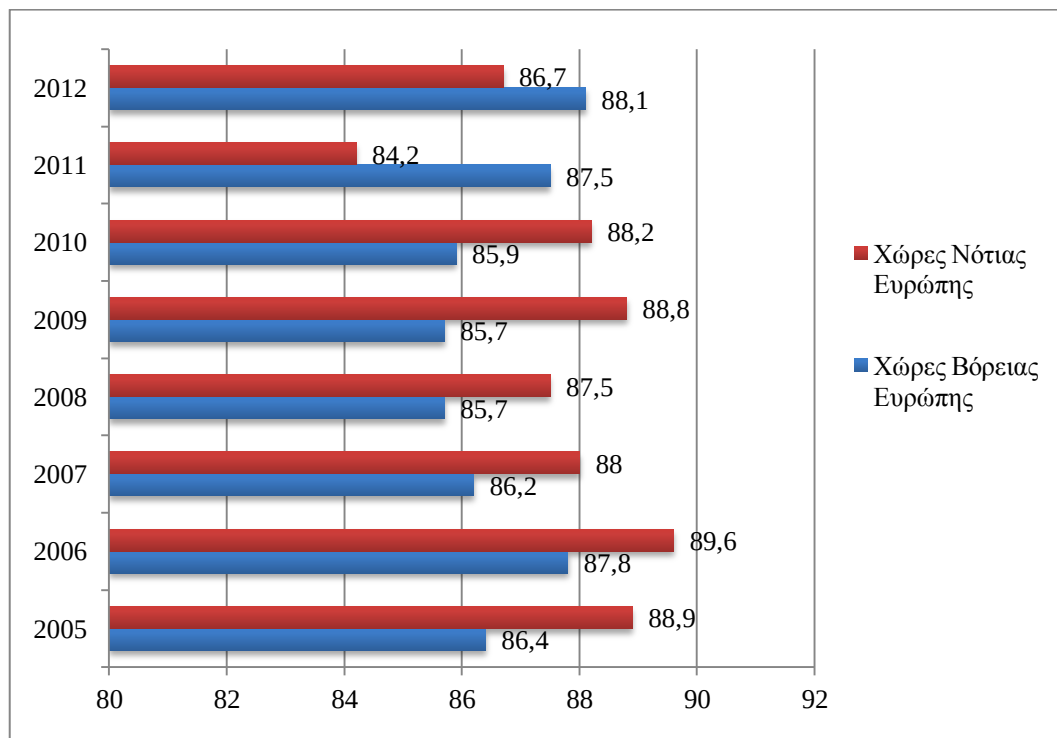
Ο Πίνακας 4.7 και το Διάγραμμα 4.4 παρουσιάζουν τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων στην ερώτηση: «Είσαστε μόνος ή με άλλους, ιδιοκτήτης μίας επιχείρησης στις οποίας τη διοίκηση συμμετέχετε, εργάζεστε ή πουλάτε αγαθά και υπηρεσίες;», ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **οι περισσότεροι εκ των ερωτώμενων δεν είναι ιδιοκτήτες μίας επιχείρησης στις οποίας συμμετέχουν τη διοίκηση ή εργάζονται, με τα τελευταία δύο έτη (2011-2012) το ποσοστό αυτό να είναι μεγαλύτερο για τις χώρες της Βορείου Ευρώπης, πράγμα το οποίο απεικονίζει αντιστροφή της τάσης από τα έτη 2005-2006.**

Πίνακας 4.7

	Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης	
	Όχι	Ναι	Όχι	Ναι
2005	86.4	13.6	88.9	11.1
2006	87.8	12.2	89.6	10.4

2007	86.2	13.8	88.0	12.0
2008	85.7	14.3	87.5	12.5
2009	85.7	14.3	88.8	11.2
2010	85.9	14.1	88.2	11.8
2011	87.5	12.5	84.2	15.8
2012	88.1	11.9	86.7	13.3

Διάγραμμα 4.4



- Έχετε, τα τελευταία τρία έτη, επενδύσει οικονομικούς πόρους σε μία νέα επιχειρηματική δραστηριότητα που ξεκίνησε από κάποιον άλλο (εκτός των περιπτώσεων αγοράς μετοχών ή αμοιβαίων κεφαλαίων);

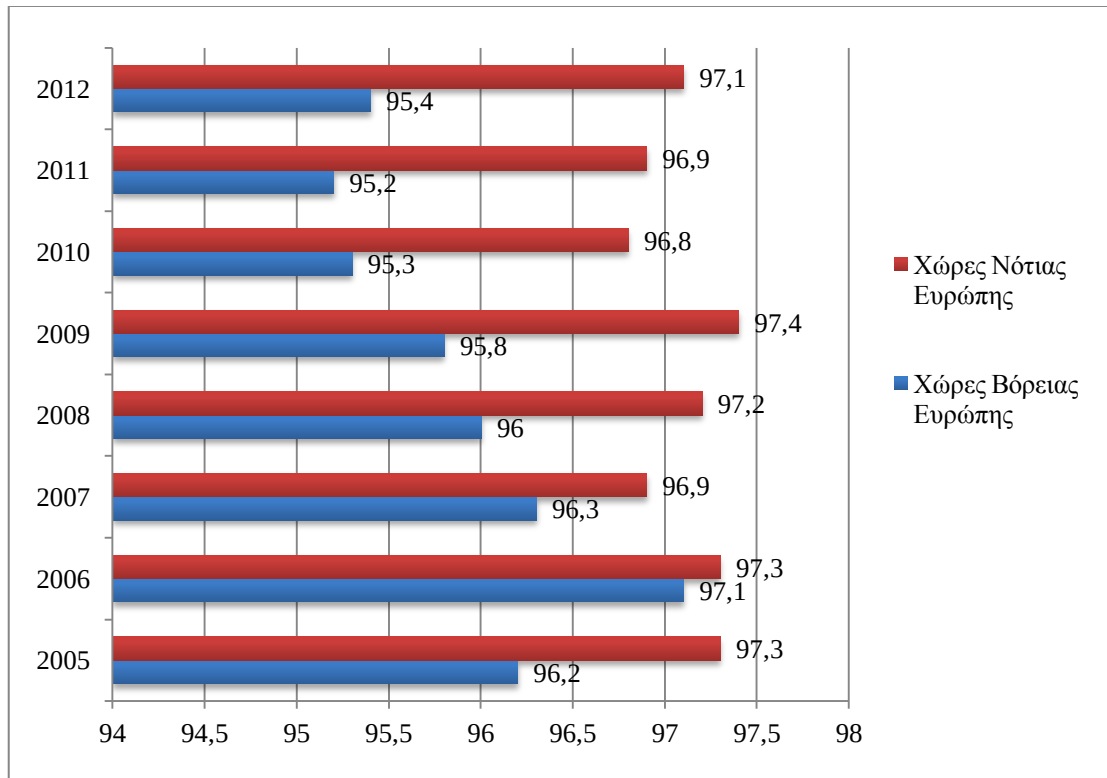
Ο Πίνακας 4.8 και το Διάγραμμα 4.5 παρουσιάζουν τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων στην ερώτηση: «Έχετε, τα τελευταία τρία έτη, επενδύσει οικονομικούς πόρους σε μία νέα επιχειρηματική δραστηριότητα που ξεκίνησε από κάποιον άλλο

(εκτός των περιπτώσεων αγοράς μετοχών ή αμοιβαίων κεφαλαίων);», ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, ανεξαρτήτως έτους και ομάδας, η ξεκάθαρη πλειοψηφία των ερωτώμενων δεν έχει επενδύσει οικονομικούς πόρους σε μία νέα επιχειρηματική δραστηριότητα που ξεκίνησε από κάποιον άλλο, με το ποσοστό να παραμένει σχετικά σταθερό μεταξύ των ετών 2005 και 2012 και να παρουσιάζεται σχετικά υψηλότερο για τις χώρες της Νοτίου Ευρώπης.

Πίνακας 4.8

	Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης	
	Όχι	Ναι	Όχι	Ναι
2005	96.2	3.8	97.3	2.7
2006	97.1	2.9	97.3	2.7
2007	96.3	3.7	96.9	3.1
2008	96.0	4.0	97.2	2.8
2009	95.8	4.2	97.4	2.6
2010	95.3	4.7	96.8	3.2
2011	95.2	4.8	96.9	3.1
2012	95.4	4.6	97.1	2.9

Διάγραμμα 4.5



- **Σχεδιάζετε μόνοι ή με άλλους, να ξεκινήσετε μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια εντός των επόμενων τριών ετών (συμπεριλαμβανομένης και της αυτοαπασχόλησης);**

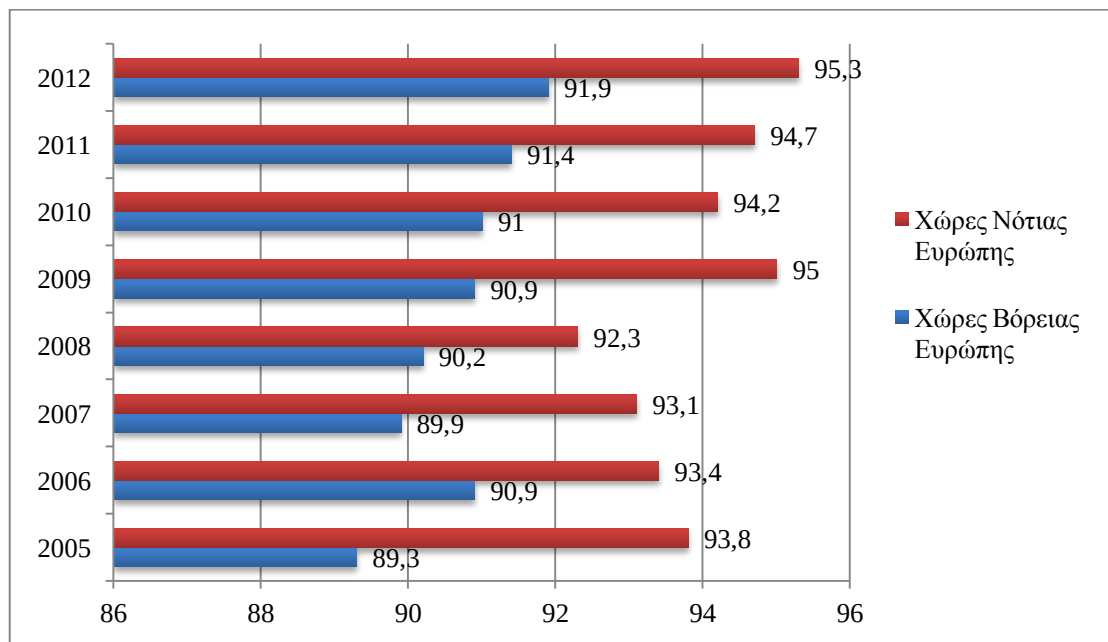
Ο Πίνακας 4.9 και το Διάγραμμα 4.6 παρουσιάζουν τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων στην ερώτηση: «Σχεδιάζετε μόνοι ή με άλλους, να ξεκινήσετε μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια εντός των επόμενων τριών ετών (συμπεριλαμβανομένης και της αυτοαπασχόλησης);», ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, ανεξαρτήτως έτους και ομάδας, **η συντριπτική πλειοψηφία των ερωτώμενων δεν σχεδιάζει να ξεκινήσει μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια εντός των επόμενων τριών ετών, με το ποσοστό των χωρών της Νοτίου Ευρώπης να είναι αισθητά χαμηλότερο.**

Πίνακας 4.9

	Χώρες Βόρειας Ευρώπης	Χώρες Νότιας Ευρώπης
--	-----------------------	----------------------

	Όχι	Ναι	Όχι	Ναι
2005	89.3	10.7	93.8	6.2
2006	90.9	9.1	93.4	6.6
2007	89.9	10.1	93.1	6.9
2008	90.2	9.8	92.3	7.7
2009	90.9	9.1	95.0	5.0
2010	91.0	9.0	94.2	5.8
2011	91.4	8.6	94.7	5.3
2012	91.9	8.1	95.3	4.7

Διάγραμμα 4.6



- Έχετε κατά τη διάρκεια των προηγούμενων 12 μηνών, πουλήσει, διακόψει ή «κλείσει» μία επιχείρηση στην οποία ήσασταν ιδιοκτήτης ή διαχειριστής;

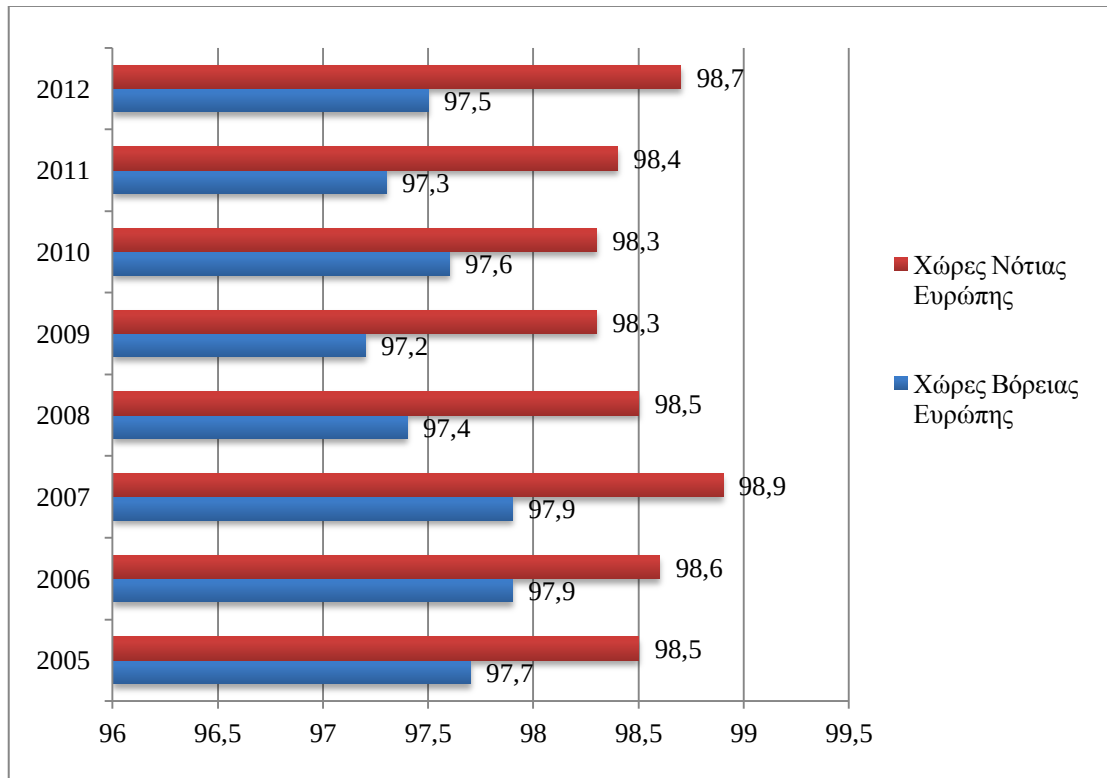
Ο Πίνακας 4.10 και το Διάγραμμα 4.7 παρουσιάζουν τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων στην ερώτηση «Έχετε κατά τη διάρκεια των προηγούμενων 12

μηνών, πουλήσει, διακόψει ή «κλείσει» μία επιχείρηση στην οποία ήσασταν ιδιοκτήτης ή διαχειριστής;», ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, ανεξαρτήτως έτους και ομάδας, **ξεκάθαρα το μεγαλύτερο κομμάτι των ερωτώμενων δεν έχει πουλήσει, διακόψει ή «κλείσει» μία επιχείρηση στην οποία ήταν ιδιοκτήτης ή διαχειριστής κατά της διάρκεια των τελευταίων 12 μηνών, με το ποσοστό να παραμένει σχετικά σταθερό μεταξύ των ετών 2005 και 2012.**

Πίνακας 4.10

	Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης	
	Όχι	Ναι	Όχι	Ναι
2005	97.7	2.3	98.5	1.5
2006	97.9	2.1	98.6	1.4
2007	97.9	2.1	98.9	1.1
2008	97.4	2.6	98.5	1.5
2009	97.2	2.8	98.3	1.7
2010	97.6	2.4	98.3	1.7
2011	97.3	2.7	98.4	1.6
2012	97.5	2.5	98.7	1.3

Διάγραμμα 4.7



- **Γνωρίζετε προσωπικά κάποιον που να έχει ξεκινήσει μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια κατά τα τελευταία δύο έτη;**

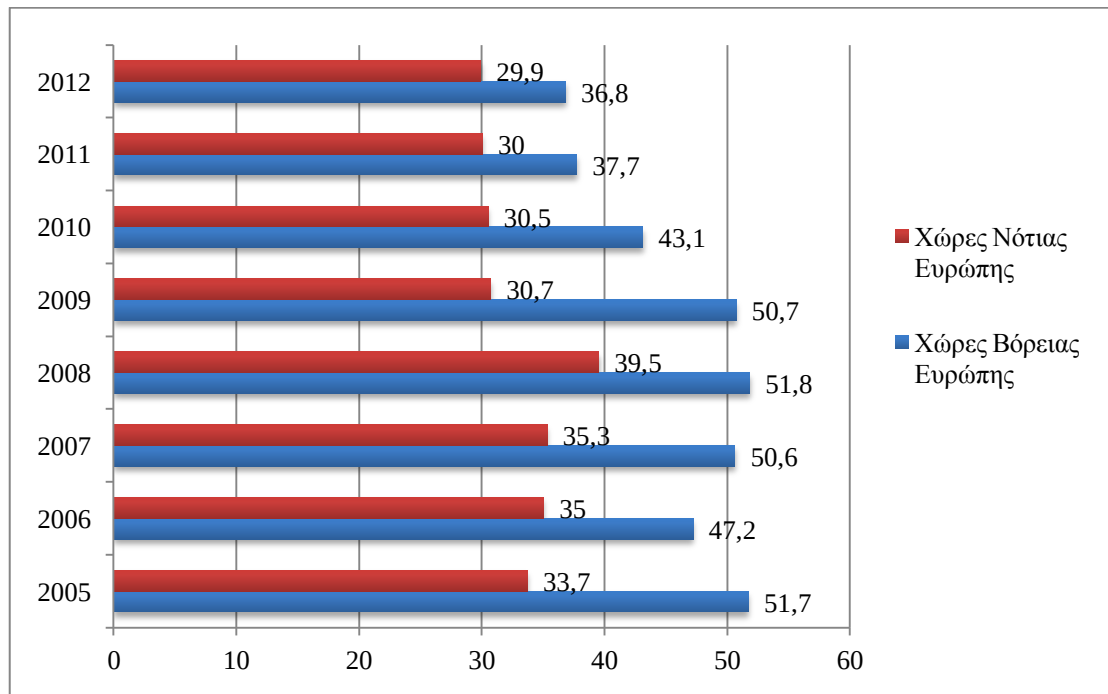
Ο Πίνακας 4.11 και το Διάγραμμα 4.8 παρουσιάζουν τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων στην ερώτηση «Γνωρίζετε προσωπικά κάποιον που να έχει ξεκινήσει μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια κατά τα τελευταία δύο έτη;», ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **οι ερωτώμενοι από τις χώρες της Βορείου Ευρώπης γνωρίζουν προσωπικά κάποιον που να έχει ξεκινήσει μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια κατά τα τελευταία δύο έτη με το ποσοστό αυτό να μειώνεται σε μεγάλο βαθμό τα έτη 2011 και 2012, αντιθέτως σταθερά το μεγαλύτερο ποσοστό των ερωτώμενων των χωρών της Νοτίου Ευρώπης, δεν γνωρίζει κάποιον που να έχει ξεκινήσει μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια κατά τα τελευταία δύο έτη.**

Πίνακας 4.11

	Χώρες Βόρειας Ευρώπης	Χώρες Νότιας Ευρώπης
--	-----------------------	----------------------

	Όχι	Ναι	Όχι	Ναι
2005	48.3	51.7	66.3	33.7
2006	52.8	47.2	65.0	35.0
2007	49.4	50.6	64.7	35.3
2008	48.2	51.8	60.5	39.5
2009	49.3	50.7	69.3	30.7
2010	56.9	43.1	69.5	30.5
2011	62.3	37.7	70.0	30.0
2012	63.2	36.8	70.1	29.9

Διάγραμμα 4.8



- Εντός των επόμενων έξι μηνών, θεωρείτε ότι θα υπάρχουν ευκαιρίες για την έναρξη μίας νέας επιχειρηματικής προσπάθειας στην περιοχή όπου ζείτε;

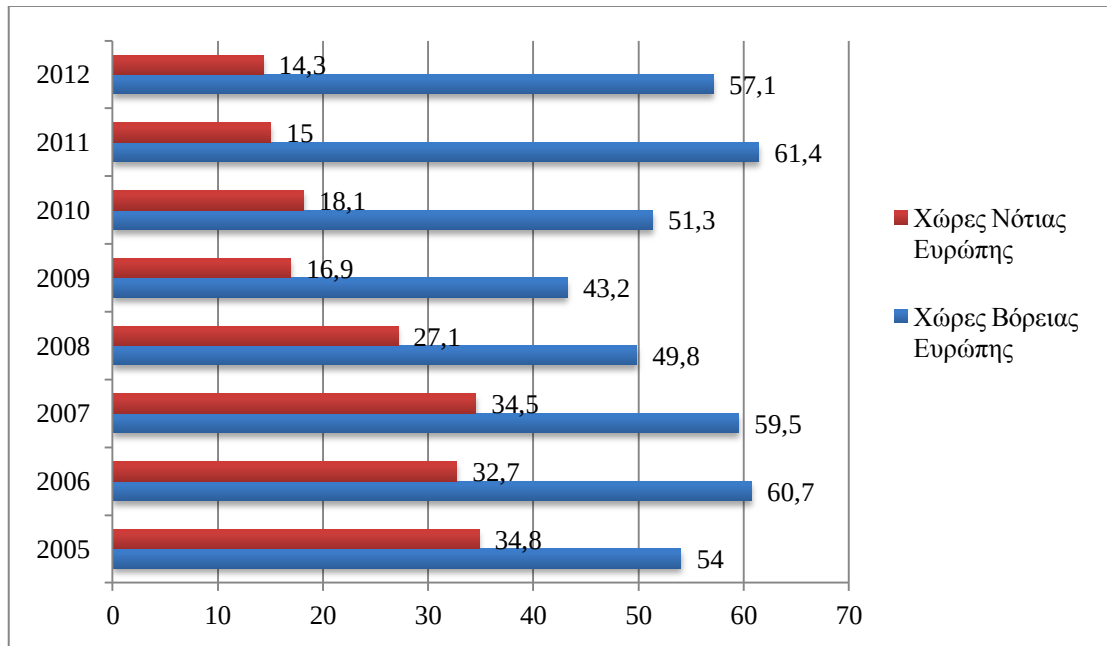
Ο Πίνακας 4.12 και το Διάγραμμα 4.9 παρουσιάζουν τα ποσοστά των απαντήσεων

των ερωτηθέντων στην ερώτηση: «Εντός των επόμενων έξι μηνών, θεωρείτε ότι θα υπάρχουν ευκαιρίες για την έναρξη μίας νέας επιχειρηματικής προσπάθειας στην περιοχή όπου ζείτε;», ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **οι περισσότεροι εκ των ερωτώμενων από τις χώρες της Βορείου Ευρώπης πιστεύουν ότι θα υπάρξουν ευκαιρίες για την έναρξη μίας νέας επιχειρηματικής προσπάθειας στην περιοχή όπου ζουν, αντιθέτως το μεγαλύτερο ποσοστό των ερωτώμενων των χωρών της Νοτίου Ευρώπης έχει εντελώς αντίθετη άποψη με την συντριπτική πλειοψηφία να μην πιστεύει κάτι τέτοιο.** Στο σημείο αυτό πρέπει να σημειώσουμε ότι η παρατηρούμενη διαφορά υπέρ των βορειοευρωπαίων εκτός από την επιχειρηματική αντίληψη, πιθανώς να οφείλεται και σε αντικειμενικές συνθήκες σχετικές με την εν γένει οικονομική κατάσταση της χώρας τους. Πράγμα το οποίο, πιθανώς να εξηγεί την εκτόξευση των αρνητικών απαντήσεων των νοτιοευρωπαίων μετά το 2008-2009.

Πίνακας 4.12

	Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης	
	Όχι	Ναι	Όχι	Ναι
2005	46.0	54.0	65.2	34.8
2006	39.3	60.7	67.3	32.7
2007	40.5	59.5	65.5	34.5
2008	50.2	49.8	72.9	27.1
2009	56.8	43.2	83.1	16.9
2010	48.7	51.3	81.9	18.1
2011	38.6	61.4	85.0	15.0
2012	42.9	57.1	85.7	14.3

Διάγραμμα 4.9



- **Πιστεύετε ότι έχετε τη γνώση και τις ικανότητες να ξεκινήσετε μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια;**

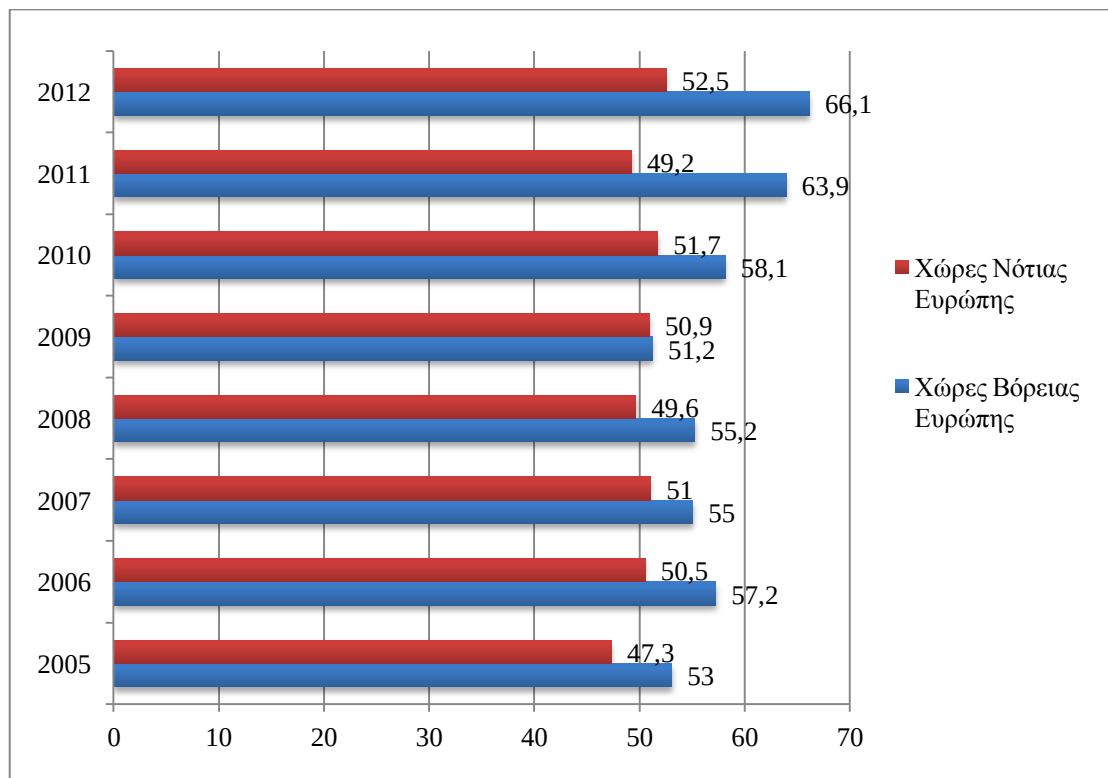
Ο Πίνακας 4.13 και το Διάγραμμα 4.10 παρουσιάζουν τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων στην ερώτηση «Πιστεύετε ότι έχετε τη γνώση και τις ικανότητες να ξεκινήσετε μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια;», ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **ανεξαρτήτως έτους και ομάδας, η πλειοψηφία των ερωτώμενων πιστεύει ότι δεν έχει τη γνώση και τις ικανότητες να ξεκινήσει μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια, με το ποσοστό αυτό να είναι αισθητά υψηλότερο για τις χώρες της Βορείου Ευρώπης.**

Πίνακας 4.13

	Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης	
	Όχι	Ναι	Όχι	Ναι
2005	53.0	47.0	47.3	52.7
2006	57.2	42.8	50.5	49.5
2007	55.0	45.0	51.0	49.0

2008	55.2	44.8	49.6	50.4
2009	51.2	48.8	50.9	49.1
2010	58.1	41.9	51.7	48.3
2011	63.9	36.1	49.2	50.8
2012	66.1	33.9	52.5	47.5

Διάγραμμα 4.10



- **Πιστεύετε ότι ο κίνδυνος αποτυχίας σας αποτρέπει από την έναρξη μίας νέας επιχειρηματικής προσπάθειας;**

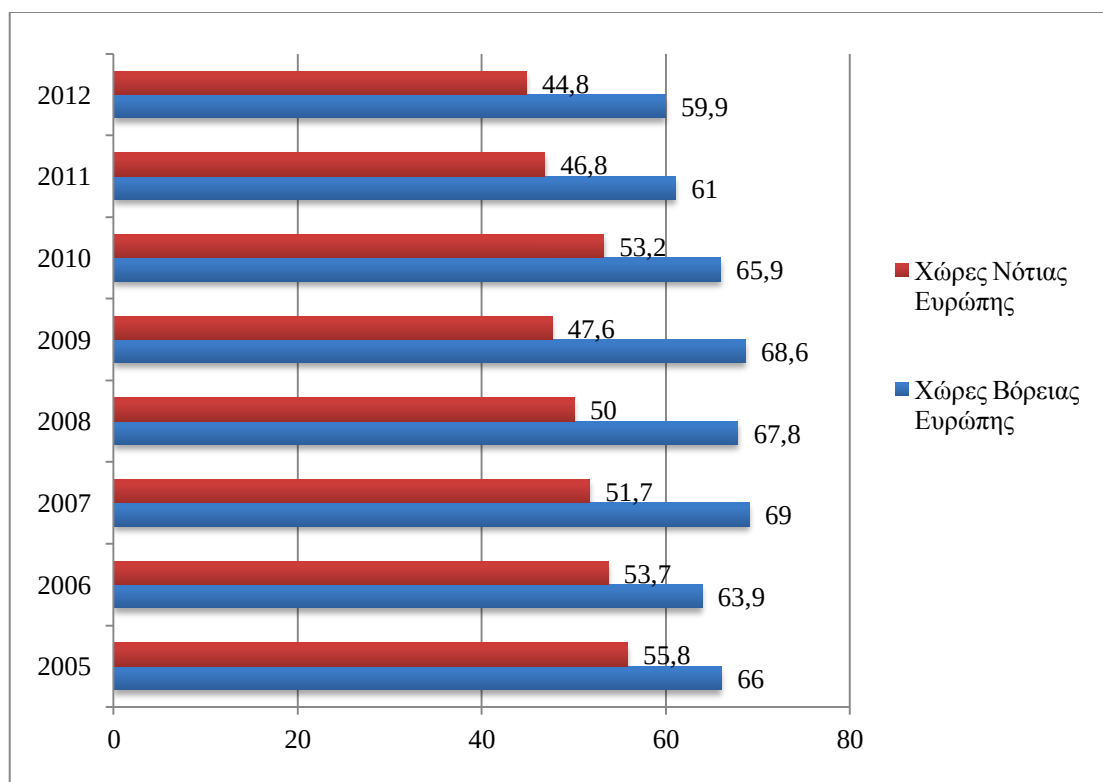
Ο Πίνακας 4.14 και το Διάγραμμα 4.11 παρουσιάζουν τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων στην ερώτηση «Πιστεύετε ότι ο κίνδυνος αποτυχίας σας αποτρέπει από την έναρξη μίας νέας επιχειρηματικής προσπάθειας;», ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **οι περισσότεροι εκ των ερωτώμενων από τις χώρες της Βορείου Ευρώπης πιστεύουν ότι ο κίνδυνος**

αποτυχίας δεν τους αποτρέπει από την έναρξη μίας νέας επιχειρηματικής προσπάθειας, αντιθέτως το μεγαλύτερο ποσοστό των ερωτώμενων των χωρών της Νοτίου Ευρώπης έχει εντελώς αντίθετη άποψη με την πλειοψηφία (ειδικότερα κατά τα έτη 2011 και 2012) να πιστεύει ότι ο κίνδυνος αποτυχίας είναι αποτρεπτικός παράγοντας για την έναρξη μίας νέας επιχειρηματικής προσπάθειας.

Πίνακας 4.14

	Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης	
	Όχι	Ναι	Όχι	Ναι
2005	66.0	34.0	55.8	44.2
2006	63.9	36.1	53.7	46.3
2007	69.0	31.0	51.7	48.3
2008	67.8	32.2	50.0	50.0
2009	68.6	31.4	47.6	52.4
2010	65.9	34.1	53.2	46.8
2011	61.0	39.0	46.8	53.2
2012	59.9	40.1	44.8	55.2

Διάγραμμα 4.11



- **Στην χώρα όπου ζείτε οι περισσότεροι πολίτες προτιμούν όλοι να έχουν ένα παρόμοιο βιοτικό επίπεδο;**

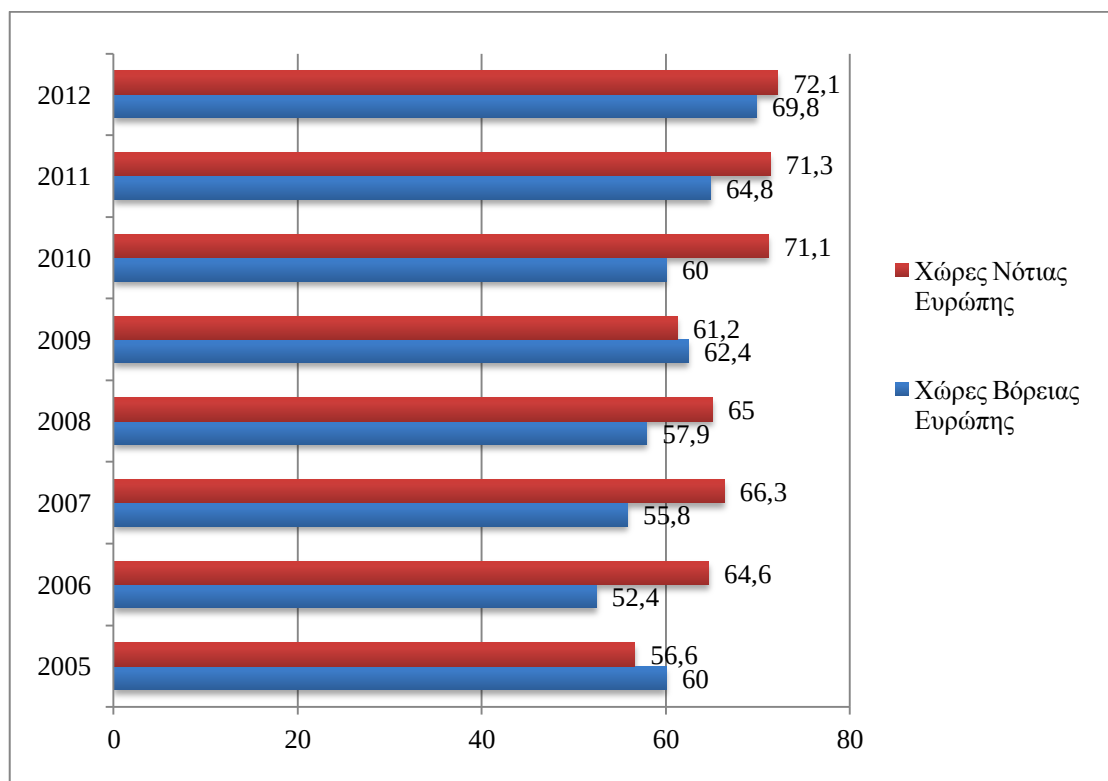
Ο Πίνακας 4.15 και το Διάγραμμα 4.12 παρουσιάζουν τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων στην ερώτηση «Στη χώρα όπου ζείτε οι περισσότεροι πολίτες προτιμούν όλοι να έχουν ένα παρόμοιο βιοτικό επίπεδο;», ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, ανεξαρτήτως έτους και ομάδας, η πλειοψηφία των ερωτώμενων πιστεύει ότι στην χώρα όπου ζουν οι περισσότεροι πολίτες προτιμούν όλοι να έχουν ένα παρόμοιο βιοτικό επίπεδο, με το ποσοστό αυτό να είναι σχετικά υψηλότερο για τις χώρες της Νοτίου Ευρώπης.

Πίνακας 4.15

	Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης	
	Όχι	Ναι	Όχι	Ναι
2005	40.0	60.0	43.4	56.6

2006	47.6	52.4	35.4	64.6
2007	44.2	55.8	33.7	66.3
2008	42.1	57.9	35.0	65.0
2009	37.6	62.4	38.8	61.2
2010	40.0	60.0	28.9	71.1
2011	35.2	64.8	28.7	71.3
2012	30.2	69.8	27.9	72.1

Διάγραμμα 4.12



- Στη χώρα σας, οι περισσότεροι πολίτες θεωρούν πως το να ξεκινήσεις μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια είναι μία πολύ καλή επιλογή για την επαγγελματική καριέρα κάποιου;

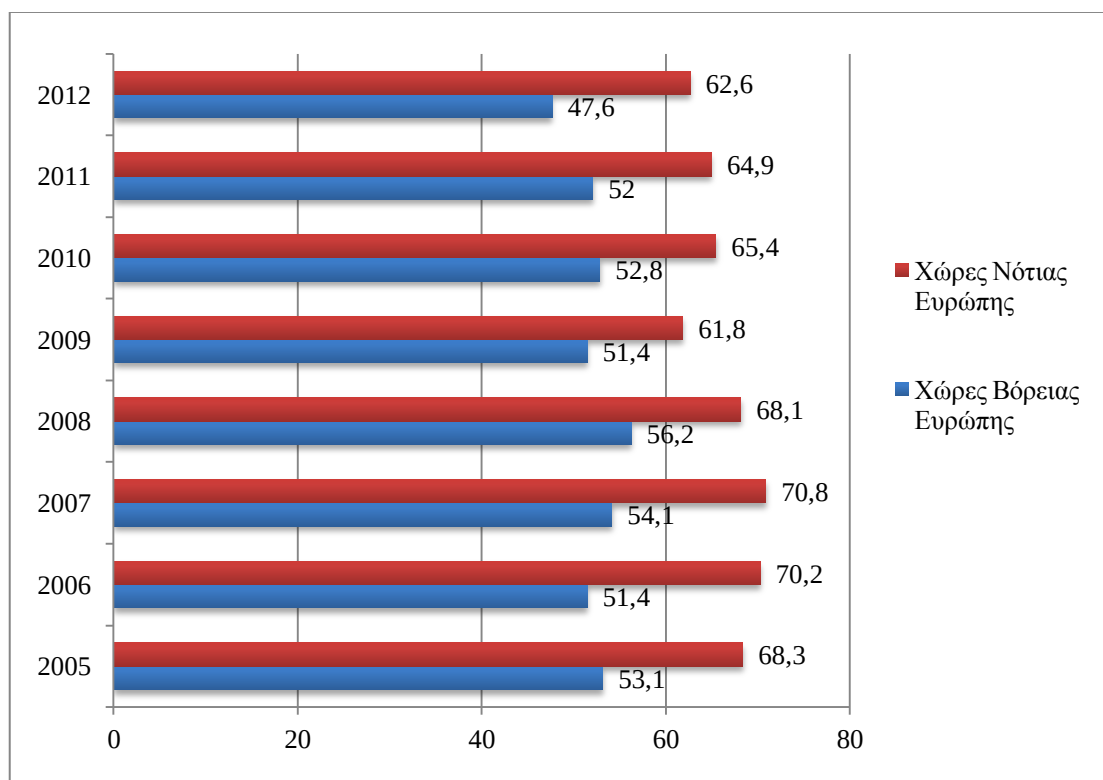
Ο Πίνακας 4.16 και το Διάγραμμα 4.13 παρουσιάζουν τα ποσοστά των απαντήσεων

των ερωτηθέντων στην ερώτηση «Στη χώρα σας, οι περισσότεροι πολίτες θεωρούν πως το γεγονός να ξεκινήσεις μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια είναι μία πολύ καλή επιλογή για την επαγγελματική καριέρα κάποιου;», ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, ανεξαρτήτως έτους και ομάδας, **το μεγαλύτερο μέρος των ερωτώμενων πιστεύει ότι στη χώρα τους, οι περισσότεροι πολίτες θεωρούν πως το γεγονός να ξεκινήσεις μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια είναι μία πολύ καλή επιλογή για την επαγγελματική καριέρα κάποιου με το ποσοστό αυτό να είναι αρκετά μεγαλύτερο για τις χώρες της Νοτίου Ευρώπης.**

Πίνακας 4.16

	Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης	
	Όχι	Ναι	Όχι	Ναι
2005	46.9	53.1	31.7	68.3
2006	48.6	51.4	29.8	70.2
2007	45.9	54.1	29.2	70.8
2008	43.8	56.2	31.9	68.1
2009	48.6	51.4	38.2	61.8
2010	47.2	52.8	34.6	65.4
2011	48.0	52.0	35.1	64.9
2012	52.4	47.6	37.4	62.6

Διάγραμμα 4.13



- Στη χώρα σας, οι πολίτες που έχουν κάνει μία πετυχημένη επιχειρηματική προσπάθεια έχουν υψηλό status (κοινωνική θέση) και αντιμετωπίζονται με σεβασμό;

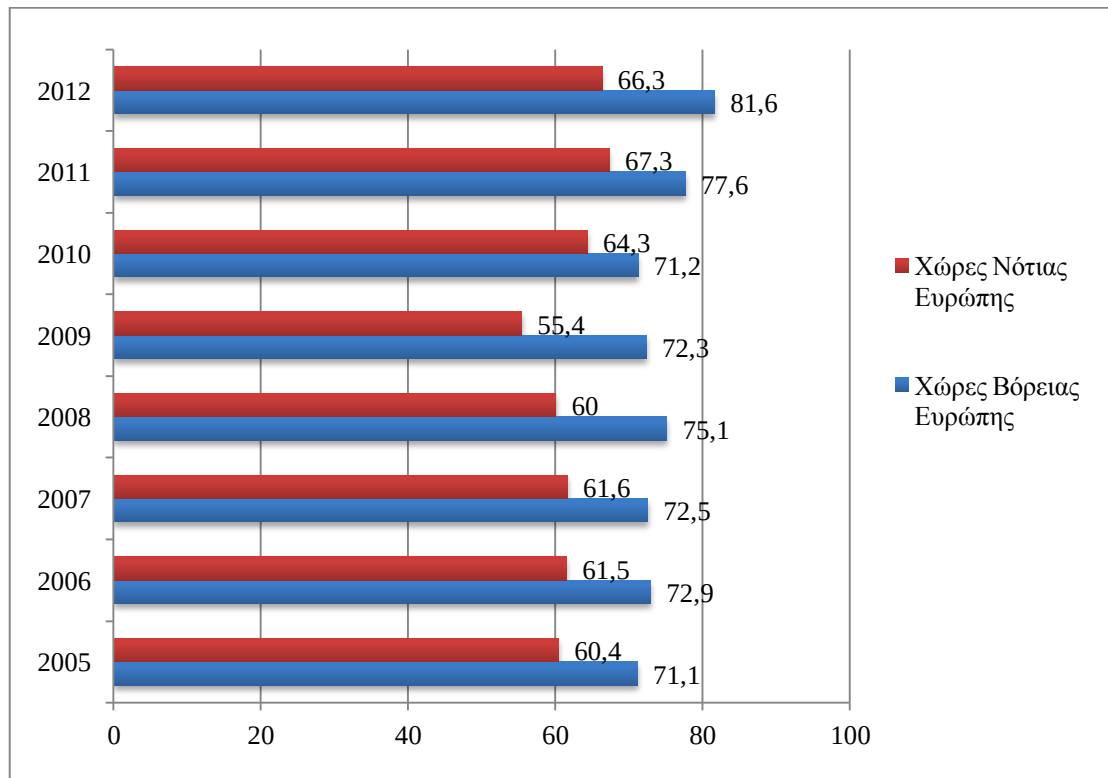
Ο Πίνακας 4.17 και το Διάγραμμα 4.14 παρουσιάζουν τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων στην ερώτηση «Στη χώρα σας, οι πολίτες που έχουν κάνει μία πετυχημένη επιχειρηματική προσπάθεια έχουν υψηλό status και αντιμετωπίζονται με σεβασμό», ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, ανεξαρτήτως έτους και ομάδας, η πλειοψηφία των ερωτώμενων δήλωσε ότι στη χώρα τους, οι πολίτες που έχουν κάνει μία πετυχημένη επιχειρηματική προσπάθεια έχουν υψηλό status και αντιμετωπίζονται με σεβασμό, με το ποσοστό αυτό να είναι μεγαλύτερο για τις χώρες της Βορείου Ευρώπης.

Πίνακας 4.17

	Χώρες Βόρειας Ευρώπης	Χώρες Νότιας Ευρώπης
--	-----------------------	----------------------

	Όχι	Ναι	Όχι	Ναι
2005	28.9	71.1	39.6	60.4
2006	27.1	72.9	38.5	61.5
2007	27.5	72.5	38.4	61.6
2008	24.9	75.1	40.0	60.0
2009	27.7	72.3	44.6	55.4
2010	28.8	71.2	35.7	64.3
2011	22.4	77.6	32.7	67.3
2012	18.4	81.6	33.7	66.3

Διάγραμμα 4.14



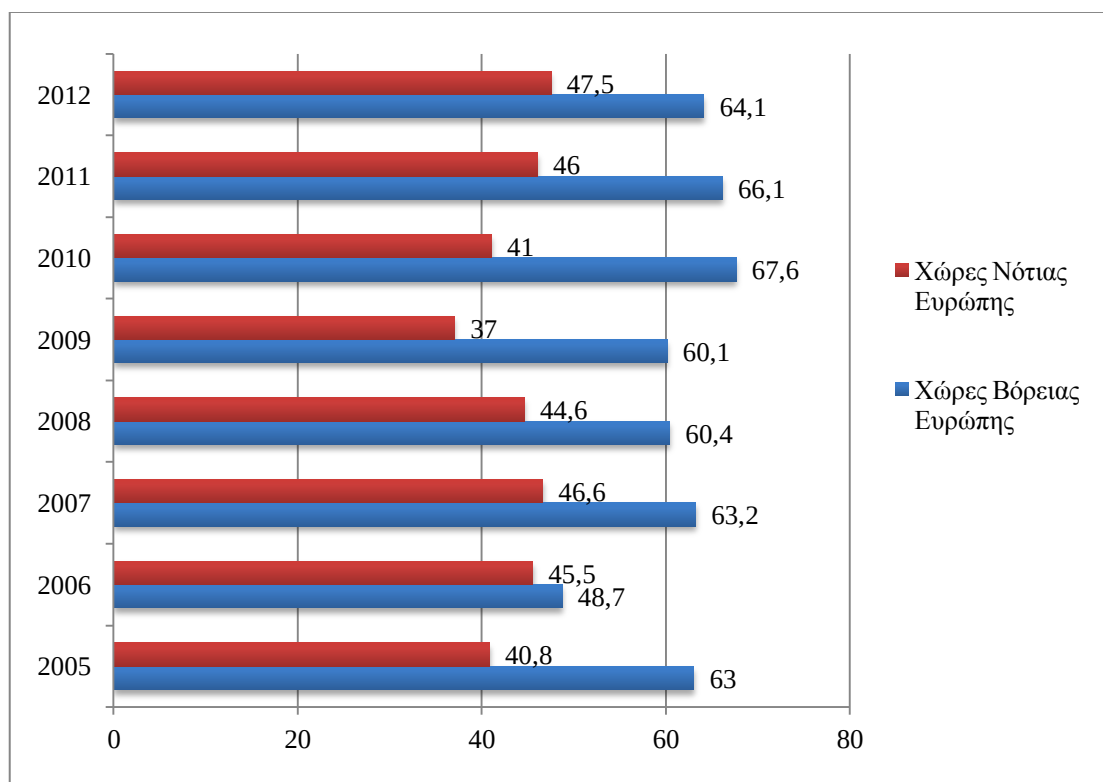
- Στην χώρα σας, συχνά θα παρακολουθήσετε στα μέσα μαζικής επικοινωνίας ιστορίες επιτυχημένων επιχειρήσεων;

Ο Πίνακας 4.18 και το Διάγραμμα 4.15 παρουσιάζουν τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων στην ερώτηση «Στην χώρα σας, συχνά θα παρακολουθήσετε στα μέσα μαζικής επικοινωνίας ιστορίες επιτυχημένων επιχειρήσεων;», ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **οι πιο πολλοί εκ των ερωτώμενων από τις χώρες της Βορείου Ευρώπης δήλωσαν ότι συχνά παρακολουθούν στα μέσα μαζικής επικοινωνίας ιστορίες επιτυχημένων επιχειρήσεων, αντιθέτως το μεγαλύτερο ποσοστό των ερωτώμενων των χωρών της Νοτίου Ευρώπης δήλωσε ότι κάτι τέτοιο δε συμβαίνει.**

Πίνακας 4.18

	Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης	
	Όχι	Ναι	Όχι	Ναι
2005	37.0	63.0	59.2	40.8
2006	51.3	48.7	54.5	45.5
2007	36.8	63.2	53.4	46.6
2008	39.6	60.4	55.4	44.6
2009	39.9	60.1	63.0	37.0
2010	32.4	67.6	59.0	41.0
2011	33.9	66.1	54.0	46.0
2012	35.9	64.1	52.5	47.5

Διάγραμμα 4.15



- **Κατά τη διάρκεια των τελευταίων 12 μηνών έχετε κάνει οτιδήποτε ώστε να βοηθήσετε στην έναρξη μίας νέας επιχειρηματικής προσπάθειας;**

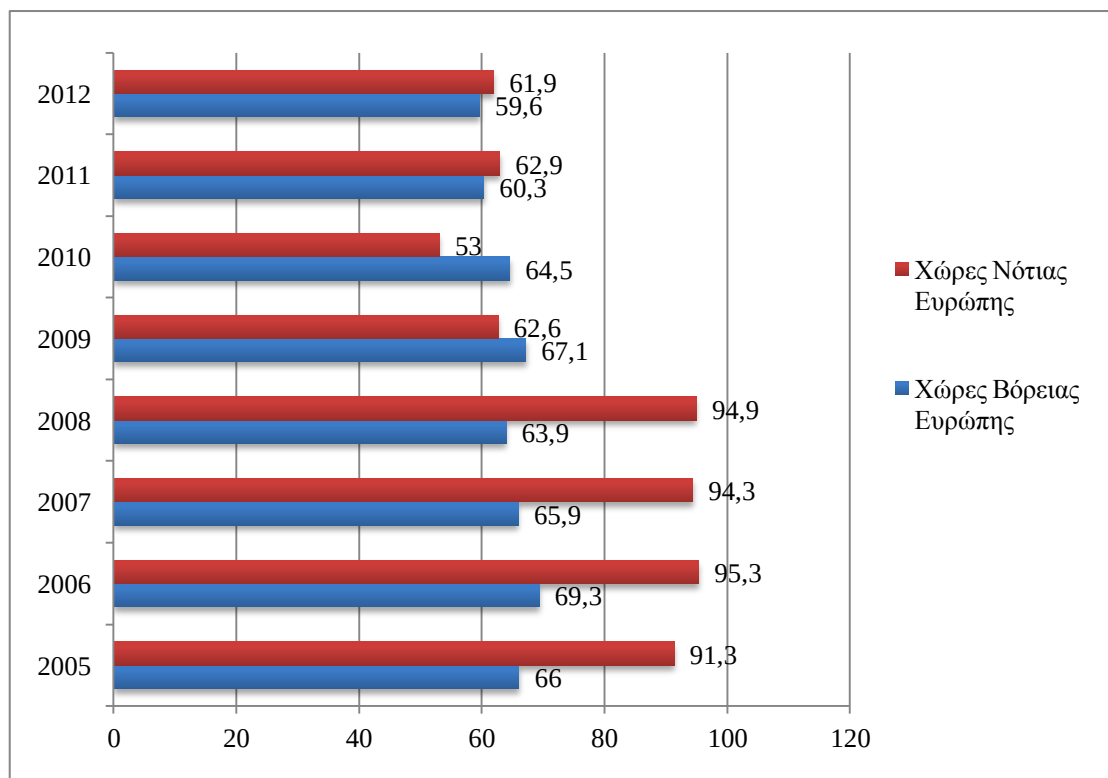
Ο Πίνακας 4.19 και το Διάγραμμα 4.16 παρουσιάζουν τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων στην ερώτηση «Κατά τη διάρκεια των τελευταίων 12 μηνών έχετε κάνει οτιδήποτε ώστε να βοηθήσετε στην έναρξη μίας νέας επιχειρηματικής προσπάθειας;», ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, ανεξαρτήτως έτους και ομάδας, **η πλειοψηφία των ερωτώμενων κατά τη διάρκεια των τελευταίων 12 μηνών έχει κάνει κάτι ώστε να βοηθήσει στην έναρξη μίας νέας επιχειρηματικής προσπάθειας. Παρά ταύτα το ποσοστό αυτό παρουσιάζει ιδιαίτερη μείωση από το 2008 και έπειτα για τις χώρες της Νοτίου Ευρώπης.**

Πίνακας 4.19

	Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης	
	Όχι	Ναι	Όχι	Ναι

2005	34.0	66.0	8.7	91.3
2006	30.7	69.3	4.7	95.3
2007	34.1	65.9	5.7	94.3
2008	36.1	63.9	5.1	94.9
2009	32.9	67.1	37.4	62.6
2010	35.5	64.5	47.0	53.0
2011	39.7	60.3	37.1	62.9
2012	40.4	59.6	38.1	61.9

Διάγραμμα 4.16



➤ **Προσωπικά είστε ιδιοκτήτης ολόκληρης ή μέρους κάποιας επιχείρησης;**

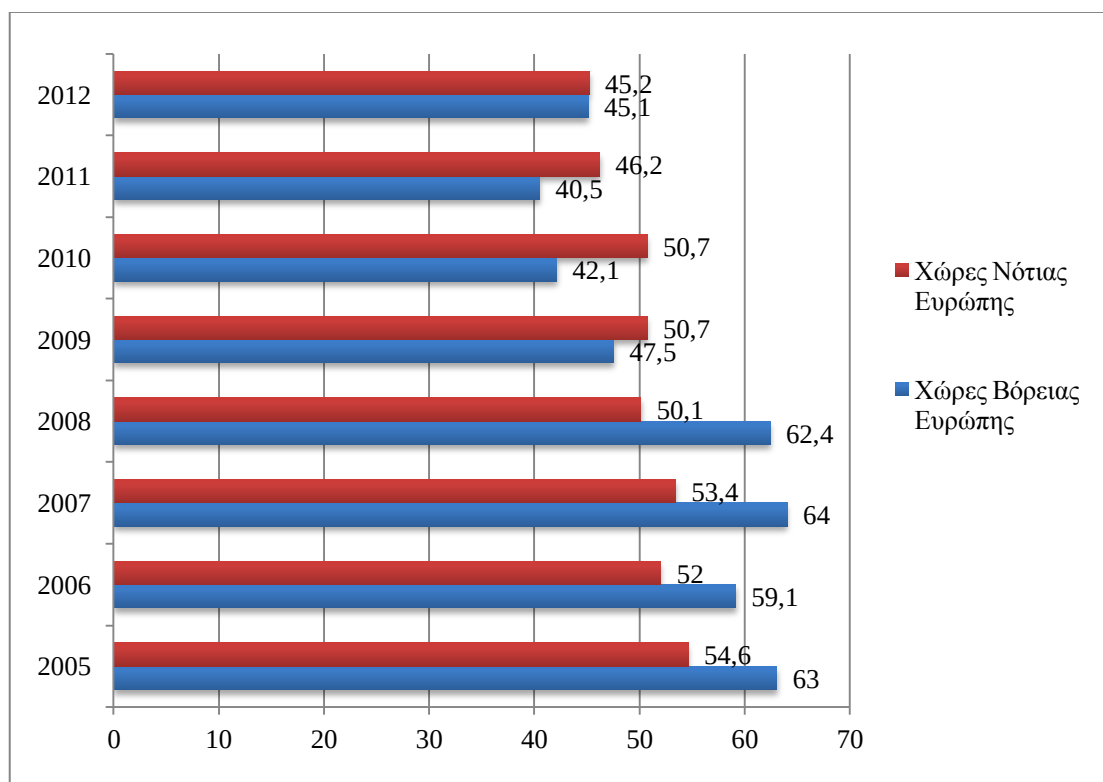
Ο Πίνακας 4.20 και το Διάγραμμα 4.17 παρουσιάζουν τα ποσοστά των απαντήσεων

των ερωτηθέντων στην ερώτηση «Προσωπικά είστε ιδιοκτήτης ολόκληρης ή μέρους κάποιας επιχείρησης;», ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, ανεξαρτήτως έτους και ομάδας, **το μεγαλύτερο μέρος των ερωτώμενων είναι ιδιοκτήτες ενός μέρους κάποιας επιχείρησης, με το ποσοστό των μη ιδιοκτητών να εμφανίζεται αρκετά μεγαλύτερο από το 2009 και έπειτα.**

Πίνακας 4.20

	Χώρες Βόρειας Ευρώπης			Χώρες Νότιας Ευρώπης		
	Ολόκληρο	Μέρος	Καθόλου	Ολόκληρο	Μέρος	Καθόλου
2005	37.0	63.0	0.0	45.4	54.6	0.0
2006	40.9	59.1	0.0	48.0	52.0	0.0
2007	36.0	64.0	0.0	46.6	53.4	0.0
2008	37.6	62.4	0.0	49.9	50.1	0.0
2009	33.0	47.5	19.5	45.1	50.7	4.2
2010	42.7	42.1	15.1	43.9	50.7	5.5
2011	34.6	40.5	24.9	39.0	46.2	14.7
2012	33.2	45.1	21.6	42.5	45.2	12.3

Διάγραμμα 4.17



- **Τι αριθμός ανθρώπων, (συμπεριλαμβανομένου του εαυτού σας), θα έχει μερίδιο στη νέα επιχειρηματική προσπάθεια;**

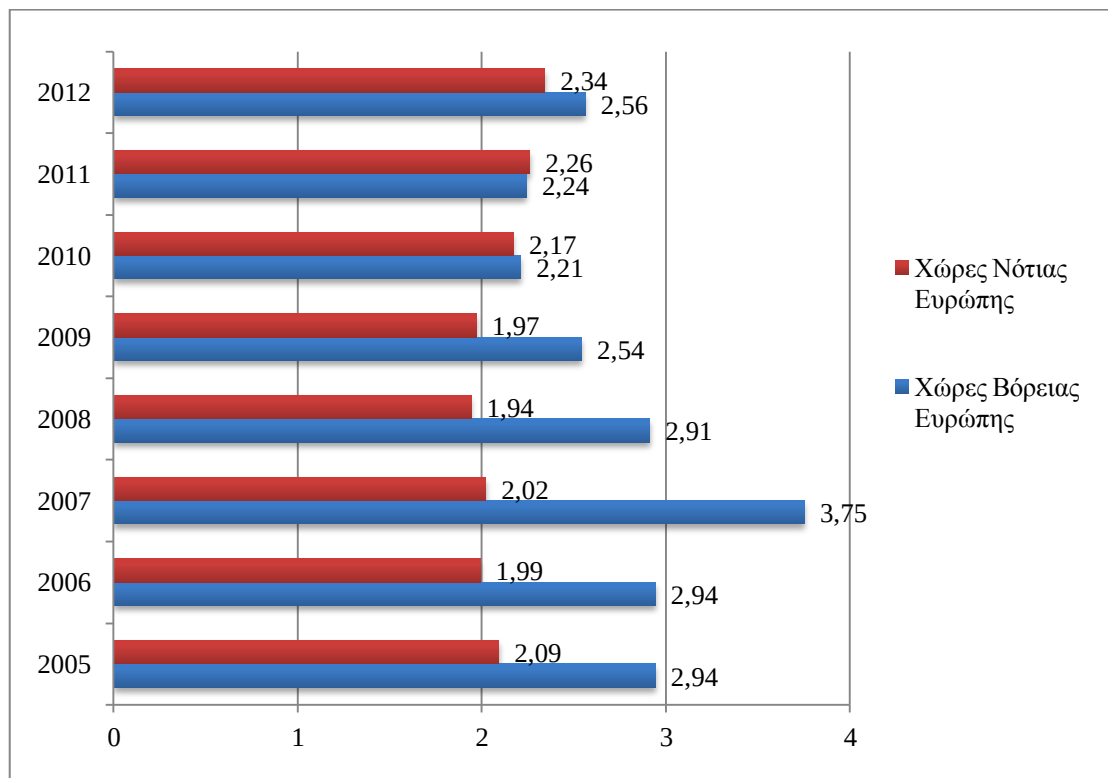
Ο Πίνακας 4.21 και το Διάγραμμα 4.18 παρουσιάζουν τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων στην ερώτηση «Τι αριθμός ανθρώπων, (συμπεριλαμβανομένου του εαυτού σας), θα έχει μερίδιο στη νέα επιχειρηματική προσπάθεια;», ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **ανεξαρτήτως ομάδας, ο αριθμός των συμμετεχόντων στη νέα επιχειρηματική προσπάθεια είναι σχετικά σταθερός με περισσότερες συνεργασίες να παρουσιάζονται για τις χώρες της Βορείου Ευρώπης.**

Πίνακας 4.21

	Χώρες Βόρειας Ευρώπης	Χώρες Νότιας Ευρώπης
2005	2.94	2.09
2006	2.94	1.99

2007	3.75	2.02
2008	2.91	1.94
2009	2.54	1.97
2010	2.21	2.17
2011	2.24	2.26
2012	2.56	2.34

Διάγραμμα 4.18



4.2 Συγκριτική Στατιστική Ανάλυση

Παρακάτω παρουσιάζονται διάφορες συσχετίσεις μεταξύ των μεταβλητών με σκοπό να απαντηθούν τα υπεράνω τεθέντα ερευνητικά ερωτήματα.

- **Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα / Χώρα**

Ο Πίνακας 4.22 παρουσιάζει τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων αναφορικά με την τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, με εξαίρεση τα δύο τελευταία έτη της έρευνας (2011-2012) κατά τα οποία αντιστρέφεται η τάση, το **ποσοστό των συμμετεχόντων στη νέα επιχειρηματική προσπάθεια, είναι σχετικά σταθερό με περισσότερες συνεργασίες να παρουσιάζονται για τις χώρες της Νότιας Ευρώπης.**

Επίσης, όπως προκύπτει από το τεστ χ^2 ο δείκτης σημαντικότητας ($\text{sig.} = 0.000$) είναι μικρότερος του α (επίπεδο σημαντικότητας), επομένως συμπεραίνουμε πως υπάρχει **στατιστικά σημαντική συσχέτιση** και πως οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα» **διαφέρουν σε σχέση με την ομάδα χωρών στην οποία γίνεται αναφορά, με τις χώρες της νότιας Ευρώπης να έχουν το προβάδισμα με εξαίρεση τα δύο τελευταία έτη της έρευνας.**

Πίνακας 4.22

Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα		Χώρες Βόρειας Ευρώπης	Χώρες Νότιας Ευρώπης	Συσχέτιση επενδύσεων / Χώρα
2005	Ναι	4.4	7.4	0.000
	Όχι	95.6	92.6	
2006	Ναι	4.0	8.0	0.000
	Όχι	96.0	92.0	
2007	Ναι	5.0	8.8	0.000
	Όχι	95.0	91.2	
2008	Ναι	5.7	9.3	0.000

	2009	Όχι	94.3	90.7	0.000
		Ναι	6.7	8.7	
	2010	Όχι	93.3	91.3	0.000
		Ναι	6.9	8.8	
	2011	Όχι	93.1	91.2	0.000
		Ναι	8.6	7.1	
	2012	Όχι	91.4	92.9	0.000
		Ναι	9.7	8.2	
		Όχι	90.3	91.8	0.000
		Ναι	9.7	8.2	
		Όχι	90.3	91.8	0.000
		Ναι	9.7	8.2	

- **Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα / Φύλο**

Ο Πίνακας 4.23 παρουσιάζει τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων αναφορικά με την τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, ανά φύλο και ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **ανεξαρτήτως ομάδας, οι άνδρες παρουσιάζουν υψηλότερη τάση για άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, ενώ παράλληλα δεν προκύπτει σαφής διαφορά μεταξύ των δύο ομάδων χωρών ως προς το φύλο.**

Ταυτόχρονα, όπως συμπεραίνεται από το τεστ χ^2 ο δείκτης σημαντικότητας (sig. = 0.000) είναι μικρότερος του α (επίπεδο σημαντικότητας), επομένως καταλήγουμε ότι έχουμε **στατιστικά σημαντική συσχέτιση** και πως οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα» **επηρεάζονται από το φύλο των συμμετεχόντων.**

Πίνακας 4.23

Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα		Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης		Συσχέτιση επενδύσεων / Φύλο
		Ναι	Όχι	Ναι	Όχι	
2005	Άνδρες	7.4	92.6	7.1	92.9	0.000
	Γυναίκες	4.5	95.5	4.3	95.7	
2006	Άνδρες	7.3	92.7	7.6	92.4	0.000
	Γυναίκες	4.4	95.6	4.5	95.5	
2007	Άνδρες	8.5	91.5	8.4	91.6	0.000
	Γυναίκες	4.7	95.3	4.6	95.4	
2008	Άνδρες	10.2	89.8	10.3	89.7	0.000
	Γυναίκες	6.5	93.5	6.7	93.3	
2009	Άνδρες	9.4	90.6	9.5	90.5	0.000
	Γυναίκες	5.6	94.4	5.4	94.6	
2010	Άνδρες	13.9	86.1	13.6	86.4	0.000
	Γυναίκες	9.6	90.4	9.4	90.6	
2011	Άνδρες	15.9	84.1	15.5	84.5	0.000
	Γυναίκες	11.3	88.7	11.1	88.9	
2012	Άνδρες	17.7	82.3	17.8	82.2	0.000
	Γυναίκες	12.7	87.3	12.7	87.3	

- **Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα / Ηλικία (σε κλάσεις)**

Ο Πίνακας 4.24 και τα Διαγράμματα 4.19-4.26 παρουσιάζουν τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων αναφορικά με την τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, ανά ηλικία (σε κλάσεις) και ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, υπάρχει **μία καμπυλοειδής (αντίστροφο σχήμα U) μορφή στην απεικόνιση της τάσης των ατόμων να προχωρούν σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, η οποία και κορυφώνεται στις ηλικίες από 25 έως 34 ετών. Παράλληλα, δεν φαίνεται να υπάρχουν διαφορές μεταξύ των δύο ομάδων χωρών.**

Συνακολούθως, όπως εξάγεται από το τεστ χ^2 ο δείκτης σημαντικότητας (sig. = 0.000) είναι μικρότερος του α (επίπεδο σημαντικότητας), επομένως προκύπτει **στατιστικά σημαντική συσχέτιση** που συνεπάγεται πως οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα» **διαφοροποιούνται σχετικά με την ηλικία των συμμετεχόντων.**

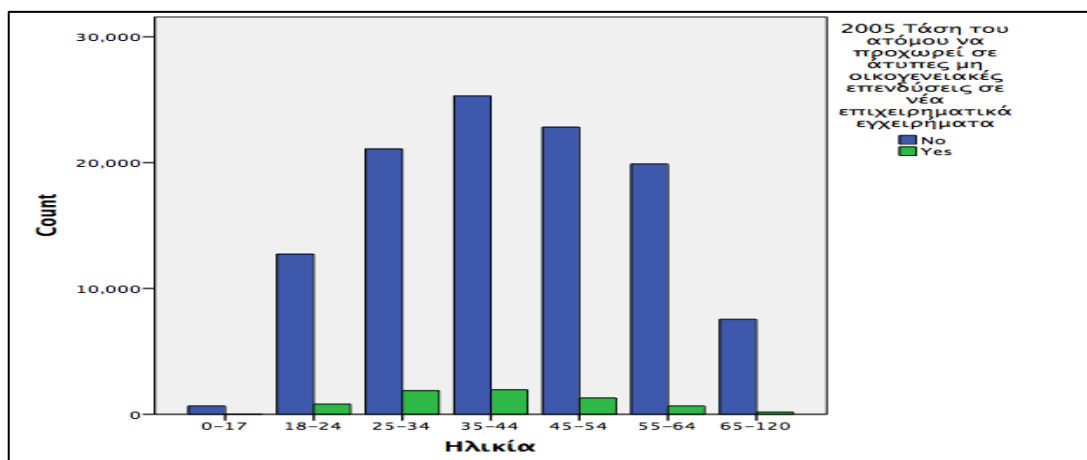
Πίνακας 4.24

Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα		Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης		Συσχέτιση επενδύσεων / Ηλικία
		Ναι	Όχι	Ναι	Όχι	
2005	18-24	6.0	94.0	6.1	94.9	0.000
	25-34	8.2	91.8	8.0	92.0	
	35-44	7.2	92.8	7.3	92.7	
	45-54	5.4	94.6	5.5	94.5	
	55-64	3.2	96.8	3.4	96.6	

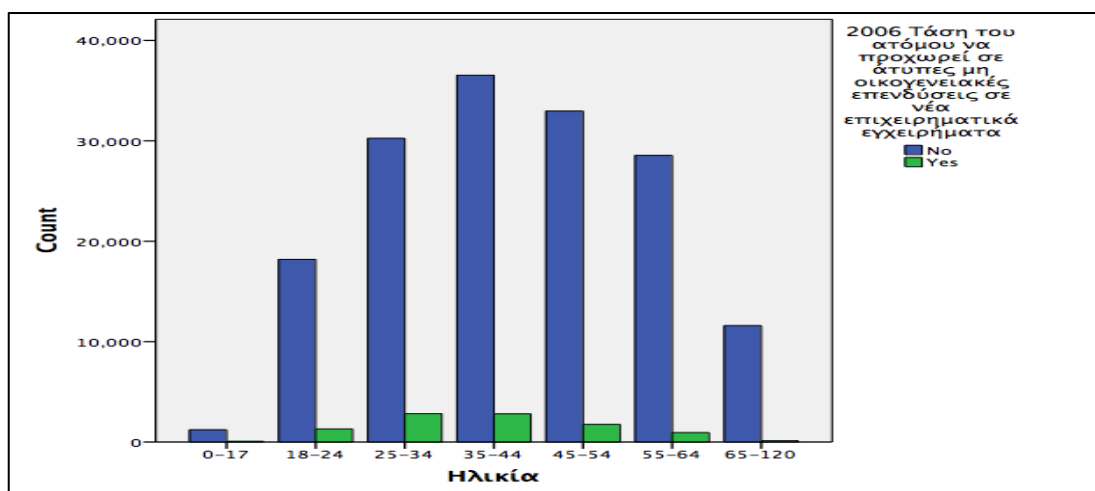
	2006	>64	2.4	97.6	2.1	97.9	
		18-24	6.7	93.3	6.8	93.2	0.000
		25-34	8.5	91.5	8.5	91.5	
		35-44	7.1	92.9	7.2	92.8	
		45-54	5.1	94.9	5.3	94.7	
		55-64	3.2	96.8	3.1	96.9	
		>64	1.1	98.9	1.0	99.0	
	2007	18-24	7.3	92.7	7.1	92.9	0.000
		25-34	9.4	90.6	9.5	90.5	
		35-44	7.6	92.4	7.7	92.3	
		45-54	5.9	94.1	5.8	94.2	
		55-64	3.3	96.7	3.4	96.6	
		>64	2.1	97.9	2.2	97.8	
	2008	18-24	9.9	90.1	9.6	90.4	0.000
		25-34	12.2	87.8	12.3	87.7	
		35-44	9.6	90.4	9.7	90.3	
		45-54	7.2	92.8	7.4	92.6	
		55-64	4.5	95.5	4.3	95.7	
		>64	2.1	97.9	2.0	98.0	
	2009	18-24	10.5	89.5	10.4	89.6	0.000
		25-34	11.2	88.8	11.1	88.9	

		35-44	8.3	91.7	8.2	91.8	
		45-54	6.3	93.7	6.6	93.4	
		55-64	3.9	96.1	3.8	96.2	
		>64	1.5	98.5	1.3	98.7	
	2010	18-24	13.9	86.1	13.7	86.3	0.000
		25-34	16.9	83.1	16.6	83.4	
		35-44	13.3	86.7	13.4	86.6	
		45-54	10.3	89.7	10.6	89.4	
		55-64	5.8	94.2	5.4	94.6	
		>64	2.7	97.3	2.6	97.4	
	2011	18-24	11.8	88.2	11.5	88.5	0.000
		25-34	14.7	85.3	14.6	85.4	
		35-44	13.8	86.2	13.9	86.1	
		45-54	10.7	89.3	10.6	89.4	
		55-64	6.2	93.8	6.3	93.7	
		>64	4.6	95.4	4.6	95.4	
	2012	18-24	13.4	86.6	13.4	86.6	0.000
		25-34	16.5	83.5	16.4	83.6	
		35-44	14.0	86.0	14.3	83.7	
		45-54	10.8	89.2	10.6	89.4	
		55-64	6.9	93.1	6.8	93.2	
		>64	3.6	96.4	3.5	96.5	

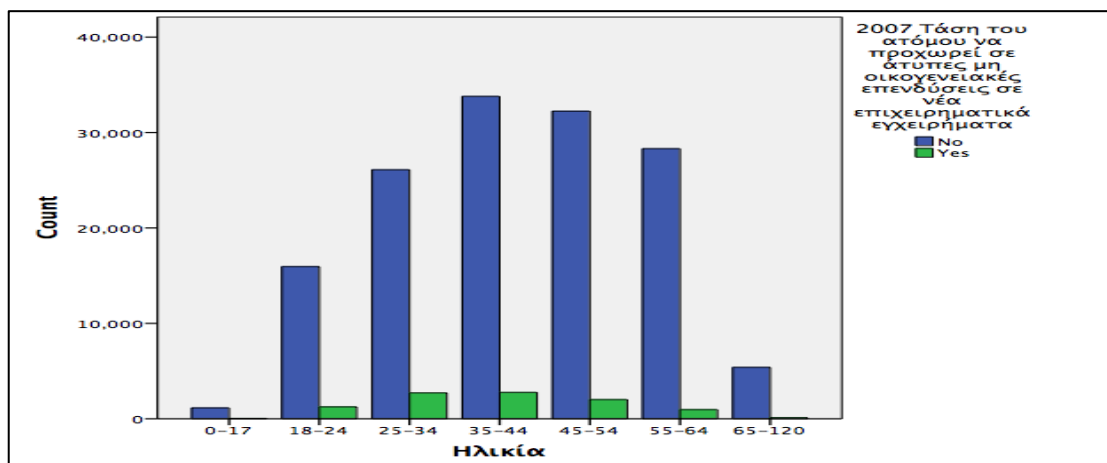
Διάγραμμα 4.19



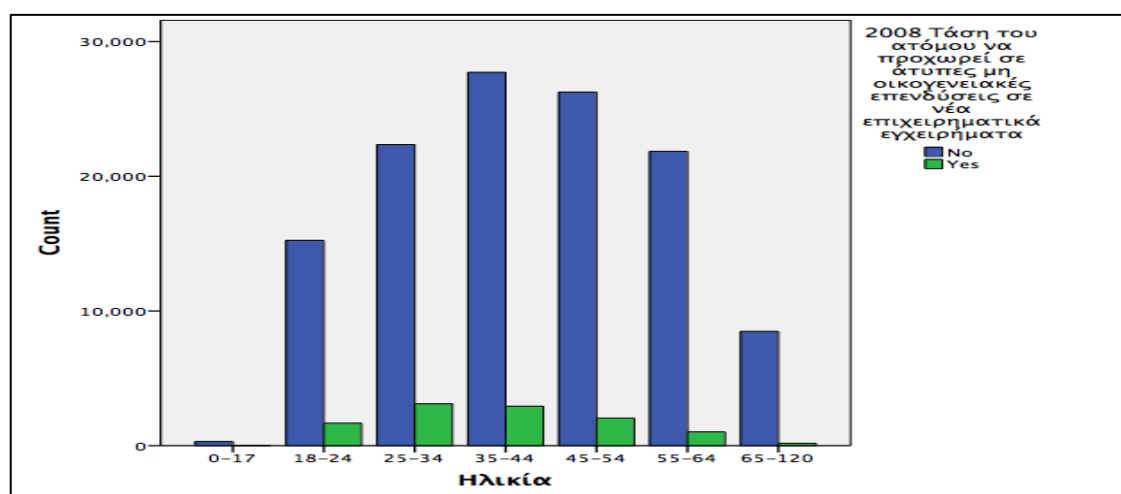
Διάγραμμα 4.20



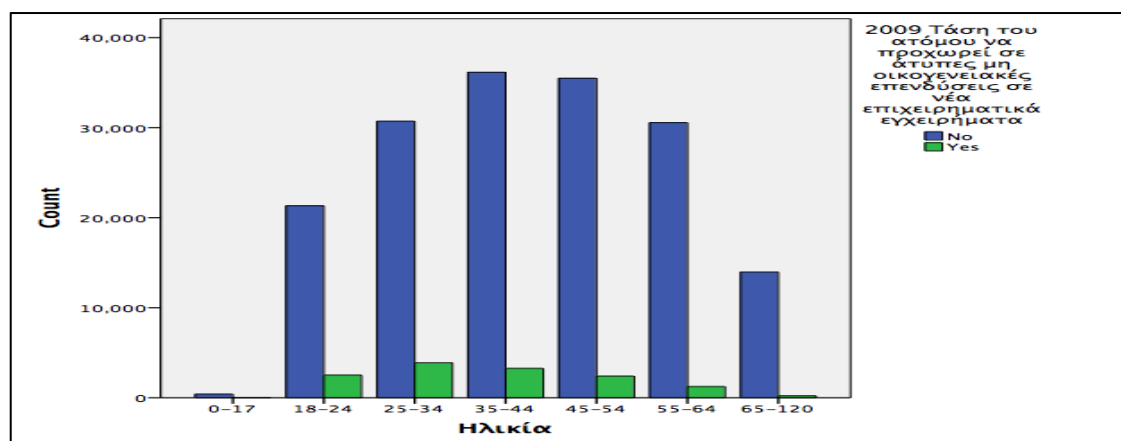
Διάγραμμα 4.21



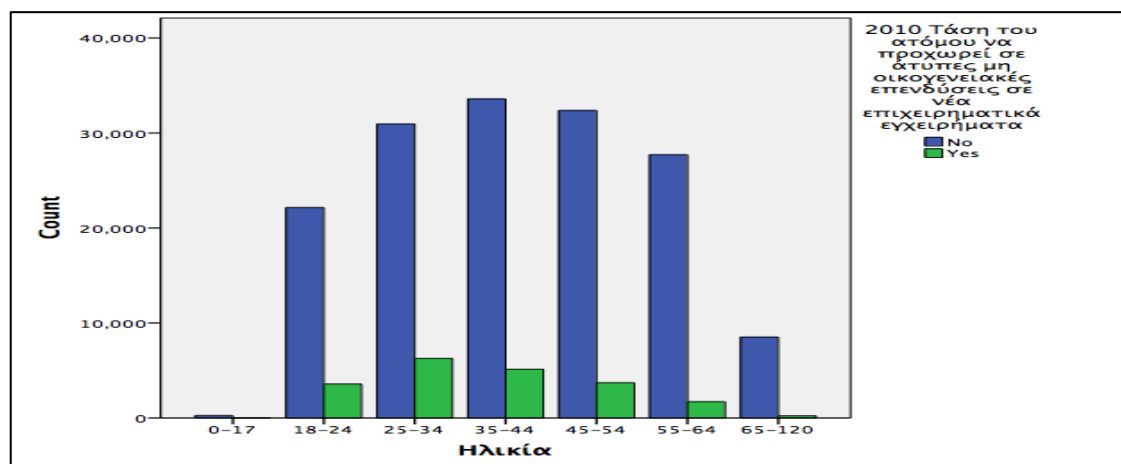
Διάγραμμα 4.22



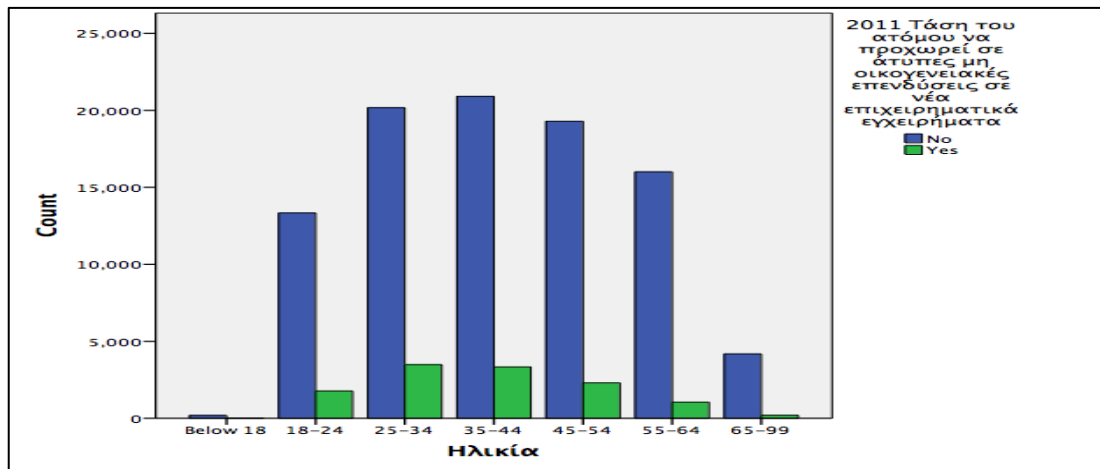
Διάγραμμα 4.23



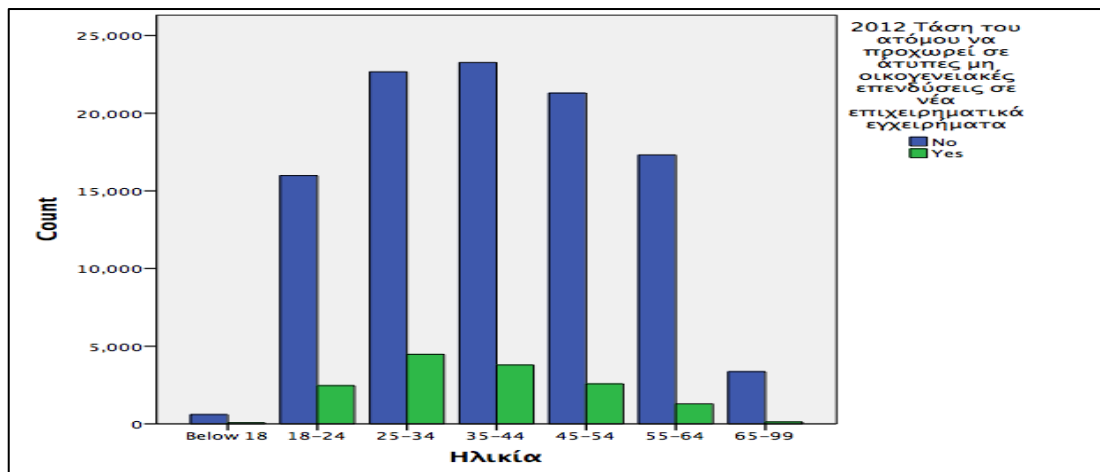
Διάγραμμα 4.24



Διάγραμμα 4.25



Διάγραμμα 4.26



- Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα / Ηλικία (σε μέσους όρους)

Ο Πίνακας 4.25 και τα Διαγράμματα 4.27-4.34 παρουσιάζουν τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων αναφορικά με την τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, ανά ηλικία (σε μέσους όρους) και ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, τα άτομα με τάση να προχωρούν σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα εμφανίζουν σταθερά μειούμενο μέσο όρο ηλικίας, ο οποίος μειώνεται και με την πάροδο των ετών κατά τα οποία

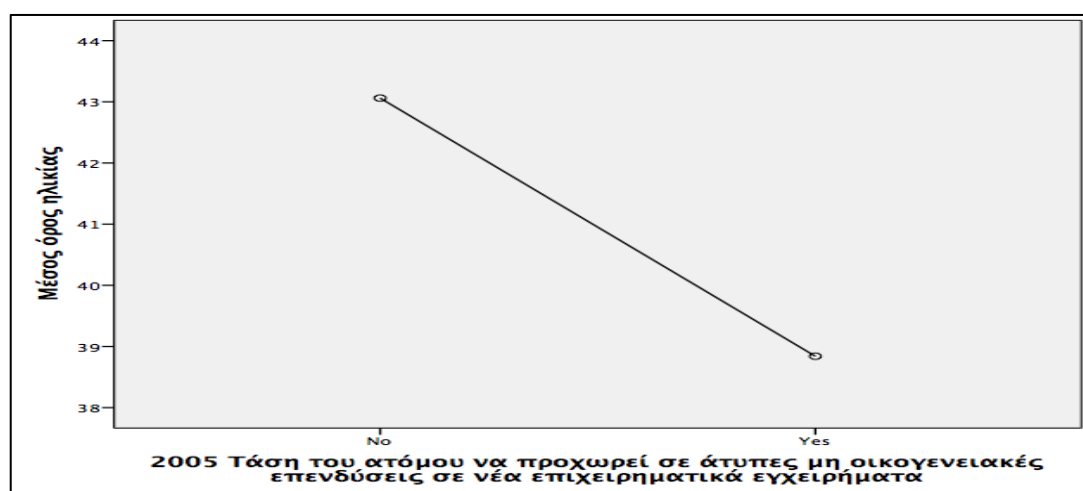
διεξήχθη η έρευνα (από 38,32 και 38,84 έτη το 2005 σε 36,43 και 36,41 έτη το 2012). Παράλληλα, δεν φαίνεται να υπάρχουν διαφορές μεταξύ των ομάδων των χωρών.

Ακόμα, όπως προκύπτει από την **ανάλυση διασποράς** (Analysis of Variance-ANOVA), ο δείκτης σημαντικότητας (sig. = 0.000) είναι μικρότερος του α (ορισθέν επίπεδο σημαντικότητας), συνεπώς συνάγεται ότι υπάρχει στατιστικά σημαντική συσχέτιση και πως οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα», επηρεάζονται από την ηλικία των συμμετεχόντων, η οποία και αποτελεί καθοριστικό παράγοντα σε σχέση με την άσκησή των εν λόγω επενδύσεων.

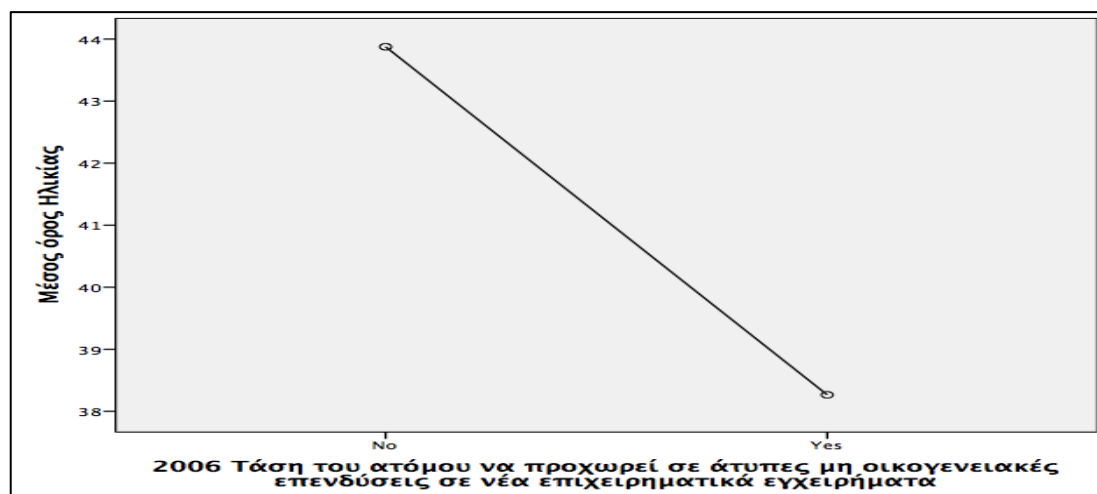
Πίνακας 4.25

Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα		Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης		Συσχέτιση επενδύσεων / Ηλικία
		Ναι	Όχι	Ναι	Όχι	
2005	Μέσος όρος	38.84	43.06	38.32	41.01	0.000
2006	Μέσος όρος	38.27	43.88	39.27	43.81	0.000
2007	Μέσος όρος	38.47	42.87	38.33	42.77	0.000
2008	Μέσος όρος	37.89	43.27	37.82	43.33	0.000
2009	Μέσος όρος	36.96	43.64	36.91	43.61	0.000
2010	Μέσος όρος	36.73	42.30	36.65	42.32	0.000
2011	Μέσος όρος	37.43	41.52	37.42	41.42	0.000
2012	Μέσος όρος	36.41	40.67	36.43	40.69	0.000

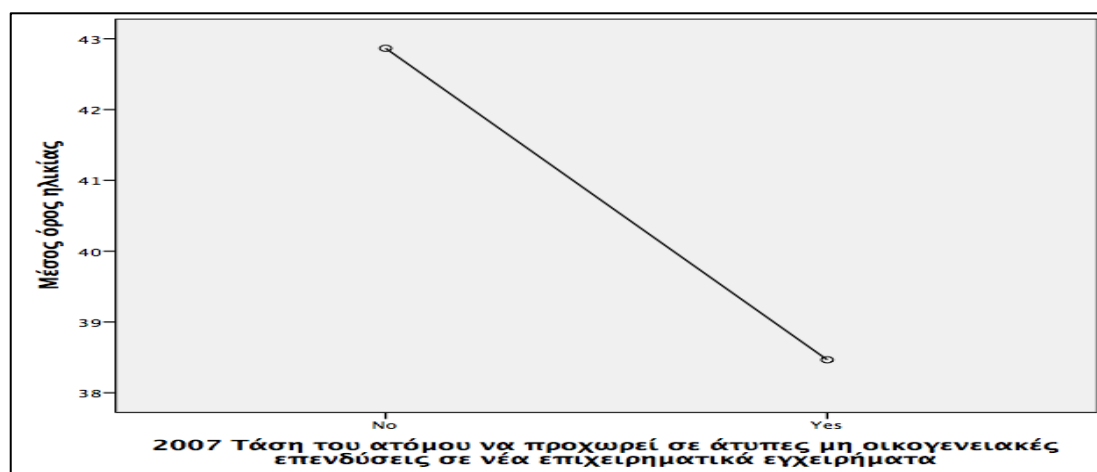
Διάγραμμα 4.27



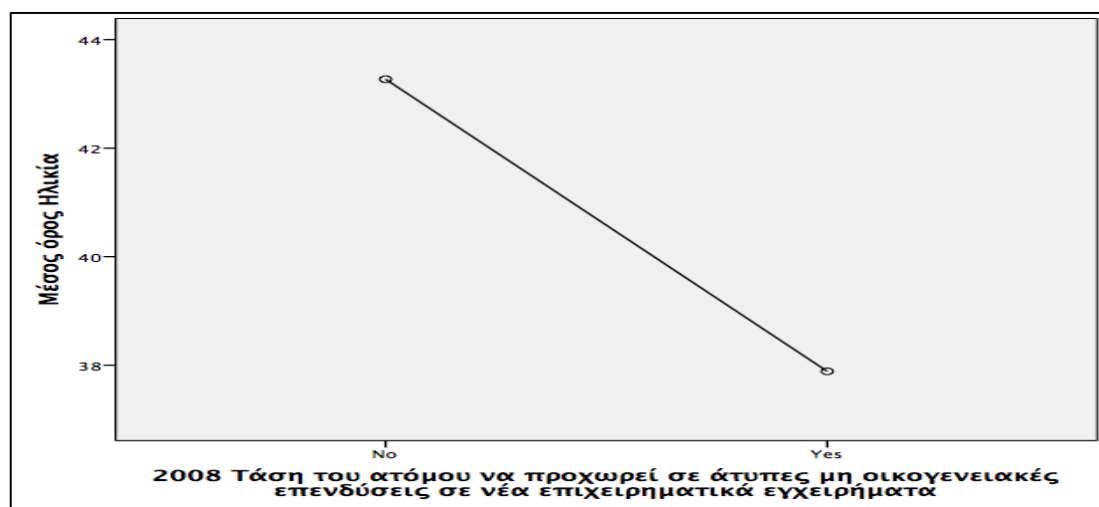
Διάγραμμα 4.28



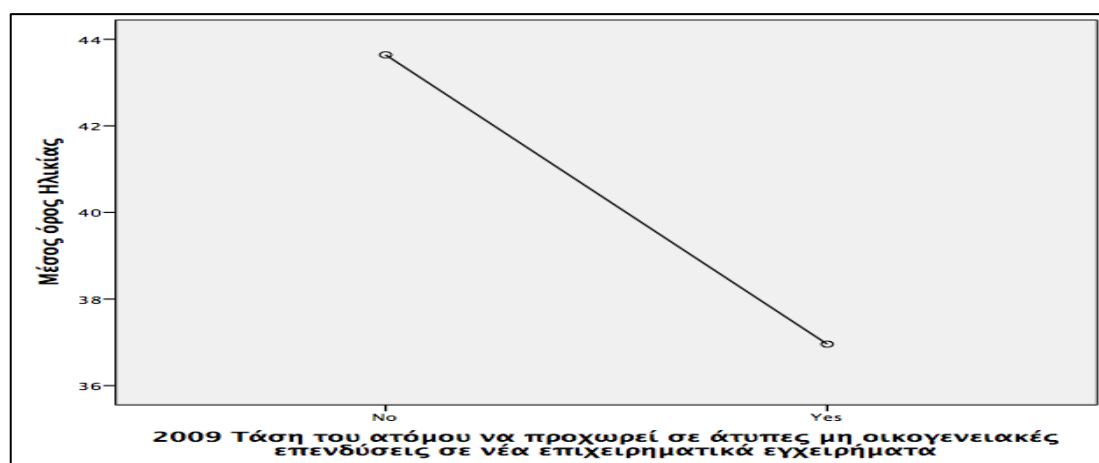
Διάγραμμα 4.29



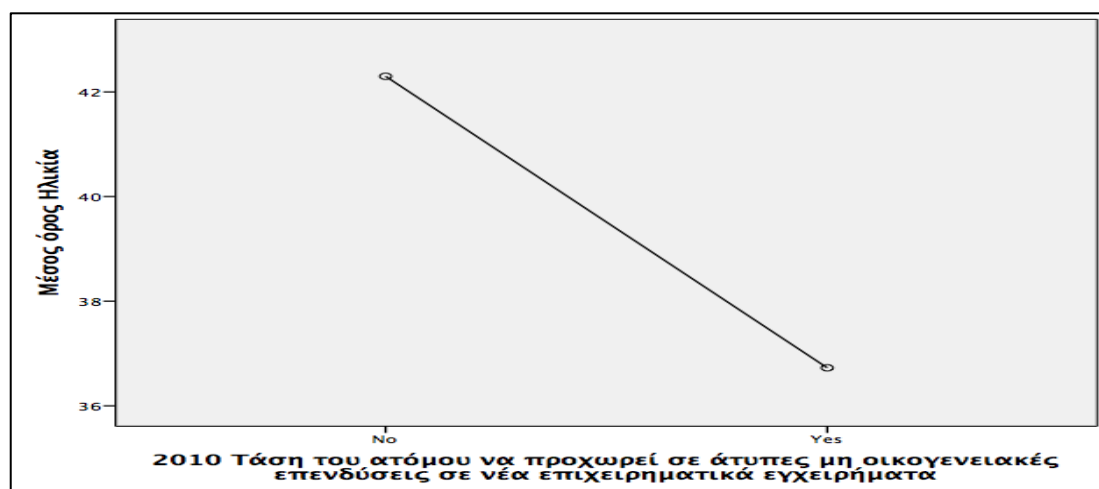
Διάγραμμα 4.30



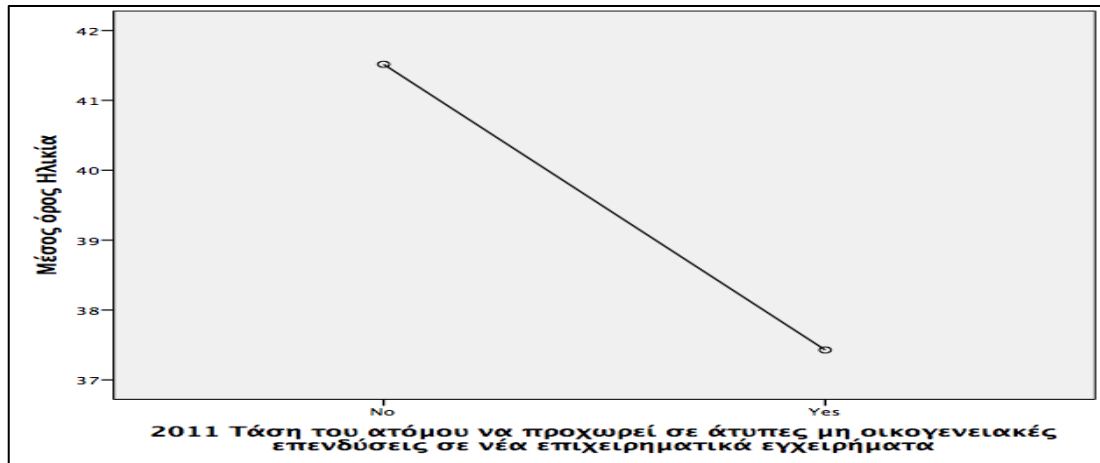
Διάγραμμα 4.31



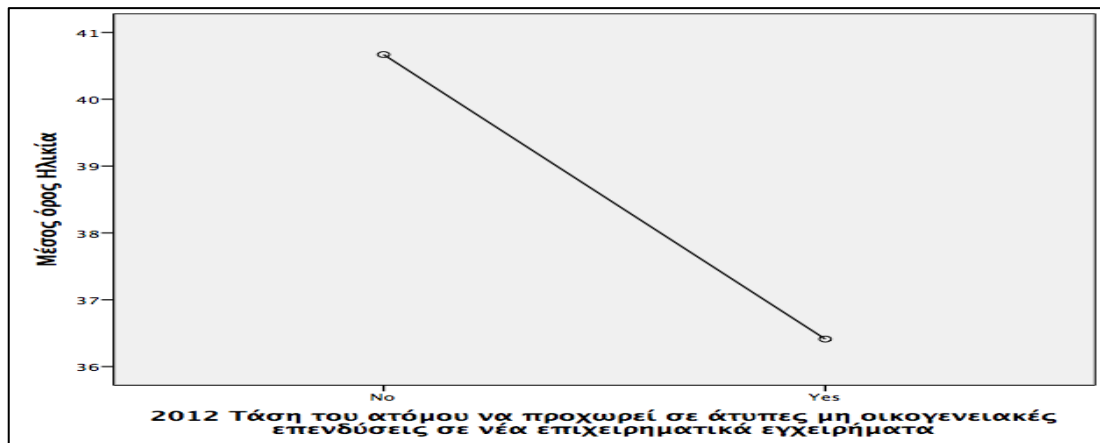
Διάγραμμα 4.32



Διάγραμμα 4.33



Διάγραμμα 4.34



- **Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα / Προηγούμενη επιχειρηματική εμπειρία του ατόμου (θέση του ατόμου στην επιχείρηση)**

Ο Πίνακας 4.26 παρουσιάζει τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων αναφορικά με την τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, και την προηγούμενη επιχειρηματική εμπειρία του ατόμου (θέση του ατόμου στην επιχείρηση) ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **οι έχοντες επιχειρηματική εμπειρία εμφανίζουν σταθερά υψηλότερη τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, η οποία και**

αυξάνεται με το πέρασμα των ετών. Παράλληλα, από τον πίνακα αυτό δε φαίνεται να υπάρχουν μεγάλες διαφορές μεταξύ των δύο ομάδων των χωρών, οι οποίες εμφανίζουν αμφότερες σταθερά μεγαλύτερα ποσοστά για τους εργαζομένους και μικρότερα για τους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων καθόλη τη χρονική διάρκεια της έρευνας.

Επιπροσθέτως, όπως προκύπτει από το τεστ χ^2 ο δείκτης σημαντικότητας (sig. = 0.000) είναι μικρότερος του α (επίπεδο σημαντικότητας), συνεπώς καταλήγουμε στο συμπέρασμα πως υπάρχει **στατιστικά σημαντική συσχέτιση** και πως οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα» **διαφοροποιούνται εν σχέση προς την προηγούμενη επιχειρηματική εμπειρία του ατόμου (θέση του ατόμου στην επιχείρηση).**

Πίνακας 4.26

Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα		Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης		Συσχέτιση επενδύσεων / Προηγούμενη επιχειρηματική εμπειρία του ατόμου
		Ναι	Όχι	Ναι	Όχι	
2005	Ιδιοκτήτης	17.0	83.0	16.8	83.2	0.000
	Εργαζόμενος	22.3	77.7	23.1	76.9	
2006	Ιδιοκτήτης	15.8	84.2	15.4	84.6	0.000
	Εργαζόμενος	23.1	76.9	23.2	76.8	
2007	Ιδιοκτήτης	16.3	83.7	16.2	83.8	0.000
	Εργαζόμενος	24.2	75.8	24.5	75.5	
2008	Ιδιοκτήτης	17.8	82.2	17.8	82.2	0.000
	Εργαζόμενος	24.4	75.6	24.4	75.6	

2009	Ιδιοκτήτης	18.0	82.0	17.1	82.9	0.000
	Εργαζόμενος	24.6	75.4	24.3	75.7	
2010	Ιδιοκτήτης	18.6	81.4	18.4	81.4	0.000
	Εργαζόμενος	26.3	73.7	26.6	73.7	
2011	Ιδιοκτήτης	18.9	81.1	18.5	81.5	0.000
	Εργαζόμενος	27.3	72.7	27.4	72.6	
2012	Ιδιοκτήτης	20.4	79.6	20.2	79.8	0.000
	Εργαζόμενος	29.2	70.8	29.7	70.3	

- **Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα / Προσωπική γνωριμία κάποιων επιχειρηματιών**

Ο Πίνακας 4.27 παρουσιάζει τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων αναφορικά με την τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, και την προσωπική γνωριμία κάποιων επιχειρηματιών ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **οι ερωτώμενοι που έχουν κάποια προσωπική γνωριμία με άλλους επιχειρηματίες εμφανίζουν σταθερά υψηλότερη τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, η οποία και αυξάνεται με το πέρασμα των ετών. Παράλληλα, η τάση αυτή είναι οριακά ισχυρότερη για τις χώρες της Νότιας από αυτές της Βόρειας Ευρώπης. Εντούτοις, η εν λόγω διαφοροποίηση μεταξύ των δύο ομάδων χωρών είναι τόσο περιορισμένη που θα μπορούσαμε να συμπεράνουμε πως δεν προκύπτει σαφής διαφορά μεταξύ τους ως προς την παραπάνω εξεταζόμενη τάση.**

Επίσης, όπως εξάγεται από το τεστ χ^2 ο δείκτης σημαντικότητας (sig. = 0.000) είναι μικρότερος του α (επίπεδο σημαντικότητας), συνεπώς παρατηρούμε ότι υπάρχει **στατιστικά σημαντική συσχέτιση** και πως οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά

εγχειρήματα» επηρεάζονται από την προσωπική γνώριμία κάποιων επιχειρηματιών.

Πίνακας 4.27

Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα / Προσωπική γνώριμία επιχειρηματιών		Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης		Συσχέτιση
		Ναι	Όχι	Ναι	Όχι	
2005	Ναι	14.3	85.7	14.7	85.3	0.000
	Όχι	5.3	94.7	5.2	94.8	
2006	Ναι	16.3	83.7	16.7	83.3	0.000
	Όχι	5.7	94.3	5.1	94.9	
2007	Ναι	17.1	82.9	17.6	82.4	0.000
	Όχι	5.5	94.5	5.4	94.6	
2008	Ναι	17.8	82.2	17.9	82.1	0.000
	Όχι	5.9	94.1	5.5	94.5	
2009	Ναι	18.3	81.7	18.6	81.4	0.000
	Όχι	6.4	93.6	6.3	93.7	
2010	Ναι	19.5	80.5	19.9	80.1	0.000
	Όχι	7.8	92.2	7.4	92.6	
2011	Ναι	22.8	87.2	24.8	85.2	0.000
	Όχι	8.1	91.9	7.6	92.4	
2012	Ναι	25.2	74.8	27.1	72.9	0.000
	Όχι	9.3	90.7	9.0	91.0	

- **Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα / Ύπαρξη ευνοϊκού κλίματος για νέες επιχειρήσεις και για κερδοσκοπία**

Ο Πίνακας 4.28 παρουσιάζει τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων αναφορικά με την τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, και την ύπαρξη ευνοϊκού κλίματος για νέες επιχειρήσεις και για κερδοσκοπία ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **η ύπαρξη ευνοϊκού κλίματος για νέες επιχειρήσεις και για κερδοσκοπία αυξάνει και την τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, η οποία και αυξάνεται με το πέρασμα των ετών. Παράλληλα, η τάση αυτή είναι ισχυρότερη για τις χώρες της Νότιας από αυτές της Βόρειας Ευρώπης.**

Επίσης, όπως φαίνεται από το τεστ χ^2 ο δείκτης σημαντικότητας ($\text{sig.} = 0.000$) είναι μικρότερος του α (επίπεδο σημαντικότητας) επομένως προκύπτει πως υπάρχει **στατιστικά σημαντική συσχέτιση** και πως οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα» **επηρεάζονται από την ύπαρξη ευνοϊκού κλίματος για νέες επιχειρήσεις και για κερδοσκοπία.**

Πίνακας 4.28

Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα / Ύπαρξη ευνοϊκού κλίματος για νέες επιχειρήσεις και για κερδοσκοπία		Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης		Συσχέτιση
		Ναι	Όχι	Ναι	Όχι	
2005	Ναι	14.7	85.3	14.8	85.2	0.000
	Όχι	6.2	93.8	6.6	93.4	
2006	Ναι	16.7	83.3	17.2	82.8	0.000

2007	Όχι	6.5	93.5	6.9	93.1	0.000
	Ναι	18.2	81.8	18.4	81.6	
2008	Όχι	6.6	93.4	6.6	93.4	0.000
	Ναι	19.9	80.1	20.4	79.6	
2009	Όχι	7.6	92.4	7.7	92.3	0.000
	Ναι	20.1	80.9	20.5	79.5	
2010	Όχι	7.8	92.2	8.6	91.4	0.000
	Ναι	24.7	85.3	24.9	85.1	
2011	Όχι	8.3	91.7	8.8	91.2	0.000
	Ναι	25.3	84.7	25.6	84.4	
2012	Όχι	8.6	91.4	8.7	91.3	0.000
	Ναι	26.2	73.8	26.9	73.1	
	Όχι	9.0	91.0	9.4	91.6	

- **Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα / Εμπιστοσύνη των ατόμων στις δυνατότητες τους να ξεκινήσουν μια επιχείρηση**

Ο Πίνακας 4.29 παρουσιάζει τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων αναφορικά με την τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και την εμπιστοσύνη των ατόμων στις δυνατότητες τους να ξεκινήσουν μια επιχείρηση ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **η εμπιστοσύνη των ατόμων στις δυνατότητες τους να ξεκινήσουν μια επιχείρηση αυξάνει και την τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, η οποία και αυξάνεται με το πέρασμα των ετών. Παράλληλα, η τάση αυτή είναι ισχυρότερη για τις χώρες της Βόρειας από αυτές της Νότιας Ευρώπης.**

Συνακόλουθα, όπως εξάγεται από το τεστ χ^2 ο δείκτης σημαντικότητας (sig. = 0.000) είναι μικρότερος του α (επίπεδο σημαντικότητας), οπότε διαφαίνεται πως υπάρχει **στατιστικά σημαντική συσχέτιση** και πως οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα» **διαφοροποιούνται από την εμπιστοσύνη των ατόμων στις δυνατότητες τους να ξεκινήσουν μια επιχείρηση.**

Πίνακας 4.29

Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα / Εμπιστοσύνη των ατόμων στις δυνατότητες τους να ξεκινήσουν μια επιχείρηση		Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης		Συσχέτιση
		Ναι	Όχι	Ναι	Όχι	
2005	Ναι	14.9	85.1	13.3	86.7	0.000
	Όχι	2.9	97.1	3.2	96.8	
2006	Ναι	15.4	84.6	14.1	85.9	0.000
	Όχι	3.2	96.8	3.3	96.7	
2007	Ναι	16.8	83.2	15.1	84.9	0.000
	Όχι	3.4	96.6	3.7	96.3	
2008	Ναι	18.1	81.9	17.4	82.6	0.000
	Όχι	3.9	96.1	4.4	95.6	
2009	Ναι	19.5	80.5	18.7	81.3	0.000
	Όχι	4.3	95.7	4.8	95.2	
2010	Ναι	20.6	79.4	20.3	79.7	0.000
	Όχι	4.6	95.4	4.5	95.5	
2011	Ναι	22.1	87.9	21.5	88.5	0.000

2012	Όχι	5.0	95.0	5.4	94.6	0.000
	Ναι	24.8	75.2	23.3	76.7	
	Όχι	5.6	94.4	5.9	94.1	

- **Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα / Φόβος της αποτυχίας**

Ο Πίνακας 4.30 παρουσιάζει τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων αναφορικά με την τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, και το φόβο της αποτυχίας ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **ο φόβος της αποτυχίας μειώνει και την τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Παράλληλα, αναφορικά στην τάση αυτή δε φαίνεται να υπάρχουν μεγάλες διαφορές μεταξύ των δύο υπό εξέταση ομάδων χωρών.**

Επιπρόσθετα, όπως προέκυψε από το τεστ χ^2 ο δείκτης σημαντικότητας (sig. = 0.000) είναι μικρότερος του α (επίπεδο σημαντικότητας) έτσι καταλήγουμε στο συμπέρασμα πως υπάρχει **στατιστικά σημαντική συσχέτιση** και πως οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα» **διαφέρουν σε σχέση με τον φόβο της αποτυχίας.**

Πίνακας 4.30

Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα / Φόβος της αποτυχίας		Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης		Συσχέτιση
		Ναι	Όχι	Ναι	Όχι	
2005	Ναι	6.5	93.5	6.4	93.6	0.000
	Όχι	10.1	89.9	9.8	89.2	

2006	Ναι	6.8	93.2	6.5	93.5	0.000
	Όχι	12.5	87.5	12.1	87.9	
2007	Ναι	7.5	92.5	7.2	92.8	0.000
	Όχι	14.3	85.7	14.0	86.0	
2008	Ναι	8.4	91.6	8.1	91.9	0.000
	Όχι	15.8	84.2	15.3	84.7	
2009	Ναι	9.8	90.2	9.7	90.3	0.000
	Όχι	17.1	82.9	15.6	84.4	
2010	Ναι	10.3	89.7	10.0	90.0	0.000
	Όχι	16.4	83.6	14.7	85.3	
2011	Ναι	10.6	89.4	10.5	89.4	0.000
	Όχι	17.5	82.5	17.1	82.9	
2012	Ναι	11.0	89.0	10.9	89.1	0.000
	Όχι	18.3	81.7	18.0	82.0	

- **Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα / Επίπεδο εκπαίδευσης**

Ο Πίνακας 4.31 παρουσιάζει τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων αναφορικά με την τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, και το επίπεδο εκπαίδευσης ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **όσο υψηλότερο το επίπεδο εκπαίδευσης τόσο υψηλότερη είναι και η τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Παράλληλα, δεν φαίνεται να υπάρχει μεγάλη διαφορά μεταξύ των χωρών της Νότιας και της Βόρειας Ευρώπης.**

Επίσης, όπως προκύπτει από το τεστ χ^2 ο δείκτης σημαντικότητας (sig. = 0.000) είναι μικρότερος του α (επίπεδο σημαντικότητας), κατά συνέπεια καταλήγουμε πως υπάρχει **στατιστικά σημαντική συσχέτιση** και πως οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα» **επηρεάζονται από το επίπεδο εκπαίδευσης**.

Πίνακας 4.31

Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα / Επίπεδο εκπαίδευσης		Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης		Συσχέτιση
		Ναι	Όχι	Ναι	Όχι	
2005	Πρωτοβάθμια εκπαίδευση	5.4	94.6	5.4	94.6	0.000
	Δευτεροβάθμια εκπαίδευση	4.9	95.1	4.7	95.3	
	Τριτοβάθμια εκπαίδευση	6.8	93.2	6.9	93.1	
2006	Πρωτοβάθμια εκπαίδευση	6.3	93.7	6.1	93.9	0.000
	Δευτεροβάθμια εκπαίδευση	6.8	93.2	6.4	93.6	
	Τριτοβάθμια εκπαίδευση	8.3	91.7	8.5	91.5	
2007	Πρωτοβάθμια εκπαίδευση	6.9	93.1	6.7	93.3	0.000
	Δευτεροβάθμια εκπαίδευση	7.4	92.6	7.6	92.4	
	Τριτοβάθμια εκπαίδευση	9.2	90.8	9.1	90.9	
2008	Πρωτοβάθμια εκπαίδευση	7.4	92.6	7.7	92.3	0.000
	Δευτεροβάθμια εκπαίδευση	7.9	92.1	7.5	92.5	
	Τριτοβάθμια εκπαίδευση	11.3	90.7	11.8	90.2	
2009	Πρωτοβάθμια εκπαίδευση	8.8	91.2	8.5	91.5	0.000
	Δευτεροβάθμια εκπαίδευση	9.3	90.7	9.6	90.4	

	Τριτοβάθμια εκπαίδευση	11.5	88.5	11.1	88.9	
2010	Πρωτοβάθμια εκπαίδευση	10.0	90.0	10.8	89.2	0.000
	Δευτεροβάθμια εκπαίδευση	10.6	89.4	10.3	89.7	
	Τριτοβάθμια εκπαίδευση	12.1	87.9	12.0	88.0	
2011	Πρωτοβάθμια εκπαίδευση	10.4	89.6	10.7	89.3	0.000
	Δευτεροβάθμια εκπαίδευση	11.4	88.6	11.6	88.4	
	Τριτοβάθμια εκπαίδευση	12.9	87.1	12.3	87.7	
2012	Πρωτοβάθμια εκπαίδευση	11.7	88.3	11.8	88.2	0.000
	Δευτεροβάθμια εκπαίδευση	13.7	86.3	13.0	87.0	
	Τριτοβάθμια εκπαίδευση	14.2	85.8	14.1	85.9	

- **Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα / Επίπεδο εισοδήματος**

Ο Πίνακας 4.32 παρουσιάζει τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων αναφορικά με την τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, και το επίπεδο εισοδήματος ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **όσο υψηλότερο το επίπεδο εισοδήματος τόσο υψηλότερη είναι και η τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Παράλληλα, η τάση αυτή φαίνεται να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Νότιας από ό,τι στις χώρες της Βόρειας Ευρώπης.**

Ακόμα, όπως εξάγεται από το τεστ χ^2 ο δείκτης σημαντικότητας (sig. = 0.000) είναι μικρότερος του α (επίπεδο σημαντικότητας), επομένως διαφαίνεται πως υπάρχει **στατιστικά σημαντική συσχέτιση** και πως οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα» **διαφοροποιούνται εν σχέση προς το επίπεδο εισοδήματος.**

Πίνακας 4.32

Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα / Επίπεδο εισοδήματος		Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης		Συσχέτιση
		Ναι	Όχι	Ναι	Όχι	
2005	Χαμηλό εισόδημα	5.0	95.0	4.8	95.2	0.000
	Μέσο εισόδημα	6.2	93.8	6.4	93.6	
	Υψηλό εισόδημα	7.0	93.0	7.9	92.1	
2006	Χαμηλό εισόδημα	6.4	93.6	6.1	93.9	0.000
	Μέσο εισόδημα	6.9	93.1	6.8	93.2	
	Υψηλό εισόδημα	9.2	90.8	9.5	90.5	
2007	Χαμηλό εισόδημα	6.9	93.1	6.6	93.4	0.000
	Μέσο εισόδημα	7.8	92.2	7.9	92.1	
	Υψηλό εισόδημα	10.1	89.9	10.7	89.3	
2008	Χαμηλό εισόδημα	8.0	92.0	7.7	92.3	0.000
	Μέσο εισόδημα	9.5	90.5	9.4	90.6	
	Υψηλό εισόδημα	11.4	88.6	11.9	88.1	
2009	Χαμηλό εισόδημα	8.7	91.3	8.2	91.8	0.000
	Μέσο εισόδημα	10.3	89.7	10.2	89.8	
	Υψηλό εισόδημα	12.7	81.3	13.2	86.8	
2010	Χαμηλό εισόδημα	10.5	89.5	10.1	89.9	0.000
	Μέσο εισόδημα	12.6	87.4	12.4	87.6	

2011	Υψηλό εισόδημα	15.1	84.9	15.7	84.3	0.000
	Χαμηλό εισόδημα	12.3	87.7	12.0	88.0	
	Μέσο εισόδημα	13.4	86.6	13.5	86.5	
2012	Υψηλό εισόδημα	15.3	84.7	15.9	84.1	0.000
	Χαμηλό εισόδημα	13.9	86.1	13.8	86.2	
	Μέσο εισόδημα	15.0	85.0	15.2	84.8	
	Υψηλό εισόδημα	17.5	82.5	17.8	82.2	

- **Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα / Ιδιότητα του μετανάστη**

Ο Πίνακας 4.33 παρουσιάζει τα ποσοστά των απαντήσεων των ερωτηθέντων αναφορικά με την τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, και την ιδιότητα του μετανάστη ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **οι έχοντες την ιδιότητα του μετανάστη εμφανίζουν κατά πολύ υψηλότερη τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Παράλληλα, δεν φαίνεται να υπάρχει μεγάλη διαφορά μεταξύ των χωρών της Νότιας και της Βόρειας Ευρώπης.**

Επίσης, όπως προκύπτει από το τεστ χ^2 ο δείκτης σημαντικότητας (sig. = 0.000) είναι μικρότερος του α (επίπεδο σημαντικότητας), συνεπώς παρατηρούμε ότι υπάρχει **στατιστικά σημαντική συσχέτιση** και πως οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα» **διαφέρουν σε σχέση με την ιδιότητα του μετανάστη.**

Πίνακας 4.33

Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα / Ιδιότητα του μετανάστη		Χώρες Βόρειας Ευρώπης		Χώρες Νότιας Ευρώπης		Συσχέτιση
		Ναι	Όχι	Ναι	Όχι	
2005	Ναι	60.6	39.4	60.5	29.5	0.000
	Όχι	5.0	95.0	5.2	94.8	
2006	Ναι	63.3	38.7	63.7	36.3	0.000
	Όχι	5.6	94.4	5.5	94.5	
2007	Ναι	68.1	31.9	68.4	31.6	0.000
	Όχι	5.2	94.8	5.0	95.0	
2008	Ναι	68.4	31.6	68.7	31.3	0.000
	Όχι	5.3	94.7	5.7	94.3	
2009	Ναι	68.6	31.4	68.5	31.5	0.000
	Όχι	5.9	94.1	6.4	93.6	
2010	Ναι	68.7	31.3	68.9	31.1	0.000
	Όχι	6.3	93.7	6.5	93.5	
2011	Ναι	69.0	21.0	69.4	20.6	0.000
	Όχι	6.4	93.6	6.4	93.6	
2012	Ναι	71.3	28.7	71.5	28.5	0.000
	Όχι	6.7	93.3	6.8	93.2	

4.3 Αποτελέσματα της Έρευνας

Παρακάτω παρουσιάζονται τα αποτελέσματα της έρευνας κατ' αντιστοιχία με τις τεθείσες ερευνητικές υποθέσεις.

Υπόθεση 1: Πρέπει να υπάρχει μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στο ανδρικό φύλο και την τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Σε αυτήν την υπόθεση δεν αναμένεται στατιστικά σημαντική διαφορά μεταξύ των δύο ομάδων χωρών.

Υπάρχει στατιστικά σημαντική συσχέτιση μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και το φύλο και ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, ανεξαρτήτως ομάδας, **οι άνδρες παρουσιάζουν υψηλότερη τάση για άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα.**

Επίσης, όπως προκύπτει από το τεστ χ^2 ο δείκτης σημαντικότητας ($\text{sig.} = 0.000$) είναι μικρότερος του α (επίπεδο σημαντικότητας) επομένως συμπεραίνουμε πως υπάρχει στατιστικά σημαντική συσχέτιση και πως οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα» διαφέρουν σε σχέση με το φύλο των συμμετεχόντων. **Επομένως, η ερευνητική υπόθεση 1 επιβεβαιώνεται.**

Υπόθεση 2: Πρέπει να υπάρχει μια καμπυλοειδής (αντίστροφο σχήμα U) σχέση ανάμεσα στην ηλικία του ατόμου και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Με άλλα λόγια, περιμένουμε ότι η εν λόγω άτυπη επενδυτική συμπεριφορά των ατόμων θα κορυφώνεται στο μέσο του εύρους των ηλικιών (18 με 64 έτη) των ερωτώμενων που εξετάζονται. Παράλληλα, αυτή η συσχέτιση μπορεί να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Νότιας από ό,τι σε αυτές της Βόρειας Ευρώπης.

Υπάρχει στατιστικά σημαντική συσχέτιση ανάμεσα στην τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και στην ηλικία ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, υπάρχει μία άνοδος στην τάση των ατόμων να προχωρούν σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, η οποία και

κορυφώνεται στις ηλικίες από 25 έως 34 ετών. Παράλληλα, δεν φαίνεται να υπάρχουν διαφορές μεταξύ των ομάδων των χωρών. Συνακολούθως, η ερευνητική υπόθεση 2 επιβεβαιώνεται μερικώς καθώς υπάρχει μια καμπυλοειδής (αντίστροφο σχήμα U) σχέση ανάμεσα στην ηλικία του ατόμου και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, αλλά αυτή κορυφώνεται στις ηλικίες από 25 έως 34 ετών, παράλληλα όμως, αυτή η συσχέτιση δεν είναι ισχυρότερη στις χώρες της Νότιας από ό,τι στις χώρες της Βόρειας Ευρώπης.

Υπόθεση 3: Πρέπει να υπάρχει μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στην προηγούμενη επιχειρηματική εμπειρία του ατόμου και στην τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Αυτή η σχέση πρέπει να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Βόρειας από ό,τι σε αυτές της Νότιας Ευρώπης.

Υπάρχει στατιστικά σημαντική συσχέτιση σχετικά με την τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και την προηγούμενη επιχειρηματική εμπειρία του ατόμου (θέση του ατόμου στην επιχείρηση) ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, οι έχοντες προηγούμενη επιχειρηματική εμπειρία εμφανίζουν σταθερά υψηλότερη τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα η οποία και αυξάνεται με το πέρασμα των ετών. Παράλληλα, δε φαίνεται να υπάρχουν μεγάλες διαφορές μεταξύ των ομάδων των χωρών, οι οποίες εμφανίζουν αμφότερες σταθερά μεγαλύτερα ποσοστά για τους εργαζομένους και μικρότερα για τους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων καθόλη τη χρονική διάρκεια της έρευνας. Συνεπώς, η ερευνητική υπόθεση 3 επιβεβαιώνεται μερικώς.

Υπόθεση 4: Πρέπει να υπάρχει μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στην προσωπική γνωριμία κάποιων επιχειρηματιών και την τάση του ατόμου να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Αυτή η σχέση πρέπει να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Νότιας από ό,τι σε αυτές της Βόρειας Ευρώπης.

Υπάρχει στατιστικά σημαντική συσχέτιση μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και την

προσωπική γνωριμία κάποιων επιχειρηματιών ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, οι ερωτώμενοι που έχουν κάποια προσωπική γνωριμία με άλλους επιχειρηματίες εμφανίζουν σταθερά υψηλότερη τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα η οποία και αυξάνεται με το πέρασμα των ετών. Παράλληλα, η τάση αυτή είναι οριακά ισχυρότερη για τις χώρες της Νότιας από για αυτές της Βόρειας Ευρώπης. Όμως, όπως προαναφέραμε η εν λόγω διαφοροποίηση μεταξύ των δύο ομάδων χωρών είναι τόσο περιορισμένη που θα μπορούσαμε να συνάγουμε πως δεν προκύπτει σαφής διαφοροποίηση μεταξύ τους. Κατά συνέπεια, η ερευνητική υπόθεση 4 επιβεβαιώνεται μερικώς.

Υπόθεση 5: Υπάρχει μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στην αντίληψη του ατόμου για την ύπαρξη ευνοϊκού κλίματος για νέες επιχειρήσεις και για κερδοσκοπία και στην τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Αυτή η σχέση ίσως είναι ισχυρότερη στις βορειοευρωπαϊκές από ό,τι στις νοτιοευρωπαϊκές χώρες.

Υπάρχει στατιστικά σημαντική συσχέτιση ανάμεσα στην τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και την ύπαρξη ευνοϊκού κλίματος για νέες επιχειρήσεις και για κερδοσκοπία ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, η ύπαρξη ευνοϊκού κλίματος για νέες επιχειρήσεις και για κερδοσκοπία αυξάνει και την τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα η οποία και αυξάνεται με το πέρασμα των ετών. Όμως, η τάση αυτή είναι ισχυρότερη, σε αντίθεση με την αρχική μας υπόθεση, για τις χώρες της Νότιας από αυτές της Βόρειας Ευρώπης. Επομένως, η ερευνητική υπόθεση 5 επιβεβαιώνεται μερικώς.

Υπόθεση 6: Υπάρχει μια θετική συσχέτιση μεταξύ της εμπιστοσύνης των ατόμων στις δυνατότητες τους να ξεκινήσουν μια επιχείρηση και της τάσης τους να κάνουν άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Η συσχέτιση αυτή πρέπει να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Βόρειας από ό,τι σε αυτές της Νότιας Ευρώπης.

Υπάρχει στατιστικά σημαντική συσχέτιση σχετικά με την τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα

και την εμπιστοσύνη των ατόμων στις δυνατότητες τους να ξεκινήσουν μια επιχείρηση ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, η εμπιστοσύνη των ατόμων στις δυνατότητες τους να ξεκινήσουν μια επιχείρηση αυξάνει και την τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, η οποία επίσης αυξάνεται με το πέρασμα των ετών. Παράλληλα, η τάση αυτή είναι ισχυρότερη για τις χώρες της Βόρειας από αυτές της Νότιας Ευρώπης. Συμπερασματικά, η ερευνητική υπόθεση 6 επιβεβαιώνεται.

Υπόθεση 7: Υπάρχει μια αρνητική συσχέτιση ανάμεσα στο φόβο της αποτυχίας ως παράγοντα αποτροπής του ατόμου στο ξεκίνημα μιας επιχείρησης και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Αυτή η σχέση είναι ισχυρότερη στις χώρες της Νότιας από αυτές της Βόρειας Ευρώπης.

Υπάρχει στατιστικά σημαντική συσχέτιση μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και το φόβο της αποτυχίας ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, ο φόβος της αποτυχίας μειώνει και την τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Παράλληλα, δεν εντοπίστηκε στατιστικά σημαντική διαφορά μεταξύ των δύο ομάδων χωρών αναφορικά στην εν λόγω τάση. Κατά συνέπεια, η ερευνητική υπόθεση 7 επιβεβαιώνεται μερικώς.

Υπόθεση 8: Υπάρχει μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στο επίπεδο εκπαίδευσης του ατόμου και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Δεν αναμένεται σε αυτήν την υπόθεση στατιστικά σημαντική διαφορά μεταξύ των δύο ομάδων χωρών που μελετούμε.

Υπάρχει στατιστικά σημαντική συσχέτιση ανάμεσα στην τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και στο επίπεδο εκπαίδευσης ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, όσο υψηλότερο το επίπεδο εκπαίδευσης τόσο υψηλότερη είναι και η τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Παράλληλα, δεν φαίνεται να υπάρχει αξιοσημείωτη διαφορά μεταξύ των χωρών της Νότιας και της Βόρειας Ευρώπης.

Επομένως, η ερευνητική υπόθεση 8 επιβεβαιώνεται.

Υπόθεση 9: Πρέπει να υπάρχει μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στο επίπεδο εισοδήματος του ατόμου και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Αυτή η συσχέτιση πρέπει να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Νότιας από ό,τι στις χώρες της Βόρειας Ευρώπης.

Υπάρχει στατιστικά σημαντική συσχέτιση σχετικά με την τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και το επίπεδο του εισοδήματός του ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, όσο υψηλότερο το επίπεδο εισοδήματος τόσο υψηλότερη είναι και η τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Παράλληλα, η τάση αυτή φαίνεται να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Νότιας από ό,τι σε αυτές της Βόρειας Ευρώπης. Συνεπώς, η ερευνητική υπόθεση 9 επιβεβαιώνεται.

Υπόθεση 10: Πρέπει να υπάρχει μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στην ιδιότητα του μετανάστη και στην ανάπτυξη επιχειρηματικής δραστηριότητας. Αναμένουμε δηλαδή ότι οι μετανάστες επιλέγουν την αυτοαπασχόληση παρά τη μισθωτή εργασία. Δεν αναμένεται σε αυτήν την υπόθεση στατιστικά σημαντική διαφορά μεταξύ των δύο ομάδων χωρών που μελετούμε.

Υπάρχει στατιστικά σημαντική συσχέτιση μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και την ιδιότητα του μετανάστη. Συγκεκριμένα, οι έχοντες την ιδιότητα του μετανάστη εμφανίζουν κατά πολύ υψηλότερη τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Παράλληλα, δεν φαίνεται να υπάρχει μεγάλη διαφορά μεταξύ των χωρών της Νότιας και της Βόρειας Ευρώπης. Κατ' ακολουθία, η ερευνητική υπόθεση 10 επιβεβαιώνεται.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5: ΣΥΖΗΤΗΣΗ

Η έρευνα που πραγματοποιήθηκε στα πλαίσια της παρούσας διατριβής εστιάζει στο ρόλο των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων και γενικά στο ρόλο της χρηματοδότησης νέων εγχειρημάτων καινοτομίας, με μια παράλληλη σύγκριση των χωρών της Βόρειας και της Νότιας Ευρώπης. Σκοπός ήταν να καλυφθούν αρκετές διαστάσεις, όπως για παράδειγμα η έννοια της επιχειρηματικότητας, ο ρόλος της καινοτομίας στην επιχειρηματικότητα, η χρηματοδότηση ως επιχειρηματικότητα και ο ρόλος της κουλτούρας των επιλεγθεισών ομαδοποιημένων χωρών στην επιλογή των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων.

5.1 Περιγραφική Στατιστική Ανάλυση

Στην παρούσα έρευνα αναλύθηκαν όλοι οι δείκτες και τα δεδομένα που συλλέχθηκαν από το Παγκόσμιο Παρατηρητήριο Επιχειρηματικότητας (Global Entrepreneurship Monitor- GEM) για τα έτη από το 2005 έως το 2012. Αρχικά, με βάση τα περιγραφικά στατιστικά δεδομένα προκύπτει ότι η επιχειρηματικότητα στις χώρες της **Βορείου** Ευρώπης παρουσιάζει μεγάλη **πτώση μεταξύ των ετών 2005 και 2006, για να σταθεροποιηθεί κατόπιν σε χαμηλά επίπεδα έως το 2012** – μάλιστα χωρίς να παρατηρείται κάποια αξιοσημείωτη αντίδραση στη μακροοικονομική κρίση του 2008 και εξής – ενώ μεγάλη **αύξηση και σχετική σταθερότητα** παρουσιάζεται για τις χώρες της **Νοτίου** Ευρώπης **μέχρι το 2010, ενώ από το 2011 έχουμε σημαντική πτώση**, ενδεχομένως ως ελαφρώς καθυστερημένη αντίδραση στην ύφεση που ξεκίνησε το 2008. Όσον αφορά στα ποσοστά των συμμετεχόντων στην έρευνα σε αναλογία με το **φύλο** τους ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βορείου Ευρώπης), προκύπτει ότι είναι **σχετικά ισορροπημένα**, με τις **γυναίκες να είναι ελαφρώς περισσότερες** για τις χώρες της Βορείου Ευρώπης και το ίδιο να ισχύει στις περισσότερες (εκτός από 2) περιπτώσεις των χωρών της Νοτίου Ευρώπης. Όσον αφορά τους **μέσους όρους ηλικίας** των συμμετεχόντων στην έρευνα ανά κατηγορία χώρας, βρέθηκε ότι ανεξαρτήτως έτους για τις χώρες της Βορείου Ευρώπης **παρουσιάζονται μεγαλύτεροι** από αυτούς των χωρών της Νοτίου Ευρώπης, με **ταυτόχρονη αύξηση** και για τις δύο ομάδες.

Σχετικά με το αν οι συμμετέχοντες έχουν προσπαθήσει μόνοι ή με άλλους να ξεκινήσουν μία **νέα επιχειρηματική προσπάθεια**, συμπεριλαμβανομένων της

αυτοαπασχόλησης και της πώλησης αγαθών ή υπηρεσιών σε άλλους, προκύπτει ότι ανεξαρτήτως έτους και ομάδας, η συντριπτική πλειοψηφία των ερωτώμενων **δεν έχει προσπαθήσει** να ξεκινήσει μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια, με το ποσοστό να παραμένει **σχετικά σταθερό** μεταξύ των ετών 2005 και 2012 και να παρουσιάζει **συγκριτικά μεγαλύτερη μεταβολή** για τις χώρες της Νοτίου Ευρώπης.

Αναφορικά στο αν έχουν προσπαθήσει μόνοι ή με άλλους να ξεκινήσουν μία **νέα επιχειρηματική προσπάθεια για τον τωρινό τους εργοδότη ως μέρος της δουλειάς τους**, βλέπουμε ότι ανεξαρτήτως έτους και ομάδας, η ξεκάθαρη πλειονότητα των ερωτώμενων **δεν έχει προσπαθήσει** να ξεκινήσει μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια ως μέρος της δουλειάς τους, με το ποσοστό να παραμένει **σχετικά σταθερό** μεταξύ των ετών 2005 και 2012 και να είναι ελάχιστα υψηλότερο για τις χώρες της Νοτίου Ευρώπης.

Επίσης, τα αποτελέσματα έδειξαν ότι η πλειοψηφία των ερωτώμενων **δεν είναι ιδιοκτήτες μίας επιχείρησης** στην οποία συμμετέχουν στην διοίκηση ή εργάζονται, με τα τελευταία δύο έτη της έρευνας (2011-2012) το ποσοστό αυτό να είναι **μεγαλύτερο** για τις χώρες της Βορείου Ευρώπης, με αξιοσημείωτη αντιστροφή της τάσης από τα πρώτα έτη δηλαδή 2005-2006, ενώ ανεξαρτήτως έτους και ομάδας, η συντριπτική πλειονότητα των ερωτώμενων **δεν έχει επενδύσει οικονομικούς πόρους** σε μία νέα επιχειρηματική δραστηριότητα που ξεκίνησε από κάποιον άλλο, με το εν λόγω ποσοστό να παραμένει **σχετικά σταθερό** μεταξύ των ετών 2005 και 2012 και να παρουσιάζεται **σχετικά υψηλότερο** για τις χώρες της Νοτίου Ευρώπης.

Όσον αφορά στο αν σχεδιάζουν οι συμμετέχοντες μόνοι ή με άλλους, να **ξεκινήσουν μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια** εντός των επόμενων τριών ετών (συμπεριλαμβανομένης και της αυτοαπασχόλησης), προκύπτει ότι ανεξαρτήτως έτους και ομάδας, η σαφής πλειοψηφία των ερωτώμενων **δε σχεδιάζει** να ξεκινήσει μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια εντός των επόμενων τριών ετών, με το ποσοστό των χωρών της Νοτίου Ευρώπης να είναι αισθητά χαμηλότερο, ενώ ανεξαρτήτως έτους και ομάδας, η συντριπτική πλειονότητα των ερωτώμενων **δεν έχει πουλήσει, διακόψει ή «κλείσει» μία επιχείρηση** στην οποία ήταν ιδιοκτήτης ή διαχειριστής κατά της διάρκεια των τελευταίων 12 μηνών, με το ποσοστό να παραμένει **σχετικά σταθερό** μεταξύ των ετών 2005 και 2012.

Σχετικά με το γεγονός **αν γνωρίζουν οι ερωτώμενοι της έρευνας προσωπικά κάποιον που να έχει ξεκινήσει μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια κατά τα τελευταία δύο έτη**, προκύπτει ότι οι ερωτώμενοι από τις χώρες της Βορείου Ευρώπης **γνωρίζουν προσωπικά κάποιον που να έχει ξεκινήσει μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια κατά τα τελευταία δύο έτη με την απάντησή τους αυτή να αντιστρέφεται κατά τα έτη 2010, 2011 και 2012, αντιθέτως σταθερά το μεγαλύτερο ποσοστό των ερωτώμενων των χωρών της Νοτίου Ευρώπης, δε γνωρίζει κάποιον που να έχει ξεκινήσει μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια κατά τα τελευταία δύο έτη**. Παράλληλα, **η πλειοψηφία των ερωτώμενων από τις χώρες της Βορείου Ευρώπης πιστεύει ότι θα υπάρξουν ευκαιρίες για την έναρξη μίας νέας επιχειρηματικής προσπάθειας στην περιοχή όπου ζουν, ενώ αντιθέτως το μεγαλύτερο ποσοστό των ερωτώμενων των χωρών της Νοτίου Ευρώπης έχει εντελώς αντίθετη άποψη με την συντριπτική πλειοψηφία να μην πιστεύει κάτι τέτοιο**.

Επιπλέον, προκύπτει ότι η πλειονότητα των ερωτώμενων **πιστεύει ότι δεν έχει τη γνώση και τις ικανότητες να ξεκινήσει μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια**, με το ποσοστό αυτό να είναι **αισθητά υψηλότερο** για τις χώρες της Βορείου Ευρώπης. Εν τούτοις, οι περισσότεροι εκ των βορειοευρωπαίων ερωτώμενων πιστεύουν ότι **ο κίνδυνος αποτυχίας δεν τους αποτρέπει από την έναρξη μίας νέας επιχειρηματικής προσπάθειας, αντιθέτως το μεγαλύτερο ποσοστό των ερωτώμενων νοτιοευρωπαίων έχει εντελώς διαφορετική άποψη με την πλειοψηφία, ειδικότερα κατά τα έτη 2011 και 2012, να πιστεύει ότι ο κίνδυνος αποτυχίας είναι αποτρεπτικός παράγοντας για την έναρξη μίας νέας επιχειρηματικής προσπάθειας**.

Σχετικά με την άποψη των συμμετεχόντων για το **αν στην χώρα όπου ζουν οι περισσότεροι πολίτες προτιμούν όλοι να έχουν ένα παρόμοιο βιοτικό επίπεδο, ανεξαρτήτως έτους και ομάδας, η πλειονότητα των ερωτώμενων πιστεύει ότι στην χώρα όπου ζουν οι περισσότεροι πολίτες προτιμούν όλοι να έχουν ένα παρόμοιο βιοτικό επίπεδο**, με το ποσοστό αυτό να είναι **σχετικά υψηλότερο** για τις χώρες της Νοτίου Ευρώπης. Χαρακτηριστικό είναι ότι ανεξαρτήτως έτους και ομάδας, η πλειοψηφία των ερωτώμενων πιστεύει ότι στη χώρα τους, οι περισσότεροι πολίτες θεωρούν πως **το γεγονός να ξεκινήσεις μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια είναι μία πολύ καλή επιλογή για την επαγγελματική καριέρα κάποιου με το ποσοστό αυτό να είναι αρκετά μεγαλύτερο για τις χώρες της Νοτίου Ευρώπης, ενώ ταυτόχρονα η πλειονότητα των ερωτώμενων δήλωσε ότι στη χώρα τους, οι πολίτες**

που έχουν κάνει **μία πετυχημένη επιχειρηματική προσπάθεια** έχουν **υψηλή κοινωνική θέση (status)** και **αντιμετωπίζονται με σεβασμό**, με το ποσοστό αυτό να είναι **υψηλότερο** για τις χώρες της Βορείου Ευρώπης.

Ακολουθώντας, βλέπουμε ότι οι περισσότεροι ερωτώμενοι από τις χώρες της Βορείου Ευρώπης δήλωσαν ότι **συχνά παρακολουθούν στα μέσα μαζικής επικοινωνίας ιστορίες επιτυχημένων επιχειρήσεων**, ενώ **αντιθέτως** το μεγαλύτερο ποσοστό των ερωτώμενων των χωρών της Νοτίου Ευρώπης δήλωσε ότι κάτι τέτοιο δε συμβαίνει.

Ερχόμενοι στο αν κατά τη διάρκεια των τελευταίων 12 μηνών οι συμμετέχοντες έχουν κάνει οτιδήποτε ώστε **να βοηθήσουν στην έναρξη μίας νέας επιχειρηματικής προσπάθειας**, παρατηρούμε ότι ανεξαρτήτως έτους και ομάδας, η πλειοψηφία των ερωτώμενων κατά τη διάρκεια των τελευταίων 12 μηνών **έχει κάνει κάτι** ώστε να βοηθήσει στην έναρξη μίας νέας επιχειρηματικής προσπάθειας. Με το ποσοστό αυτό όμως **να βαίνει μειούμενο** από το 2008 και έπειτα για τις χώρες της Νοτίου Ευρώπης.

Τέλος, βλέπουμε ότι ανεξαρτήτως έτους και ομάδας, η πλειοψηφία των ερωτώμενων είναι **ιδιοκτήτες τουλάχιστον ενός μέρους κάποιας επιχείρησης**, με το ποσοστό των μη ιδιοκτητών να πρωτοεμφανίζεται το 2009 και εν συνεχεία να βαίνει αυξανόμενο, ενώ πάλι ανεξαρτήτως έτους, ο αριθμός των συμμετεχόντων στη νέα επιχειρηματική προσπάθεια είναι **σχετικά σταθερός** με σχετικά **περισσότερες συνεργασίες** να παρουσιάζονται για τις χώρες της Βορείου Ευρώπης.

5.2 Συγκριτική Στατιστική Ανάλυση

Στη συνέχεια της εμπειρικής ανάλυσης της παρούσας μελέτης, πραγματοποιήθηκαν συσχετίσεις μεταξύ ορισμένων μεταβλητών με σκοπό να απαντηθούν τα ερευνητικά ερωτήματα που έχουν τεθεί παραπάνω.

Αρχικά από την ανάλυση βρέθηκε ότι, ανεξαρτήτως ομάδας, οι **άνδρες** παρουσιάζουν υψηλότερο **αριθμό συμμετεχόντων** στη νέα επιχειρηματική προσπάθεια, ο οποίος είναι **σχετικά σταθερός** με περισσότερες συνεργασίες να παρουσιάζονται για τις χώρες της Βορείου Ευρώπης. Επίσης, εξάγεται ότι οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα», **επηρεάζονται από την ομάδα χωρών στην οποία ανήκουν οι συμμετέχοντες στην εν λόγω έρευνα.**

Εν συνεχεία, βρέθηκε ότι ανεξαρτήτως ομάδας χώρας, οι **άνδρες** παρουσιάζουν υψηλότερη **τάση** για άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Ακόμη προκύπτει ότι οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα», **επηρεάζονται** από το **φύλο των συμμετεχόντων**.

Στη συνέχεια, παρατηρείται **μία καμπυλοειδής (αντίστροφο σχήμα U) μορφή στην απεικόνιση της τάσης** των ατόμων να προχωρούν σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, η οποία και κορυφώνεται **στις ηλικίες από 25 έως 34 ετών**. Παράλληλα, δε φαίνεται να υπάρχουν διαφορές μεταξύ των δύο ομάδων χωρών. Ακόμη, εξάγεται ότι οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα», **διαφοροποιούνται** από την **ηλικία των συμμετεχόντων**.

Βρέθηκε συνακολούθως, ότι τα άτομα με τάση να προχωρούν σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα εμφανίζουν **σταθερά μειούμενο με την πάροδο των ετών μέσο όρο ηλικίας** (από 38,32 και 38,84 έτη το 2005 σε 36,43 και 36,41 έτη το 2012). Παράλληλα, δε φαίνεται να υπάρχουν διαφορές μεταξύ των ορισθέντων ομάδων χωρών και συμπεραίνεται ότι οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα», **διαφέρουν** σε σχέση με την **μέση ηλικία των συμμετεχόντων**.

Επίσης, παρατηρήθηκε ότι οι έχοντες επιχειρηματική εμπειρία εμφανίζουν σταθερά υψηλότερη τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, η οποία και αυξάνεται με το πέρασμα των ετών. Παράλληλα, δε φαίνεται να υπάρχουν μεγάλες διαφορές μεταξύ των ομάδων των χωρών, **οι οποίες εμφανίζουν αμφότερες σταθερά μεγαλύτερα ποσοστά για τους εργαζομένους και μικρότερα για τους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων καθόλη τη χρονική διάρκεια της έρευνας**. Ακόμη προκύπτει ότι οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα», **συσχετίζονται** με την **προηγούμενη επιχειρηματική εμπειρία του ατόμου** (θέση του ατόμου στην επιχείρηση).

Επιπρόσθετα, βλέπουμε πως οι ερωτώμενοι που έχουν κάποια προσωπική γνωριμία με άλλους επιχειρηματίες εμφανίζουν σταθερά υψηλότερη τάση σχετικά με τις άτυπες

μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, η οποία και αυξάνεται με το πέρασμα των ετών. Παράλληλα, **η τάση αυτή είναι οριακά ισχυρότερη για τις χώρες της Νότιας από ό,τι για αυτές της Βόρειας Ευρώπης. Εντούτοις όπως αναφέραμε παραπάνω, η εν λόγω διαφοροποίηση μεταξύ των δύο ομάδων χωρών είναι τόσο περιορισμένη που θα μπορούσαμε να συνάγουμε πως δεν προκύπτει σαφής διαφορά μεταξύ τους.** Ακόμα, συνάγεται ότι οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα», **διαφοροποιούνται από την προσωπική γνωριμία κάποιων επιχειρηματιών.**

Εν συνεχεία, παρατηρείται ότι η ύπαρξη ευνοϊκού κλίματος για νέες επιχειρήσεις και για κερδοσκοπία αυξάνει και την τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, η οποία και αυξάνεται με το πέρασμα των ετών. Παράλληλα, η τάση αυτή είναι **ισχυρότερη για τις χώρες της Νότιας από αυτές της Βόρειας Ευρώπης.** Ταυτόχρονα συμπεραίνουμε ότι οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα», **διαφέρουν σε σχέση με την ύπαρξη ευνοϊκού κλίματος για νέες επιχειρήσεις και για κερδοσκοπία.**

Ακόμη, βρέθηκε ότι η εμπιστοσύνη των ατόμων στις δυνατότητές τους να ξεκινήσουν μια επιχείρηση αυξάνει και την τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, η οποία και αυξάνεται με το πέρασμα των ετών. Παράλληλα, η τάση αυτή είναι **ισχυρότερη για τις χώρες της Βόρειας σχετικά με αυτές της Νότιας Ευρώπης.** Συνεπώς εξάγεται ότι οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα», **μεταβάλλονται από την εμπιστοσύνη των ατόμων στις δυνατότητές τους να ξεκινήσουν μια επιχείρηση.**

Ακολούθως τα αποτελέσματα έδειξαν ότι ο φόβος της αποτυχίας μειώνει και την τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Παράλληλα, **η επίδραση αυτή δε διαφοροποιείται σημαντικά μεταξύ των δύο υπό εξέταση ομάδων χωρών.** Προκύπτει συνεπώς, ότι οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα» **επηρεάζονται από τον φόβο της αποτυχίας.**

Επιπλέον, βλέπουμε ότι όσο υψηλότερο είναι το επίπεδο εκπαίδευσης, τόσο

υψηλότερη είναι και η τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Παράλληλα, **δε φαίνεται να υπάρχει μεγάλη διαφορά** μεταξύ των χωρών της Νότιας και της Βόρειας Ευρώπης. Άρα διαφαίνεται ότι οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα», **μεταβάλλονται από το επίπεδο εκπαίδευσης.**

Ακόμα παρατηρείται ότι όσο υψηλότερο είναι το επίπεδο εισοδήματος τόσο υψηλότερη είναι και η τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Παράλληλα, η τάση αυτή φαίνεται να **είναι ισχυρότερη στις χώρες της Νότιας από ό,τι στις χώρες της Βόρειας Ευρώπης.** Έτσι, προκύπτει ότι οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα» **διαφοροποιούνται από το επίπεδο εισοδήματος.**

Τέλος, βρέθηκε ότι **οι έχοντες την ιδιότητα του μετανάστη εμφανίζουν κατά πολύ υψηλότερη** τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Παράλληλα, **δε φαίνεται να υπάρχει μεγάλη διαφορά** μεταξύ των χωρών της Νότιας και της Βόρειας Ευρώπης. Συνεπώς προκύπτει ότι οι κλάσεις της μεταβλητής «Τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα» **επηρεάζονται από την ιδιότητα του μετανάστη.**

Κλείνοντας το παρόν υποκεφάλαιο, είναι χρήσιμο να παρατηρήσουμε ότι σε ένα γενικότερο πλαίσιο οι προκύπτουσες διαφορές μεταξύ των βορειοευρωπαϊκών και των νοτιοευρωπαϊκών χωρών **δεν είναι ιδιαίτερα εντυπωσιακές.** Μια πιθανή εξήγηση θα μπορούσε να είναι πως οι επιπτώσεις των πολιτιστικών διαφορών είναι πιο σύνθετες και ενδεχομένως να χρειάζονται και άλλες μέθοδοι εντοπισμού, μέτρησης και αποκωδικοποίησής τους, πέρα από αυτούς που είχε στη διάθεσή της προς χρήση η παρούσα μελέτη.

5.3 Έλεγχος των Ερευνητικών Υποθέσεων

Στο τελευταίο μέρος της ανάλυσης πραγματοποιήθηκαν **συσχετίσεις μεταξύ των μεταβλητών** προκειμένου να επιβεβαιωθούν ή να απορριφθούν οι ερευνητικές υποθέσεις που τέθηκαν.

Η **1^η Υπόθεση** που τέθηκε υποστηρίζει ότι πρέπει να υπάρχει μια θετική συσχέτιση αναφορικά στο ανδρικό φύλο και την τάση του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Σε αυτήν την υπόθεση δεν αναμένεται στατιστικά σημαντική διαφορά μεταξύ των δύο ομάδων χωρών. Τα αποτελέσματα της ανάλυσης έδειξαν ότι **υπάρχει στατιστικά σημαντική συσχέτιση** μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και στο **φύλο** και ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βορείου Ευρώπης). Συγκεκριμένα, ανεξαρτήτως ομάδας, **οι άνδρες παρουσιάζουν υψηλότερη τάση** για άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Επομένως, η ερευνητική υπόθεση 1 **επιβεβαιώνεται**. Η 1^η υπόθεση επιβεβαιώνεται, επίσης, και από άλλες προγενέστερες έρευνες όπως αυτή των Maula, Autio and Arenius (2005), οι οποίοι εξέτασαν τα χαρακτηριστικά των άτυπων επενδυτών και έχουν υποδείξει ότι η εν λόγω λειτουργία είναι μια έντονα αντρική υπόθεση. Σε μια άλλη μελέτη στο Ηνωμένο Βασίλειο ο Harrison και ο Mason (1992) βρήκαν ότι το 99% των άτυπων επενδυτών ήταν άνδρες. Αυτό το ποσοστό είναι όμοιο και στην Αυστραλία. Όσον αφορά άλλες χώρες, το μερίδιο των αντρών στις τάξεις των άτυπων επενδυτών ήταν γύρω στο 97% στην Νορβηγία και την Ιαπωνία, 90% στη Σιγκαπούρη και 85% στον Καναδά.

Η **2^η Υπόθεση** που τέθηκε υποστηρίζει ότι πρέπει να υπάρχει μια καμπυλοειδής (αντίστροφο σχήμα U) σχέση ανάμεσα στην ηλικία του ατόμου και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Με άλλα λόγια, περιμένουμε ότι η εν λόγω άτυπη επενδυτική συμπεριφορά των ατόμων θα κορυφώνεται στο μέσο του εύρους των ηλικιών (18 με 64 έτη) των ερωτώμενων που εξετάζονται. Παράλληλα, αυτή η συσχέτιση μπορεί να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Νότιας από τις χώρες της Βόρειας Ευρώπης. Τα αποτελέσματα της ανάλυσης έδειξαν ότι υπάρχει **στατιστικά σημαντική συσχέτιση** μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και **στην ηλικία ανά κατηγορία χώρας** (χώρες Νοτίου και Βορείου Ευρώπης). Συγκεκριμένα, υπάρχει μία άνοδος στην τάση των ατόμων να προχωρούν σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, η οποία και **κορυφώνεται στις ηλικίες από 25 έως 34 ετών**. Παράλληλα όμως, δε φαίνεται να υπάρχουν διαφορές μεταξύ των ομάδων των χωρών. Ως εκ τούτου, η ερευνητική υπόθεση 2 **επιβεβαιώνεται μερικώς καθώς**

υπάρχει μια καμπυλοειδής (αντίστροφο σχήμα U) σχέση ανάμεσα στην ηλικία του ατόμου και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, αλλά αυτή κορυφώνεται στις ηλικίες από 25 έως 34 ετών, αλλά παράλληλα, αυτή η **συσχέτιση δεν είναι ισχυρότερη** στις χώρες της Νότιας από ό,τι σ' αυτές της Βόρειας Ευρώπης. Στο ίδιο πλαίσιο με τη 2^η υπόθεση είναι και η έρευνα των άτυπων επενδύσεων των Maula, Autio and Arenius (2005), που έχει δείξει ότι ένας τυπικός πετυχημένος επενδυτής είναι μέσης ηλικίας. Επίσης, η μέση ηλικία των επενδυτών στην Αυστραλία ήταν τα 40 έτη, στις ΗΠΑ κάτω από 47, στη Νορβηγία ήταν 47, στο Ηνωμένο Βασίλειο 53, στη Σουηδία 54 και στην Ιαπωνία έως και 60 ετών. Επίσης, σύμφωνα με τον Minniti (2011) σχετικά με το ποσοστό των ενηλίκων μεταξύ 18 και 64 ετών που έχουν χρηματοδοτήσει «ατύπως» κάποια επιχειρηματική προσπάθεια σύμφωνα με τα στοιχεία του GEM για το 2009, όσον αφορά στις χώρες της Νότιας Ευρώπης έχουμε τα εξής δεδομένα: Ελλάδα 2,61%, Ισπανία 2,28%, Ιταλία 1,62%, Σλοβενία 1,84% και για τις χώρες της Βόρειας Ευρώπης έχουμε τα εξής δεδομένα: Δανία 2,24%, Σουηδία 2,30%, Νορβηγία 4,89%, Ισλανδία 5,33% και Φινλανδία 1,49%.

Η 3^η **Υπόθεση** που τέθηκε υποστηρίζει ότι πρέπει να υπάρχει μια θετική συσχέτιση μεταξύ της προηγούμενης επιχειρηματικής εμπειρίας του ατόμου και της τάσης του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Αυτή η σχέση πρέπει να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Βόρειας σε σχέση με αυτές της Νότιας Ευρώπης. Τα αποτελέσματα της ανάλυσης έδειξαν ότι υπάρχει **στατιστικά σημαντική συσχέτιση** μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και στην προηγούμενη **επιχειρηματική εμπειρία** του ατόμου (θέση του ατόμου στην επιχείρηση) ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βορείου Ευρώπης). Συγκεκριμένα, οι εργαζόμενοι σε επιχειρήσεις εμφανίζουν σταθερά **υψηλότερη τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, η οποία και αυξάνεται με το πέρασμα των ετών**. Παράλληλα, δε φαίνεται να υπάρχουν μεγάλες διαφορές μεταξύ των ομάδων των χωρών, **οι οποίες εμφανίζουν αμφοτέρως σταθερά μεγαλύτερα ποσοστά για τους εργαζομένους και μικρότερα για τους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων καθόλη τη χρονική διάρκεια της έρευνας**. Κατά συνέπεια, η ερευνητική υπόθεση 3 **επιβεβαιώνεται μερικώς**. Στην έρευνά τους οι Politis και Landström (2002) βρήκαν για τους άτυπους επενδυτές στη

Σουηδία ότι αυτοί έχουν περάσει από τρία κοινά στάδια στην καριέρα τους: α) την καριέρα ως πετυχημένο στέλεχος επιχείρησης, β) τη φάση κατά την οποία μαθαίνουν να λειτουργούν επιχειρηματικά και γ) την καριέρα ως ολοκληρωμένοι επενδυτές. Αυτό ίσως δείχνει μια σχέση μεταξύ **της επιχειρηματικής συμπεριφοράς και των προηγούμενων εμπειριών εργασίας σε επιχειρήσεις**, γεγονός που επιβεβαιώνει το αποτέλεσμα της παρούσας έρευνας. Ακόμα, σύμφωνα με τους Hout και Rosen (1999), το ανθρώπινο κεφάλαιο που απαιτείται για έναν επιτυχημένο επιχειρηματία (κυρίως χαμηλά επίπεδα αποφυγής κινδύνου και επιχειρηματική εμπειρία) κληρονομείται από τους γονείς. Επίσης οι Light & Bhachu (2004) και ο Portes (1998) υποστηρίζουν ότι αν κάποιος έχει γονείς επιχειρηματίες, έχει περισσότερες πιθανότητες να είναι αυτοαπασχολούμενος, ενώ σύμφωνα με τον Drucker (2006) η εμπειρία και η επίλυση προβλημάτων αποτελούν κοινές δραστηριότητες σε διάφορους χώρους εργασίας σήμερα.

Η **4^η Υπόθεση** που τέθηκε υποστηρίζει ότι πρέπει να υπάρχει μια θετική συσχέτιση αναφορικά στην προσωπική γνωριμία κάποιων επιχειρηματιών και την τάση του ατόμου να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Αυτή η σχέση πρέπει να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Νότιας από ό,τι σε αυτές της Βόρειας Ευρώπης. Τα αποτελέσματα της ανάλυσης έδειξαν ότι υπάρχει **στατιστικά σημαντική συσχέτιση** μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και στην προσωπική γνωριμία κάποιων επιχειρηματιών ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βορείου Ευρώπης). Συγκεκριμένα, οι ερωτώμενοι που έχουν **κάποια προσωπική γνωριμία με άλλους επιχειρηματίες εμφανίζουν σταθερά υψηλότερη τάση** σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα η οποία και αυξάνεται με το πέρασμα των ετών. Παράλληλα, η **τάση αυτή είναι μεν ισχυρότερη** για τις χώρες της Νότιας από αυτές της Βόρειας Ευρώπης, **αλλά η εν λόγω διαφοροποίηση μεταξύ των δύο ομάδων χωρών είναι τόσο περιορισμένη που θα μπορούσαμε να συνάγουμε πως δεν προκύπτει σαφής διαφορά μεταξύ τους**. Συνεπώς, η ερευνητική υπόθεση 4 **επιβεβαιώνεται μερικώς**. Πράγματι, αυτό το αποτέλεσμα επιβεβαιώνεται και από την έρευνα των Maula, Autio and Arenius (2005) οι οποίοι έδειξαν ότι **η μη ανεπτυγμένη σχέση ατόμων με επιχειρηματίες μπορεί να λειτουργήσει ως εμπόδιο για τη δραστηριοποίησή τους ως «άτυποι επενδυτές»**. Παράλληλα, η προσωπική γνωριμία επιχειρηματιών συνιστά

από μόνη της δυνατότητα για επενδυτικές ευκαιρίες. Ως προς αυτό, οι Reynolds et al. (2002) έχουν αποδείξει πειστικά ότι πολλές άτυπες επενδύσεις έχουν γίνει σε επιχειρήσεις, οι οποίες έχουν τουλάχιστον κάποιες **εκ των προτέρων σχέσεις** με τους επενδυτές.

Η **5^η Υπόθεση** που τέθηκε υποστηρίζει ότι υπάρχει μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στην αντίληψη του ατόμου για την ύπαρξη ευνοϊκού κλίματος για νέες επιχειρήσεις και για κερδοσκοπία και στην τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Αυτή η σχέση ίσως είναι ισχυρότερη στις βορειοευρωπαϊκές σχετικά με τις νοτιοευρωπαϊκές χώρες. Τα αποτελέσματα της ανάλυσης έδειξαν ότι υπάρχει **στατιστικά σημαντική συσχέτιση** μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και στην **ύπαρξη ευνοϊκού κλίματος για νέες επιχειρήσεις και για κερδοσκοπία** ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βορείου Ευρώπης). Συγκεκριμένα, η ύπαρξη ευνοϊκού κλίματος για νέες επιχειρήσεις και για κερδοσκοπία **αυξάνει και την τάση** σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα η οποία και αυξάνεται με το πέρασμα των ετών. Αντιθέτως όμως με την προαναφερθείσα Υπόθεση, η **τάση αυτή είναι ισχυρότερη** για τις χώρες της Νότιας από αυτές της Βόρειας Ευρώπης. Επομένως, η ερευνητική υπόθεση 5 **επιβεβαιώνεται μερικώς**. Όπως επισημαίνουν σε έρευνές τους οι Drucker (1985; 2006) και Stokes et al. (2010), η καινοτομία απαιτεί ιδιαίτερες επιχειρηματικές και διοικητικές δεξιότητες, συνεργασία του αφοσιωμένου εργατικού δυναμικού, επαρκή χρηματοδότηση και ένα κλίμα που θα δημιουργήσει τις καλύτερες δυνατές συνθήκες για ενθαρρυνθεί η επιδιωκόμενη επιτυχία. Επίσης, ο Berger (1991) επισημαίνει ότι οι ευρωπαϊκές πολιτισμικές διαφορές κινητοποιούν διάφορες επιχειρηματικές δραστηριότητες, οι οποίες ενδεχομένως να εισάγουν ένα ευνοϊκότερο κλίμα για τις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Τέλος, οι Keely et al. (2009) διευκρινίζουν ότι ο πολιτισμός μπορεί να υποστηρίξει την καινοτομία με τη δημιουργία ενός οργανωτικού κλίματος, το οποίο θεσμοθετεί την καινοτομία ως μια σημαντική δραστηριότητα και το οποίο επιβραβεύει συμπεριφορές καινοτομίας και υποστήριξής της.

Η **6^η Υπόθεση** που τέθηκε υποστηρίζει ότι υπάρχει μια θετική συσχέτιση μεταξύ της εμπιστοσύνης των ατόμων στις δυνατότητές τους να ξεκινήσουν μια επιχείρηση και της τάσης τους να κάνουν άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά

εγχειρήματα. Η συσχέτιση αυτή πρέπει να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Βόρειας σχετικά με αυτές της Νότιας Ευρώπης. Τα αποτελέσματα της ανάλυσης έδειξαν ότι υπάρχει **στατιστικά σημαντική συσχέτιση** μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και στην εμπιστοσύνη των ατόμων στις δυνατότητες τους να ξεκινήσουν μια επιχείρηση ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βορείου Ευρώπης). Συγκεκριμένα, η **εμπιστοσύνη των ατόμων στις δυνατότητες τους να ξεκινήσουν μια επιχείρηση αυξάνει και την τάση** σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, η οποία επίσης αυξάνεται με το πέρασμα των ετών. Παράλληλα, η **τάση αυτή είναι ισχυρότερη** για τις χώρες της Βόρειας από αυτές της Νότιας Ευρώπης. Κατά συνέπεια, η ερευνητική υπόθεση 6 **επιβεβαιώνεται**. Σύμφωνα με το θεωρητικό σχήμα του Kirzner, η εν γένει αντίληψη ευκαιριών κέρδους, δηλαδή η επιχειρηματικότητα, συναρτάται άμεσα με τη δυνατότητα εκμετάλλευσής τους. Δηλαδή η επιχειρηματική δράση δεν σταματάει απλά στην αντίληψη μιας ευκαιρίας κέρδους, αλλά βρίσκεται **σε άμεση συνάρτηση και με την εκμετάλλευση αυτής της ευκαιρίας και την αποκόμιση του εν λόγω κέρδους**. Με άλλα λόγια επιχειρηματίας δεν είναι αυτός που απλώς βλέπει τη δυνατότητα να κερδίσει, αλλά αυτός που εκμεταλλεύεται τη δυνατότητα αυτή και εν τέλει κερδίζει (Κοινοτήτων, 2003, σ. 25; Ioannides, 1999, pp. 77-97). Επίσης η Fiona Fitzpatrick προσδιόρισε τα γενικά στοιχεία της καινοτομίας, ένα εκ των οποίων είναι και η εμπιστοσύνη στον ορισμό και τη διάκριση μιας καινοτόμου οργάνωσης (Drucker P. , 1985; 2006; Stokes, Wilson, & Mador, 2010).

Η 7^η **Υπόθεση** που τέθηκε υποστηρίζει ότι υπάρχει μια αρνητική συσχέτιση ανάμεσα στο φόβο της αποτυχίας ως παράγοντα αποτροπής του ατόμου στο ξεκίνημα μιας επιχείρησης και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Αυτή η σχέση είναι ισχυρότερη στις χώρες της Νότιας από ό,τι σε αυτές της Βόρειας Ευρώπης. Τα αποτελέσματα της ανάλυσης έδειξαν ότι υπάρχει **στατιστικά σημαντική συσχέτιση** μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και στο φόβο της αποτυχίας ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βορείου Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **ο φόβος της αποτυχίας μειώνει και την τάση** σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Όμως, αναφορικά στη συσχέτιση αυτή **δε φαίνεται να υπάρχουν μεγάλες διαφορές** μεταξύ

των δύο ομάδων χωρών. Συνεπώς, η ερευνητική υπόθεση 7 **επιβεβαιώνεται μερικώς**. Πράγματι η ικανότητα ή η επιθυμία ενός ατόμου να ρισκάρει είναι ένα από τα πρωταρχικά στοιχεία της επιχειρηματικής συμπεριφοράς. Όπως αναφέρει ο Knight (1921) η επιβράβευση για την ανάληψη αυτού του ρίσκου είναι το επιχειρηματικό κέρδος. Με την αντίληψη του Knight συμφωνούν και μεταγενέστερες θεωρίες της επιχειρηματικότητας, όπως η θεωρία των αυστριακών, που στηρίζει ότι το ρίσκο είναι αναπόσπαστο κομμάτι της επιχειρηματικής λειτουργίας (Maula, Autio, & Arenius, 2005). Επίσης, όπως τονίζει ο Minniti (2011), το γεγονός ότι ο φόβος αποτυχίας παίζει σημαντικότερο ρόλο για τους Νοτιοευρωπαίους, αποδεικνύεται στην πράξη από τη μεγαλύτερη ροπή τους στο να επενδύουν σε επιχειρήσεις ατόμων τα οποία γνωρίζουν προσωπικά μιας και έτσι μπορούν να έχουν πιο πλήρη και άμεση πληροφόρηση για την επιχείρηση στην οποία επενδύουν. Τέλος, όπως αναφέρουν οι Ardagna και Lusardi (2008), ενώ οι κανονιστικοί φραγμοί είναι ένας από τους κύριους καθοριστικούς παράγοντες της επιχειρηματικότητας, ωστόσο αυτοί μπορεί επίσης να ενισχύσουν και το φόβο της αποτυχίας.

Η 8^η **Υπόθεση** που τέθηκε υποστηρίζει ότι υπάρχει μια θετική συσχέτιση αναφορικά στο επίπεδο εκπαίδευσης του ατόμου και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Δεν αναμένεται σε αυτήν την υπόθεση στατιστικά σημαντική διαφορά μεταξύ των δύο ομάδων χωρών που μελετούμε. Τα αποτελέσματα της ανάλυσης έδειξαν ότι υπάρχει **στατιστικά σημαντική συσχέτιση** μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και στο επίπεδο εκπαίδευσης ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βορείου Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **όσο υψηλότερο είναι το επίπεδο εκπαίδευσης τόσο υψηλότερη είναι και η τάση** σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Παράλληλα, **δε φαίνεται να υπάρχει μεγάλη διαφορά** μεταξύ των χωρών της Νότιας και της Βόρειας Ευρώπης. Ως εκ τούτου, η ερευνητική υπόθεση 8 **επιβεβαιώνεται**. Το αποτέλεσμα αυτό επιβεβαιώνεται και από κάποιες προηγούμενες περιγραφικές κυρίως έρευνες αναφορικά στα χαρακτηριστικά των άτυπων επενδυτών. Πιο συγκεκριμένα, αυτές επιβεβαιώνουν ότι είναι λογική η υπόθεση ένας επενδυτής που αντιλαμβάνεται και εκμεταλλεύεται ευκαιρίες κέρδους να έχει υψηλή, τουλάχιστον σε πανεπιστημιακό επίπεδο, μόρφωση (Maula, Autio, & Arenius, 2005). Ειδικότερα, προκύπτει ότι στις ΗΠΑ το 82% των άτυπων επενδυτών

έχει πτυχίο, στον Καναδά το 30% έχει πτυχίο και το 39% μεταπτυχιακό δίπλωμα, στο Ηνωμένο Βασίλειο το 74% έχει πτυχίο και στη Φινλανδία το 56% έχει μεταπτυχιακό και το 8% διδακτορικό δίπλωμα. Περισσότερες έρευνες σχετικά με την εκπαίδευση στην επιχειρηματικότητα που επικεντρώνονται κυρίως σε πανεπιστημιακό επίπεδο όπως των Morris et al. (2013) και Thorp & Goldstein (2010), ή στην δευτεροβάθμια εκπαίδευση όπως αυτές των Hess (2008) και Zhao (2012). Τέλος, οι Garavan και O'Cinneide (1994) υιοθέτησαν μια ευρύτερη άποψη για την κατηγοριοποίηση της εκπαίδευσης και της κατάρτισης στην επιχειρηματικότητα, διακρίνοντας μεταξύ της γενικής επιχειρηματικής εκπαίδευσης και της εκπαίδευσης και κατάρτισης για τους ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων. Ωστόσο, εστίασαν περισσότερο στον τομέα της εκπαίδευσης και της κατάρτισης για τους ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων έχοντας διαχωρίσει αυτό το συγκεκριμένο είδος εκπαίδευσης σε τρεις κατηγορίες, που φαίνεται να σχετίζονται με το προσωπικό στάδιο ανάπτυξης: (α) την εκπαίδευση στην επιχειρηματική ευαισθητοποίηση που εντοπίζεται συνήθως στη δευτεροβάθμια εκπαίδευση, (β) την εκπαίδευση και κατάρτιση στους τομείς όπου δραστηριοποιούνται οι ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων και (γ) η πιο εξειδικευμένη εκπαίδευση σχεδιασμένη για να επιτρέψει στους ανθρώπους να αναπτύξουν περαιτέρω τις δεξιότητές τους (Hess F. , 2006, p. 10).

Η 9^η **Υπόθεση** που τέθηκε υποστηρίζει ότι πρέπει να υπάρχει μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στο επίπεδο εισοδήματος του ατόμου και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Αυτή η συσχέτιση πρέπει να είναι ισχυρότερη στις χώρες της Νότιας από ό,τι σε αυτές της Βόρειας Ευρώπης. Τα αποτελέσματα της ανάλυσης έδειξαν ότι υπάρχει **στατιστικά σημαντική συσχέτιση** μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και στο επίπεδο εισοδήματός του ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βορείου Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **όσο υψηλότερο το επίπεδο εισοδήματος τόσο υψηλότερη είναι και η τάση** σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Παράλληλα, η **τάση αυτή φαίνεται να είναι ισχυρότερη** στις χώρες της Νότιας σχετικά με αυτές της Βόρειας Ευρώπης. Κατά συνέπεια, η ερευνητική υπόθεση 9 **επιβεβαιώνεται**. Πράγματι, σύμφωνα με τη θεωρία του χαρτοφυλακίου (portfolio theory), ένα υψηλό επίπεδο εισοδήματος επιτρέπει στο άτομο να μοιράσει πιο εκτεταμένα τα κεφάλαιά του στις διαθέσιμες κατηγορίες των επενδύσεων και έτσι

να συμπεριλάβει και πιο επίφοβα επενδυτικά οχήματα, όπως οι άτυπες επενδύσεις σε μη οικογενειακές επιχειρήσεις (Fama, 1980, pp. 288-307). Αντιθέτως σε μικρότερο επίπεδο εισοδήματος, η μείωση του ρίσκου που σχετίζεται με επισφαλείς επενδύσεις γίνεται απαγορευτική για επενδύσεις σε πολύ επίφοβα σχήματα όπως είναι οι άτυπες επενδύσεις. Στο ίδιο πλαίσιο με αυτά προηγούμενες έρευνες όπως των Maula, Autio, & Arenius (2005) σχετικά με τους άτυπους επενδυτές δείχνουν ότι αυτοί έχουν σε γενικές γραμμές σχετικά υψηλό επίπεδο εισοδήματος.

Η 10^η Υπόθεση που τέθηκε υποστηρίζει ότι πρέπει να υπάρχει μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στην ιδιότητα του μετανάστη και την ανάπτυξης επιχειρηματικής δραστηριότητας. Περιμένουμε δηλαδή, ότι οι μετανάστες έχουν την τάση να επιλέγουν την αυτοαπασχόληση εν συγκρίσει με τη μισθωτή εργασία. Δεν αναμένεται σε αυτήν την υπόθεση στατιστικά σημαντική διαφορά μεταξύ των δύο ομάδων χωρών που μελετούμε. Τα αποτελέσματα της ανάλυσης έδειξαν ότι υπάρχει **στατιστικά σημαντική συσχέτιση** μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και στην ιδιότητα του μετανάστη. Συγκεκριμένα, **οι έχοντες την ιδιότητα του μετανάστη εμφανίζουν κατά πολύ υψηλότερη τάση** σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Παράλληλα, δε φαίνεται να υπάρχει **μεγάλη διαφορά** μεταξύ των χωρών της Νότιας και της Βόρειας Ευρώπης. Επομένως, η ερευνητική υπόθεση 10 **επιβεβαιώνεται**. Σε αυτό το συμπέρασμα έρχονται να συμφωνήσουν και προγενέστερες μελέτες όπως αυτή των Halkias et al. (2007) που μελέτησαν την περίπτωση των Αλβανών μεταναστών επιχειρηματιών στην Ελλάδα. Οι Αλβανοί επιχειρηματίες δραστηριοποιούνται κυρίως στον τομέα του λιανικού εμπορίου. Ωστόσο, ο Borjas (1986; 2006) είναι ο πρώτος ερευνητής που μελετά το φαινόμενο της αυτοαπασχόλησης των μεταναστών στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής (ΗΠΑ). Τα σημαντικότερα ευρήματα της μελέτης είναι ότι η αφομοίωση (assimilation) των μεταναστών στη χώρα υποδοχής έχει σημαντική επίδραση στην επιλογή αυτοαπασχόλησης. Όσο αυξάνεται η διάρκεια παραμονής στις ΗΠΑ, τόσο αυξάνεται η πιθανότητα αυτοαπασχόλησης. Επίσης, η συγκέντρωση ατόμων με κοινή γλώσσα και κουλτούρα σε γεωγραφικές περιοχές με έντονη συγκέντρωση μεταναστών σε εθνοτικές κοινότητες (ethnic enclaves) αυξάνει την πιθανότητα ιδιοαπασχόλησης των μεταναστών που μοιράζονται τα προαναφερθέντα χαρακτηριστικά με τους κατοίκους των περιοχών αυτών. Ο Lofstrom (1999) ερευνά

επίσης την αφομοίωση των μεταναστών στην αγορά εργασίας και το πώς αυτή σχετίζεται με την επιλογή αυτοαπασχόλησής τους. Η ύπαρξη συγκεντρωμένων μεταναστών με κοινή εθνικότητα σε συγκεκριμένη γεωγραφική περιοχή (ethnic enclaves) έχει θετική επίδραση στην πιθανότητα ιδιοαπασχόλησης για τους μετανάστες της εν λόγω εθνικότητας. Οι Clark and Drinkwater (2000) προσπαθούν να εξηγήσουν γιατί διάφορες εθνικές μειονότητες σε Αγγλία και Ουαλία εκπροσωπούνται κατά μεγαλύτερο ποσοστό στον τομέα της αυτοαπασχόλησης, ερευνώντας παράγοντες που ίσως ευθύνονται για αυτό το αυξημένο ποσοστό. Ένας σημαντικός παράγοντας είναι ότι οι εργάτες που ανήκουν σε μειονότητες ωθούνται στην ιδιοαπασχόληση ως ορθολογική αντίδραση στα εμπόδια εισόδου που αντιμετωπίζουν στην αγορά εργασίας (pull factors). Υπάρχουν όμως και άλλοι παράγοντες (push factors) που οδηγούν τους μετανάστες στην επιλογή της απασχόλησης αυτού του είδους, όπως είναι η ύπαρξη εθνοτικών κοινοτήτων (ethnic enclaves), η επιρροή της θρησκείας καθώς και η πρόσβαση σε ανεπίσημη εργασία μέσω οικογενειακών δεσμών ή κοινής γλώσσας και κουλτούρας. Τέλος, η κύρια υπόθεση των Blume et al. (2003) είναι ότι οι μετανάστες χρησιμοποιούν την αυτοαπασχόληση ως μέσο αποφυγής ανεργίας.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6: ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

6.1 Γενικά Συμπεράσματα

Η παρούσα διατριβή επικεντρώθηκε στο ρόλο των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων και ευρύτερα στο ρόλο της χρηματοδότησης νέων επιχειρημάτων καινοτομίας, με μια εκ παραλλήλου σύγκριση των χωρών της Βόρειας και της Νότιας Ευρώπης. Μέσα από το θέμα αυτό καλύφθηκαν αρκετές παράμετροι, όπως λόγου χάρη η έννοια της επιχειρηματικότητας, ο ρόλος της καινοτομίας στην επιχειρηματικότητα, η χρηματοδότηση ως επιχειρηματικότητα και η επιρροή της κουλτούρας των χωρών Βόρειας και Νότιας Ευρώπης στην επιλογή των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων.

Ταυτόχρονα μέσω της έρευνας που διεξήχθη στα πλαίσια της εν λόγω μελέτης, όπου αναλύθηκαν όλοι οι δείκτες και τα δεδομένα που συλλέχθηκαν από το Παγκόσμιο Παρατηρητήριο Επιχειρηματικότητας (Global Entrepreneurship Monitor- GEM) για τα έτη από το 2005 έως το 2012, προέκυψαν ορισμένα ιδιαίτερα χρήσιμα και σημαντικά συμπεράσματα.

Αρχικά, βρέθηκε ότι η επιχειρηματικότητα στις χώρες της **Βορείου** Ευρώπης παρουσιάζει μεγάλη **πτώση μεταξύ των ετών 2005 και 2006, για να σταθεροποιηθεί κατόπιν σε χαμηλά επίπεδα έως το 2012** – πτώση η οποία είναι αισθητή πριν ακόμη την οικονομική κρίση του 2008 και φαίνεται να είναι ανεξάρτητη από αυτήν. Ταυτόχρονα, μεγάλη **αύξηση και σχετική σταθερότητα** παρουσιάζεται για τις χώρες της **Νοτίου** Ευρώπης **μέχρι το 2010**, αύξηση που συνάδει με το κλίμα οικονομικής ανάπτυξης της περιόδου 2005-2010, **ενώ από το 2011 έχουμε σημαντική πτώση**, γεγονός που υποδεικνύει ότι σε αυτό το σημείο, **από το 2010** δηλαδή, γίνεται πλέον συνειδητό ότι η εποχή των «ευκαιριών» έχει παρέλθει και επομένως το ενδιαφέρον για άτυπες επενδύσεις μειώνεται.

Στο ίδιο πλαίσιο, προέκυψε ότι **η συντριπτική πλειοψηφία των συμμετεχόντων** στην έρευνα δεν έχει προσπαθήσει να ξεκινήσει μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια, δεν είναι ιδιοκτήτες μίας επιχείρησης στην οποία συμμετέχουν στην διοίκηση ή στην οποία εργάζονται, δεν σχεδιάζει να ξεκινήσει μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια εντός των επόμενων τριών ετών και πιστεύει ότι δεν έχει τη γνώση και τις ικανότητες να ξεκινήσει μία νέα επιχειρηματική προσπάθεια. Αντίθετα, **οι περισσότεροι**

συμμετέχοντες πιστεύουν ότι στη χώρα όπου ζουν, οι περισσότεροι πολίτες προτιμούν να έχουν όλοι ένα παρόμοιο βιοτικό επίπεδο, ενώ κατά τη διάρκεια των τελευταίων 12 μηνών έχουν κάνει κάτι, ώστε να βοηθήσουν στην έναρξη μίας νέας επιχειρηματικής προσπάθειας.

Επιπλέον, εντοπίστηκε στατιστικά σημαντική συσχέτιση μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και στο **φύλο** και ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βορείου Ευρώπης). Συγκεκριμένα, ανεξαρτήτως ομάδας, **οι άνδρες** παρουσιάζουν υψηλότερη τάση για άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα.

Παράλληλα, υπάρχει στατιστικά σημαντική συσχέτιση μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και στην **ηλικία** ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βορείου Ευρώπης). Συγκεκριμένα, υπάρχει μία άνοδος στην τάση των ατόμων να προχωρούν σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, η οποία και **κορυφώνεται στις ηλικίες από 25 έως 34 ετών**.

Ακόμη, προέκυψε στατιστικά σημαντική συσχέτιση μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και στην προηγούμενη **επιχειρηματική εμπειρία** του εν λόγω ατόμου (θέση του ατόμου στην επιχείρηση) ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νότιας και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, οι **εργαζόμενοι σε επιχειρήσεις** εμφανίζουν σταθερά υψηλότερη τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, **η οποία και αυξάνεται με το πέρασμα των ετών**.

Συνακολούθως βρέθηκε ότι υπάρχει στατιστικά σημαντική συσχέτιση μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και στην προσωπική γνωριμία κάποιων επιχειρηματιών ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βορείου Ευρώπης). Συγκεκριμένα, οι ερωτώμενοι που έχουν **κάποια προσωπική γνωριμία με άλλους επιχειρηματίες** εμφανίζουν σταθερά υψηλότερη τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα η οποία και αυξάνεται με το πέρασμα των ετών. Παράλληλα, η τάση αυτή είναι **μεν οριακά ισχυρότερη** για τις χώρες της Νότιας από ό,τι για αυτές της Βόρειας Ευρώπης, όμως η εν λόγω **διαφοροποίηση**

μεταξύ των δύο ομάδων χωρών είναι **τόσο περιορισμένη** που θα μπορούσαμε να συναγάγουμε πως **ουσιαστικά δεν προκύπτει σαφής διαφορά** μεταξύ τους.

Επιπροσθέτως, υπάρχει στατιστικά σημαντική συσχέτιση μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και στην **ύπαρξη ευνοϊκού κλίματος** για νέες επιχειρήσεις και για κερδοσκοπία ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βορείου Ευρώπης). Συγκεκριμένα, η **ύπαρξη ευνοϊκού κλίματος** για νέες επιχειρήσεις και για κερδοσκοπία **αυξάνει** και την τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα η οποία και αυξάνεται με το πέρασμα των ετών. Παράλληλα, η τάση αυτή είναι **ισχυρότερη** για τις χώρες της Νότιας από αυτές της Βόρειας Ευρώπης.

Ακόμη, προέκυψε στατιστικά σημαντική συσχέτιση μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και στην εμπιστοσύνη των ερωτωμένων στις δυνατότητες τους να ξεκινήσουν μια επιχείρηση ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νότιας και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, η **εμπιστοσύνη των ατόμων στις δυνατότητες τους να ξεκινήσουν μια επιχείρηση αυξάνει** και την τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, η οποία επίσης αυξάνεται με το πέρασμα των ετών. Συνακόλουθα, η τάση αυτή είναι **πιο ισχυρή** για τις χώρες της Βόρειας από αυτές της Νότιας Ευρώπης.

Ταυτόχρονα, προέκυψε στατιστικά σημαντική συσχέτιση μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και στο φόβο της αποτυχίας ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βορείου Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **ο φόβος της αποτυχίας μειώνει** και την τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Εκ παραλλήλου, αναφορικά με αυτή τη συσχέτιση **δε φαίνεται να υπάρχει μεγάλη διαφορά** μεταξύ των χωρών της Νότιας και της Βόρειας Ευρώπης.

Επίσης, υπάρχει στατιστικά σημαντική συσχέτιση μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και στο επίπεδο εκπαίδευσης ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νότιας και Βόρειας Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **όσο υψηλότερο το επίπεδο εκπαίδευσης τόσο υψηλότερη** είναι και η τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε

νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Επιπροσθέτως, στην εν λόγω συσχέτιση **δε φαίνεται να υπάρχει μεγάλη διαφορά** μεταξύ των χωρών της Νότιας και της Βόρειας Ευρώπης.

Ακόμη, εντοπίστηκε στατιστικά σημαντική συσχέτιση μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και στο επίπεδο εισοδήματος ανά κατηγορία χώρας (χώρες Νοτίου και Βορείου Ευρώπης). Συγκεκριμένα, **όσο υψηλότερο είναι το επίπεδο εισοδήματος τόσο υψηλότερη** είναι και η τάση σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Παράλληλα, η τάση αυτή φαίνεται να είναι **ισχυρότερη** στις χώρες της Νότιας από ό,τι στις χώρες της Βόρειας Ευρώπης.

Τέλος, βρέθηκε ότι υπάρχει στατιστικά σημαντική συσχέτιση μεταξύ της τάσης του ατόμου να προχωρεί σε άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα και στην ιδιότητα του μετανάστη. Συγκεκριμένα, **οι έχοντες την ιδιότητα του μετανάστη εμφανίζουν κατά πολύ υψηλότερη τάση** σχετικά με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Εκ παραλλήλου, **δε φαίνεται να υπάρχει μεγάλη διαφορά** μεταξύ των χωρών της Νότιας και της Βόρειας Ευρώπης.

Βάσει όλων των παραπάνω στοιχείων μπορούμε να προχωρήσουμε στην εξής σύνθεση: Όπως συζητήθηκε στις εισαγωγικές ενότητες, ο ρόλος της κάθε τοπικής κουλτούρας στην επιχειρηματικότητα έχει αποτελέσει αντικείμενο μελετών και το παρόν πόνημα αποπειράται να ελέγξει ορισμένες σχετικές υποθέσεις για τη διαφοροποίηση Βόρειας και Νότιας ευρωπαϊκής επιχειρηματικής κουλτούρας, όπως αυτή αντικατοπτρίζεται στον τομέα των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων.

Ωστόσο, στις περισσότερες παραμέτρους που μελετήθηκαν, Βορράς και Νότος βρέθηκαν σε αγαστή συμφωνία και οι προκύπτουσες διαφορές μεταξύ των βορειοευρωπαϊκών και των νοτιοευρωπαϊκών χωρών **δεν είναι ιδιαίτερα εντυπωσιακές**. Αυτό, όμως, καθιστά ιδιαίτερα ενδιαφέροντες τους τομείς στους οποίους οι δύο περιοχές διαφοροποιούνται: ενώ **η πίστη στις ατομικές δυνάμεις και ικανότητες** ξεχωρίζει ως προϋπόθεση της επένδυσης στον Βορρά, είναι **η αναμονή σχετικά άμεσης ευκαιρίας κέρδους** που κινητοποιεί στον Νότο. Ο Βορειοευρωπαίος δηλαδή μοιάζει να χρειάζεται περισσότερο το εσωτερικό κίνητρο, ενώ ο Νοτιοευρωπαίος το εξωτερικό.

Αυτή η παρατήρηση συνάδει με τις διαφορετικές πορείες που ακολουθεί ο όγκος των άτυπων επενδύσεων σε Βορρά και Νότο κατά το χρονικό διάστημα που παρακολουθήσαμε. Στο Βορρά η πορεία είναι σταθερά φθίνουσα, ανεξαρτήτως ανάπτυξης ή ύφεσης, καθώς ίσως η αυξούμενη πολυπλοκότητα της οικονομικής ζωής σταθερά αποθαρρύνει τους ατομικούς επενδυτές από το υψηλό ρίσκο των άτυπων επενδύσεων. Ενώ κατά τα ίδια έτη, ο Νότος, ακριβώς ακολουθώντας την προσμονή του κέρδους λόγω του οικονομικού περιβάλλοντος, αυξάνει την επένδυση του κατά τα έτη της ανάπτυξης και επιβραδύνει καθυστερημένα 2 χρόνια μετά το 2008, μέσα στο γενικότερο κλίμα απογοήτευσης.

Εν τέλει, δηλαδή, η παρούσα μελέτη ίσως και να παρέχει μια πιθανή εξήγηση, η οποία φυσικά μπορεί να ερευνηθεί και από διάφορες άλλες σκοπιές, για τη διαφορετική αντιμετώπιση της ίδιας οικονομικής συγκυρίας (ανάπτυξη ως το 2008 και πτώση έπειτα) από τον Βορρά εν συγκρίσει προς τον Νότο. **Η κουλτούρα φαίνεται ότι όντως έκανε τη διαφορά.**

6.2 Προτάσεις

Από όλα τα παραπάνω συμπεραίνουμε ότι για να μπορέσει μία επιχείρηση να ανταπεξέλθει στις προκλήσεις του σύγχρονου επιχειρηματικού περιβάλλοντος, συμπεριλαμβανομένων και τον μακροοικονομικών διακυμάνσεων, και να προχωρήσει επιτυχημένα λειτουργώντας επιχειρηματικά, ώστε να αποτελέσει ένα θελκτικό πόλο εισροής άτυπων, ή άλλων, επενδύσεων **θα πρέπει να υπάρξει ένας σαφής καθορισμός στόχων**. Συγκεκριμένα μία σειρά από ενέργειες που ευνοούν την επιτυχία των σύγχρονων επιχειρήσεων είναι οι εξής:

1. Οι επιχειρήσεις οφείλουν να προσδιορίσουν το **όραμα** και τους **στόχους** τους για το μέλλον, ελέγχοντας παράλληλα τη συμβατότητά τους με τις **αξίες του ευρύτερου κοινωνικού περιγύρου**, όπως για παράδειγμα η παραχώρηση ελέγχου και εμπιστοσύνης σε άτομα εκτός της εκτεταμένης οικογένειας του ιδιοκτήτη της κάθε επιχείρησης, η ανάπτυξη μιας γενικότερα θετικής στάσης έναντι του ενδεχομένου ανάληψης ρίσκου ραγδαίας ανάπτυξης και οι ευέλικτες αποφάσεις σχετικά με περίπλοκες χρηματοδοτικές και χρηματοληπτικές επιλογές.

2. Είναι σημαντικό να υπάρχει ένα **στρατηγικός επιχειρησιακός σχεδιασμός**, ο οποίος θα είναι ανοιχτός σε **στρατηγικές ανάπτυξης** αυξημένου ρίσκου, όπως λόγου χάρη οι εξαγορές και η διεθνοποίηση.
3. Θα πρέπει οι ιδιοκτήτες των επιχειρήσεων να αναπτύξουν **εξελισσόμενες διοικητικές δομές και κανάλια επικοινωνίας**, με στόχο να αναπτυχθεί ένα πιο ανοικτό σε ροή πληροφοριών και γνώσης πλάνο διοίκησης για το χειρισμό των διαφόρων **επιχειρησιακών δραστηριοτήτων**, με εστίαση στην **προώθηση της επιχειρηματικότητας**.
4. Ο χρηματοοικονομικός προγραμματισμός οφείλει, λειτουργώντας επιχειρηματικά και ως προς αυτό, να προβλέπει τη **διασφάλιση του απαραίτητου κεφαλαίου** για την επιβίωση και την ανάπτυξη της επιχείρησης, καθώς και της ύπαρξης **ρευστότητας** για κάλυψη αναγκών σε περιπτώσεις ενδεχομένων αφυπηρετήσεων μελών της επιχειρησιακής οργάνωσης ή πιθανών ρευστοποιήσεων από «παθητικούς» μετόχους.
5. Ο **φορολογικός σχεδιασμός είναι επίσης κρίσιμος**, έτσι ώστε οι επιχειρηματίες και οι επιχειρήσεις να μην υφίστανται την **περιττή διπλή φορολογία**, απόρροια του φόρου εισοδήματος αλλά και του εταιρικού, καθώς επίσης και υψηλότερους **φόρους μετακύλησης**.
6. Στις οικογενειακές επιχειρήσεις συγκεκριμένα, οι διάφορες οικογένειες πρέπει ενωμένες να καθιερώσουν ένα **πλάνο οικογενειακής διοίκησης**, το οποίο να ανταποκρίνεται στις μεταβαλλόμενες ανάγκες των επιχειρήσεών τους. Ενώ παράλληλα, ιδιαίτερη βαρύτητα θα πρέπει να δοθεί στην ανάπτυξη μιας διαδικασίας **προγραμματισμού διαδοχής** προκειμένου να εξασφαλιστεί η ομαλή μετάβαση από γενιά σε γενιά.
7. Τέλος, θα είχε ιδιαίτερος ευεργετικά αποτελέσματα μια ευρύτερη κοινωνική στοχοθεσία εστιασμένη **στην εκπαίδευση της επόμενης γενιάς και τη γενικότερη στήριξη των νέων ανθρώπων που διαθέτουν επιχειρηματικό οίστρο με κεφάλαια υψηλού ρίσκου για τη δραστηριοποίησή τους σε εναλλακτικές επιχειρηματικές δραστηριότητες**.

Συνακολούθως, ο **ρόλος της πολιτείας** είναι ιδιαίτερα σημαντικός. Περισσότερο σήμερα που η αγορά αντιμετωπίζει μία έντονη οικονομική κρίση είναι επιτακτική η ανάγκη για την οικονομική και νομοθετική στήριξη των επιχειρήσεων. Στο πλαίσιο αυτό, είναι κεφαλαιώδους σημασίας το να εκπονηθούν σε συνεργασία με την

Ευρωπαϊκή Ένωση **προγράμματα** που θα ενισχύουν την επιχειρηματικότητα και θα βοηθήσουν τους επιχειρηματίες να οργανώσουν και να προγραμματίσουν την πορεία της επιχείρησής τους. Παράλληλα, η Ε.Ε. ως σύνολο αλλά και το κάθε μεμονωμένο κράτος, θα πρέπει να προωθήσουν **κανονιστικές ρυθμίσεις** με απώτερο σκοπό την τόνωση και την ανάπτυξη της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Σκοπός που, αν επιτευχθεί επαρκώς, μπορεί να αποδώσει πολλαπλασιαστικά οφέλη μακροπρόθεσμα για το κοινωνικό σύνολο σε διάφορους τομείς όπως λόγου χάρη στην είσπραξη εσόδων μέσω της φορολογίας, στην καινοτόμο και αειφόρο ανάπτυξη αλλά και στην απασχόληση του εργατικού δυναμικού. Κλείνοντας, στο ίδιο πλαίσιο, διάφορα **σεμινάρια και επιμορφώσεις** είναι επίσης απαραίτητα για να ενημερωθούν οι ήδη υπάρχοντες, αλλά και οι επίδοξοι επιχειρηματίες για νέους περισσότερο ευέλικτους και αποτελεσματικούς τρόπους διοίκησης.

Βιβλιογραφία

- Acs, Z. J., & Storey, D. J. (2004). Introduction: Entrepreneurship and Economic Development. *Regional Studies*, 38(8), 871-877 ; 873.
- Acs, Z., & Audretsch, D. (2011). *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction (International Handbook Series on Entrepreneurship)* (2nd ed.). Springer.
- Acs, Z., Parsons, W., & Tracy, S. (2008). *High-Impact Firms: Gazelles Revisited*. LLC Washington, DC 20037, accessed from Office of Advocacy, the United States Small Business Administration: Corporate Research Board.
- Altinay, L., Madanoglu, M., Daniele, R., & Lashley, C. (2012). The influence of family tradition and psychological traits on entrepreneurial intention. *International Journal of Hospitality Management*, 31(2), 489-499.
- Ardagna, S., & Lusardi, A. (2008). *Explaining International Differences in Entrepreneurship The Role of Individual Characteristics and Regulatory Constraints*. Chicago: University of Chicago Press.
- Audretsch, D. (2002). *A Survey of the Literature*. Indianapolis and London: European Commission, Enterprise Directorate General.
- Barden, J. e. (1975). The Nature and Extend of Bank Centrality in Corporate Networks. *The 1975 meeting of the American Sociological Association*. San Francisco.
- Barrell, R., & Holland, D. (2000, July). Foreign Direct Investment and Enterprise Restructuring in Central Europe. *Economics of Transition*, 8(2), pp. 477-504.
- Baum, R., Frese, M., & Baron, R. (2012). *The Psychology of Entrepreneurship*. Psychology Press.
- Berger, B. (1991). *The Culture of Entrepreneurship*. Ics Press.
- Blanchflower, D. G., & Oswald, A. J. (1998). What Makes an Entrepreneur? *Journal of Labor Economics*, 16(1), 26-60.

- Blume, K., Ejrnaes, M., Nielsena, H., & Würtz, A. (2003). *Self-Employment among Immigrants: A last Resort?* University of Copenhagen, Centre for Applied Microeconometrics, Working Paper No 2003-08.
- Borjas, G. (2005). Native Internal Migration and the Labor Market Impact of Immigration. *Journal of Human Resources, University of Wisconsin Press*, 41(2).
- Borjas, G. J. (1986). *The self-employment experience of immigrants*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Borjas, G. J. (2006). Native Internal Migration and the Labor Market Impact of Immigration. *The Journal of Human Resources, XLI*(2), 221-258.
- Burns, P. (2010). *Entrepreneurship and Small Business: Start-up, Growth and Maturity* (3rd ed.). Palgrave Macmillan.
- Burton, D. (2000). (Ed.) *Research training for social scientists: a handbook for postgraduate researchers*.
- Carayiannis, E., Evans, D., & Hanson, M. (2003). A cross-cultural learning strategy for entrepreneurship education: outline of key concepts and lessons learned from a comparative study of entrepreneurship students in France and the US. *Technovation*, 23(9), 757-771.
- Chaloff, J., & Lemaître, G. (2009). *Managing Highly-Skilled Labour Migration : A Comparative Analysis of Migration Policies and Challenges in OECD Countries*. Paris: OECD France.
- Chand, M., & Ghorbani, M. (2011). National culture, networks and ethnic entrepreneurship: A comparison of the Indian and Chinese immigrants in the US. *International Business Review*, 20(6), 593-606.
- Clark, K., & Drinkwater, S. (2000). Pulled out or pulled in? Self-employment among ethnic minorities in England and Wales. *Labor Economics*, 7, pp. 603-628.
- Da Rin, M., Giacomo, M., & Sembenelli, A. (2011). Entrepreneurship, firm entry, and the taxation of corporate income: Evidence from Europe. *Journal of Public Economics*, 95(9-10), 1048-1066.

- De Vaus, D. (2007). *Social Surveys 2*. London: Sage.
- DeMartino, R., & Barbato, R. (2003). Differences between women and men MBA entrepreneurs: exploring family flexibility and wealth creation as career motivators. *Journal of business venturing*, 8(1), 815-832.
- Dimitratos, P., Voudouris, I., Plakoyiannaki, E., & Nakos, G. (2012). International entrepreneurial culture-Toward a comprehensive opportunity-based operationalization of international entrepreneurship. *International Business Review*, 21(4), 708-721.
- Drucker, P. (1985). Entrepreneurial Strategies. In P. Drucker, *Innovation and Entrepreneurship Practice* (pp. 207-243). Harper & Row.
- Drucker, P. (2006). *Innovation and Entrepreneurship* (1st ed.). Harper Business.
- Dumont, J.-C., & Lemaitre, G. (2005). *Counting Immigrants and Expatriates in OECD Countries: A new Perspective*. New York: United Nations Secretariat.
- Fama, E. (1980). Agency Problems and the Theory of the Firm. In L. Putterman, & R. Kroszner, *The Economic Nature of the Firm: A Reader* (pp. 288-307). Cambridge: Cambridge University Press.
- Freytag, A., & Thurik, R. (2009). *Entrepreneurship and Culture*. Springer.
- Galloway, A. (2006). Gaming : Essays on Algorithmic Culture. *Electronic Mediations*(18).
- Galloway, T. A. (2006, October). The Labor Market Integration of Immigrant Men and Women. *Discussion Papers No. 483*.
- Garavan, T. N., & O'Kinneide, B. (1994). Entrepreneurship education and training programmes: A review and evaluation-Part 1. *Journal of European industrial training*, 18(8), pp. 3-12.
- Garrett, T. C., Buisson, D. H., & Yap, C. M. (2006). National culture and R&D and marketing integration mechanisms in new product development: A cross-cultural study between Singapore and New Zealand. *Industrial Marketing Management*, 35(3), pp. 293-307.

- Gorman, G., Hanlon, D., & King, W. (1997). Some research perspectives on entrepreneurship education, enterprise education and education for small business management: a ten-year literature review. *International Small Business Journal*, 4(3), 56-79.
- Granovetter, M. S. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380.
- Granovetter, M. S. (1983). The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. *Sociology Theory*(1), 201-233.
- Greene, F., Mole, K., & Storey, D. (2007). *Three Decades of Enterprise Culture?: Entrepreneurship, Economic Regeneration and Public Policy*. Palgrave Macmillan.
- Halkias, D., Harkiolakis, N., Abadir, S., Thurman, P., Akrivos, D., & Caracatsanis, S. (2007). Characteristics and business profiles of immigrant-owned small firms: the case of Albanian immigrant entrepreneurs in Greece. pp. 1-30.
- Halkias, D., Harkiolakis, N., Ariffen, S., & Caracatsanis, S. (2007). *Business and Social Profiles of Immigrant-Owned Small Firms: The Case of Pakistan Immigrant Entrepreneurs in Greece*. 263-273: Oxford Business & Economics Conference Program.
- Harrison, R., & Mason, C. (1992). International perspectives on the supply of informal venture capital', *Journal of Business Venturing*. *Journal of Business Venturing*, Vol. 7, No. 6, pp. 459-475.
- Herman, R., & Smith, R. (2009). *Immigrant, Inc.: Why Immigrant Entrepreneurs Are Driving the New Economy (and how they will save the American worker)* (1st ed.). Wiley.
- Hess, F. (2006). *Educational Entrepreneurship: Realities, Challenges, Possibilities*. Harvard Educational Pub Group.
- Hess, F. (2008). *The Future of Educational Entrepreneurship: Possibilities for School Reform*. Harvard Education Press.

- Hiebert, D. (2008). Immigration to Canada. *Issue The Canadian Geographer / Le Géographe canadien*, 38(3), 25-43.
- Holland, D., & Cole, M. (1995). Between Discourse and Schema: Reformulating a Cultural-Historical Approach to Culture and Mind. *Anthropology & Education Quarterly*, 26(4), 475-489.
- Holt, D. H. (1997). A comparative study of values among Chinese and U.S. entrepreneurs: Pragmatic convergence between contrasting cultures. *Journal of Business Venturing*, 12(6), 483-505.
- Hout, M., & Rosen, H. S. (1999). *Self-employment, family background, and race* (No. w7344). National bureau of economic research.
- Hunt, J. (2009). *How Much Does Immigration Boost Innovation?* Bonn: Discussion Paper No. 3921.
- Ioannides, S. (1999). Towards an Austrian Perspective on the Firm. *Review of Austrian Economics*, Vol. 11, pp. 77-79.
- Ioannides, S. (2003). Orders and Organization: Hayekian Insights for a Theory of Economic Organization. *American Journal of Economics and Sociology*, vol 62(3), pp. 533-566.
- Irani, Z., Baskese, A. L., & Love, P. (2004). Total quality management and corporate culture: constructs of organisational excellence. *Technovation*(24), 643-650.
- Irani, Z., Love, P. E., Elliman, T., Jones, S., & Themistocleou, M. (2005). Evaluating e-government: learning from the experiences of two UK local authorities. *Information Systems Journal*, 15(1), 61-82.
- Ireland, D., & Webb, J. (2007). A Cross-Disciplinary Exploration of Entrepreneurship Research. *Journal of Management*, 33, 891-897.
- Iyer, R., & Schoar, A. (2008). *Are there Cultural Determinants of Entrepreneurship?* University of Amsterdam; Massachusetts Institute of Technology and NBER.

- Jean, S., Causa, O., Jimenez, M., & Wanner, I. (2007). *Migration in OECD Countries: Labour Market Impact and Integration Issues*. Organisation for Economic Cooperation and Development.
- Jennings, D., Greenwood, R., Lounsbury, M., & Suddaby, R. (2013). Institutions, entrepreneurs, and communities: A special issue on entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 28(1), 1-9.
- Jones, M., Coviello, N., & Tang, Y. (2011). International Entrepreneurship research (1989–2009): A domain ontology and thematic analysis. *Journal of Business Venturing*, 26(6), 623-659.
- Kelley, D., Peters, L., & O'Connor, G. (2009). Intra-organizational networking for innovation-based corporate entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 24(3), 221-235.
- Kerr, S., & Lincoln. (2013). Skilled Immigration and the Employment Structures of U.S. Firms. *Working Paper*.
- Kerr, W., & Lincoln, W. (2008). *The supply side of innovation: H1-B visa reform and US ethnic innovation*. NBS Working Paper 09-005.
- Kirzner, I. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I. (1974). Capital, Competition, and Capitalism. In I. Kirzner, *Perception, Opportunity and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I. (1978). Alertness, Luck and Entrepreneurial Profit. In I. Kirzner, *Perception, Opportunity and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I. (1979). *Perception, Opportunity and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner, I. (1982a). Method, Process and Austrian Economics. (ed.). Lexington Mass: Lexington Books.

- Kirzner, I. (1982b). Uncertainty, Discovery, and Human Action: A study of the Entrepreneurial Profile in the Misesian System. In I. Kirzner, *Method, Process and Austrian Economics*.
- Kirzner, I. (1997). Entrepreneurial discovery and the Competitive Market process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, XXXV, pp. 60-85.
- Kirzner, I. (1999). Creativity and/or Alertness: A Reconsideration of the Schumpeterian Entrepreneur. *Review of Austrian Economics* 11, pp. 5-17.
- Kirzner, I. (2008). The Alert and Creative Entrepreneur: A Clarification. *IFN Working Paper No 760*. Stockholm, Sweden: Research Institute of Industrial Economics.
- Kirzner, I. (2013). *Competition and Entrepreneurship (The Collected Works of Israel M. Kirzner)*. Liberty Fund Inc.
- Kiss, A., Danis, W., & Cavusgil, T. (2012). International entrepreneurship research in emerging economies: A critical review and research agenda. *Journal of Business Venturing*, 27(2), 266-290.
- Klapper, L., Laeven, L., & Rajan, R. (2006). Entry regulation as a barrier to entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*, 82(3), 591-629.
- Krueger, N., Reilly, M., & Carsrud, A. (2000). Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*(15), 411-532.
- Landström, H., & Sexton, D. (2000). *The Blackwell Handbook of Entrepreneurship*. Wiley-Blackwell.
- Lassig, C. (2013). Approaches to creativity: How adolescents engage in the creative process. *Thinking Skills and Creativity*, 10, pp. 3-12.
- Lee, L., Wong, P. K., Der Foo, M., & Leung, A. (2011). Entrepreneurial intentions: The influence of organizational and individual factors. *Journal of Business Venturing*, 26(1), 26(1), 124-136.

- Lehner, O., & Kansikas, J. (2012). Opportunity Recognition in Social Entrepreneurship: A Thematic Meta Analysis. *Journal of Entrepreneurship*, 21(1), 25-58.
- Light, I., & Bhachu, P. (2004). *Immigration and Entrepreneurship: Culture, Capital, and Ethnic Networks*. Transaction Publishers.
- Lin, L. (2006). *First-principles and Kinetic Monte Carlo Simulation of Dopant Diffusion in Strained Si and Other Materials*. Texas: The University of Texas at Austin.
- Lofstrom, M. (1999). Labor market assimilation and the self-employment decision of immigrant entrepreneurs. *IZA, Discussion paper No 54*. Bonn: Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit.
- Lofstrom, M. (2004). *Labor market assimilation and the self-employment decision of immigrant entrepreneurs*. Springer Berlin Heidelberg.
- Lumpkin, G. T., & Dess, G. G. (1996, January). Clarifying the Entrepreneurial Orientation Construct and Linking It to Performance. *The Academy of Management Review*, 21(1), pp. 135-172.
- Maré, D. C., Fabling, R., & Stillman, S. (2011). *Immigration and Innovation*. Motu Economic and Public Policy Research: Motu Working Paper 11-05.
- Mare, D., Fabling, R., & Stillman, S. (2011). *Immigration and Innovation*. Bonn: Discussion Paper No. 5686, IZA.
- Markman, G., & Baron, R. (2003). Person–entrepreneurship fit: why some people are more successful as entrepreneurs than others. *Human Resource Management Review*, 13(2), 281-301.
- Maula, M., Autio, E., & Arenius, P. (2005). What Drives Micro-Angel Investments? *Small Business Economics*, 25, pp. 459-475.
- Mayer, J. D., Salovey, P., Caruso, D. R., & Sitarenios, G. (2001). *Emotional intelligence as a standard intelligence*.

- Mihaly, C. (1997). *Creativity: Flow and the Psychology of Discovery and Invention*. Harper Perennial.
- Minniti, M. (2011). *The Dynamics of Entrepreneurship: Evidence from Global Entrepreneurship Monitor Data* (1st ed.). Oxford University Press.
- Morris, M., Kuratko, D., & Cornwall, J. (2013). *Entrepreneurship Programs and the Modern University*. Edward Elgar Pub.
- Nair, K., & Pandey, A. (2006). Characteristics of Entrepreneurs: An Empirical Analysis. *Journal of Entrepreneurship*, 15(1), 47-61.
- OECD. (2010). *OECD Studies on SMEs and Entrepreneurship SMEs, Entrepreneurship and Innovation*. OECD Publishing.
- OECD. (2013). *Entrepreneurship at a glance: 2013*. Retrieved November 2, 2013, from <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/3013011ec029.pdf?expires=1385819831&id=id&accname=guest&checksum=B9D79F35B6EC14FC00EC3537D0B954F7>
- Oliveira, R., & Rath, J. (2008). Introduction to the Special Issue'. *Migrações Journal, Special Issue on Immigrant Entrepreneurship*, 11-28.
- Pearce, W. B. (1974). Trust in interpersonal communication. *Special reports, Speech Monographs*, 41(3), pp. 236-244.
- Peri, G. (2009). *The Impact of Immigrants in Recession and Economic Expansion*. Davis: University of California.
- Politis, D., & Landström, H. (2002). Informal Investros as Entrepreneurs-the Development of an Entrepreneurial Career. *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, Vol 4(2), pp. 78-101.
- Porter, M. E., & Millar, V. A. (1985, July–August). How information gives you competitive advantage. *Harvard Business Review* 63, no. 4, pp. 149-160.
- Portes, A. (1998). *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*. Russell Sage Foundation.

- Powell, W., & Grodal, S. (2005). *The Oxford Handbook of Innovation*. Networks of Innovation.
- Praszkier, R., & Nowak, A. (2011). *Social Entrepreneurship: Theory and Practice*. Cambridge University Press.
- Putterman, L., & Kroszner, R. (1996). *The Economic Nature of the Firm: A Reader*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rae, D. (2007). *Entrepreneurship: From Opportunity to Action*. Palgrave Macmillan.
- Reynolds, P., Bygrave, W., Autio, E., L.W., C., & Hay, M. (2002). *Global Entrepreneurship Monitor Executive Report*. Babson College, Ewing Marion Kauffman Foundation and London Business School.
- Saxenian, A. (2002, April-May). Transnational Communities and Evolution of Global Production Networks: The Case of Taiwan, China and India. *Special Issue on Global Production Networks*.
- Saxenian, A. L., Motoyama, Y., & Quan, X. (2002). *Local and Global Networks of Immigrants Professionals in Silicon Valley*. California: Public Policy Institute of California.
- Schoonhove, C., & Romanelli, E. (2002). *The Entrepreneurship Dynamic: Origins of Entrepreneurship and the Evolution of Industries* (1st ed.). Stanford Business Books.
- Schumpeter, J. (1989). *Essays: On Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism* (1st ed.). Transaction Publishers.
- Schumpeter, J. A. (1911). (1934) *The theory of economic development*. Harvard University Press.
- Shane, S., & Venkatraman, S. (2000). The Promise of Entrepreneurship Field of Research. *Academy of Management Review*, 25(1), pp. 217-226.
- Stephen, F. H. (2007). Yugoslav self-management 1945–74. *Issue Industrial Relations Journal*, 7(4), 56-65.

- Stokes, D., Wilson, N., & Mador, M. (2010). *Entrepreneurship*. CENGAGE Lrng Business Press.
- Szabo, A., & Herman, E. (2012). Innovative Entrepreneurship for Economic Development in EU. *Procedia Economics and Finance*, 3, 268-275.
- Thorp, H., & Goldstein, B. (2010). *Engines of Innovation: The Entrepreneurial University in the Twenty-First Century*. The University of North Carolina Press.
- Urbano, D., & Guerrero, M. (2013). Entrepreneurial Universities: Socioeconomic Impacts of Academic Entrepreneurship in a European Region. *Economic Development Quarterly*, 27(1), 40-55.
- Van Everdingen, Y. M., & Waarts, E. (2003). The effect of national culture on the adoption of innovations. *Marketing Letters*, 14(3), pp. 217-232.
- Wadhwa, V., Saxenian, A., Freeman, R. B., & Salkever, A. (2009). *Losing the world's best and brightest: America's new immigrant entrepreneurs, part V*.
- Wadhwa, V., Saxenian, A., Rissing, B., & Gereff, G. (2007). *America's New Immigrant Entrepreneurs*. Kauffman Foundation Report.
- Wadhwa, V., Saxenian, A., Rissing, B., & Gereff, G. (2007). *America's New Immigrants Entrepreneurs*. Duke: Duke University - Duke Science, Technology and Innovation Paper no. 23.
- Webb, C. E. (2007). *Radiation Force Modeling for ICESat Precision Orbit Determination*. Texas: The University of Texas at Austin.
- Weber, M. (1947). *The Theory of economic and social organization*. Trans. A.M. Henderson and Talcott Parson. New York: Oxford University Press.
- Wheatley, M. (1994). *Leadership and the new science: Learning about organization from an orderly universe*. San Francisco: Barrett-Koehler.
- Zahra, S., Santeri, J., & Yu, J. (2005). Cognition and international entrepreneurship: implications for research on international opportunity recognition and exploitation. *International Business Review*, 14(2), 129-146.

- Zhao, Y. (2012). *World Class Learners: Educating Creative and Entrepreneurial Students* (1st ed.). Corwin.
- Γκόβαρης, Χ. (2002). Ανοιχτά ερωτήματα της διαπολιτισμικής εκπαίδευσης. Στο Benner, D., Wulf, C., Hedenning, S., Lengen, D., Ehrenspeck, Y., Geiger, K., Held, J., Huber, G., Κοντάκος, Α., Γκόβαρης, Χ., Σύγχρονοι Παιδαγωγικοί προβληματισμοί. Αθήνα: Ατραπός.
- Ιωαννίδης, Σ. (1990). Σχετικά με την Αντικειμενικότητα των Οικονομικών Φαινομένων: Μια κριτική στην έννοια της “Άγνοιας” στο έργο του Hayek. *Αξιολογικά, No 1*, σσ. 138-171.
- Ιωαννίδης, Σ. (1993). *Ανταγωνισμός, Αγορά και Δημοκρατία: Μια κριτική της Νεοαυστριακής Οικονομικής Θεωρίας*. Αθήνα: Ίδρυμα Σάκη Καράγιωργα.
- Ιωαννίδης, Σ. (1994). Επιχείρηση, επιχειρηματίας, Κεφάλαιο: Τα όρια του Μεθοδολογικού Ατομισμού στις Σύγχρονες Θεωρήσεις της επιχείρησης. *Αξιολογικά, No 6*, σσ. 114-161.
- Ιωαννίδης, Σ. (1995). *Σύγχρονες Θεωρήσεις για την Φύση της Επιχείρησης: Ανάλυση και Κριτική*. Αθήνα: εκδόσεις Παπαζήση.
- Ιωαννίδης, Σ. (2001). *Επιχείρηση και Επιχειρηματικότητα*. Αθήνα: εκδόσεις Παπαζήση.
- Ιωαννίδης, Σ. (2004). *Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα*. Αθήνα: IOBE.
- Ιωαννίδης, Σ., Πολίτης, Τ., & Τσακανίκας, Α. (2005). *Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα 2004-2005*. Αθήνα: IOBE.
- Κοινοτήτων, Ε. τ. (2003). *Πράσινη Βίβλος για την επιχειρηματικότητα στην Ευρώπη*. Βρυξέλλες: Επιτροπή Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.
- Πετράκης, Π. (2002). *Ανάπτυξη επιχειρηματικότητας. Τόμος Α΄*. Αθήνα: Π.Ε. Πετράκης.