



ΙΔΡΥΜΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ & ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ
FOUNDATION FOR ECONOMIC & INDUSTRIAL RESEARCH

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

Ετήσια Έκθεση Επιχειρηματικότητας 2021-2022:

Υποχώρηση της νέας επιχειρηματικότητας μέσα στη πανδημική κρίση

Άγγελος Τσακανίκας

Ευαγγελία Βαλαβανιώτη

Σοφία Σταυράκη

Φωτεινή Στρομπάκου



Global Entrepreneurship Monitor

Μάιος 2023



Global Entrepreneurship Monitor



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

Copyright © 2023 Ίδρυμα Οικονομικών & Βιομηχανικών Ερευνών - IOBE

ISSN 2653-889X

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

Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE)

Τσάμη Καρατάσου 11, 117 42 Αθήνα

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

Με την υποστήριξη της

ION
ΓΙΑ ΠΑΝΤΑ

ΠΑΡΑΤΗΡΗΤΗΡΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΙΟΒΕ

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

Εθνική ερευνητική ομάδα GEM

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

Ευαγγελία Βαλαβανιώτη, Ερευνήτρια ΙΟΒΕ

Σοφία Σταυράκη, Ερευνήτρια ΙΟΒΕ

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

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Το IOBE, στο πλαίσιο της συμμετοχής του στο διεθνές ερευνητικό πρόγραμμα Global Entrepreneurship Monitor (GEM), δημοσιεύει την «Ετήσια Έκθεση για την Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα» **για 19^η συνεχή χρονιά**. Είναι η δεύτερη έκθεση που καλύπτει την περίοδο της πανδημικής κρίσης. Η πανδημία και οι επιπτώσεις της επέφεραν για μεγάλο διάστημα δραστικές αλλαγές στην καθημερινή δραστηριότητά μας, την προσωπική, επαγγελματική και κοινωνική ζωή και μετέβαλαν σε κάποιο βαθμό και τον τρόπο που προσεγγίζουμε το ζήτημα της εργασίας και της φυσικής παρουσίας των εργαζομένων στους χώρους παραγωγής. Αναφέρεται στο 2021, όταν είχε φανεί μεν μερική επανάκαμψη των πανδημικών φαινομένων της πρώτης χρονιάς, αλλά ταυτόχρονα ήταν ορατά και αισιόδοξα τα μηνύματα σε σχέση με τα εμβόλια. Επομένως, η έρευνα έλαβε χώρα σε μια περίοδο όπου από τη μία πλευρά κυριαρχεί αβεβαιότητα για τις εξελίξεις και για την επιμονή του ιού, αλλά από την άλλη πλευρά η κοινωνία εμφανίζεται περισσότερο έτοιμη να αντιμετωπίσει τις συνέπειες, όχι μόνο στον υγειονομικό τομέα, αλλά και στο πεδίο των οικονομικών παρεμβάσεων.

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

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

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

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Επιτελική Σύνοψη	1
1 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΑΡΧΙΚΩΝ ΣΤΑΔΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΟ 2021.....	9
1.1 Εισαγωγή	9
1.2 Βασικοί δείκτες επιχειρηματικότητας	11
1.2.1 Επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων	11
1.2.2 Καθιερωμένη επιχειρηματικότητα.....	16
1.2.3 Βαθμός ευκολίας ίδρυσης μιας επιχείρησης	17
1.2.4 Διακοπή επιχειρηματικής δραστηριότητας.....	19
1.2.5 Κίνητρα επιχειρηματικής δραστηριοποίησης	24
1.2.6 Ο ρόλος των άτυπων επενδυτών στη χρηματοδότηση επιχειρηματικών εγχειρημάτων	27
1.2.7 Η κλαδική διάσταση της επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων	30
1.3 Επιχειρηματικές προδιαθέσεις και αντιλήψεις.....	33
1.3.1 Εισαγωγή	33
1.3.2 Επιχειρηματικές ευκαιρίες στη χώρα.....	37
1.3.3 Προσωπική γνωριμία με επιχειρηματία.....	38
1.3.4 Η επιχειρηματικότητα ως καλή επιλογή σταδιοδρομίας	39
1.3.5 Κοινωνική καταξίωση και σεβασμός στους επιτυχημένους επιχειρηματίες	40
1.3.6 Προβολή επιχειρηματικότητας από τα μέσα ενημέρωσης.....	40
1.3.7 Γνώσεις, ικανότητες και εμπειρία για την ανάληψη επιχειρηματικής δραστηριότητας.....	41
1.3.8 Φόβος αποτυχίας για την άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας.....	42
1.4 Δημόγραφικά χαρακτηριστικά επιχειρηματικών αρχικών σταδίων	44
1.4.1 Ηλικία.....	44
1.4.2 Φύλο	48
1.4.3 Μορφωτικό επίπεδο.....	49
1.5 Τα ποιοτικά χαρακτηριστικά των νέων επιχειρηματικών εγχειρημάτων.....	51
1.5.1 Τεχνολογική ταυτότητα	51
1.5.2 Καινοτομικότητα και επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων	52
1.5.3 Απασχόληση και προοπτικές ανάπτυξης.....	54
1.5.4 Εξωστρέφεια επιχειρηματικού εγχειρήματος.....	57

1.6 Επίδραση της Πανδημίας	60
2 ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2: ΤΟ ΕΓΧΩΡΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ: Η ΕΡΕΥΝΑ ΤΩΝ ΕΘΝΙΚΩΝ ΕΜΠΕΙΡΟΓΝΩΜΟΝΩΝ	67
2.1 Ανάλυση βασικών δεικτών της έρευνας	70
2.2 Ο δείκτης εθνικού πλαισίου επιχειρηματικότητας	91
2.3 Οι επιδράσεις της υγειονομικής κρίσης στο επιχειρηματικό περιβάλλον	92
2.4 Γυναικεία επιχειρηματικότητα	98
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	105
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ	109

ΕΠΙΤΕΛΙΚΗ ΣΥΝΟΨΗ

Το IOBE, συμμετέχοντας για 19^η χρονιά στο διεθνές ερευνητικό πρόγραμμα Global Entrepreneurship Monitor (GEM), δημοσιεύει την Ετήσια Έκθεση για την Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα για την περίοδο 2021-2022. Είναι η δεύτερη έκθεση που καλύπτει την περίοδο της πανδημίας. Η πανδημική κρίση και οι επιπτώσεις της επέφεραν για ένα μεγάλο διάστημα δραστικές αλλαγές στην καθημερινή δραστηριότητά μας, την προσωπική, επαγγελματική και κοινωνική ζωή και μετέβαλαν σε κάποιο βαθμό και τον τρόπο που προσεγγίζουμε το ζήτημα της εργασίας και της φυσικής παρουσίας των εργαζομένων στους χώρους παραγωγής. Αναφέρεται στο 2021, όταν είχε φανεί μεν η μερική επανάκαμψη των πανδημικών φαινομένων της πρώτης χρονιάς, αλλά ταυτόχρονα ήταν ορατά και αισιόδοξα τα μηνύματα από τον τομέα των εμβολίων, ενώ η εισαγωγή μέτρων όπως το lockdown και η αναστολή λειτουργίας κάποιων επιχειρήσεων ήταν ηπιότερη. Επομένως, από τη μία πλευρά κυριαρχεί αβεβαιότητα για τις εξελίξεις και για την επιμονή του ιού, αλλά από την άλλη πλευρά οι κοινωνίες εμφανίζονται περισσότερο έτοιμες να αντιμετωπίσουν τις συνέπειες, όχι μόνο στον υγειονομικό τομέα, αλλά και στο πεδίο των οικονομικών παρεμβάσεων. Βεβαίως, οι επιδράσεις στον ευρύτερο παραγωγικό ιστό της χώρας διαχέονται σε βάθος χρόνου και η οριστική αξιολόγηση των επιπτώσεων θα απαιτήσει χρόνο και απόσταση από την κρίση. Σε κάθε περίπτωση, η έρευνα που περιλαμβάνεται στην παρούσα έκθεση αποτυπώνει ένα ουσιαστικό μέρος αυτής της επίδρασης, καθώς πλέον ενσωματώνει μεγαλύτερη εμπειρία και γνώση του πληθυσμού για την πανδημία και, άρα, μια πιο ώριμη άποψη για τις επιδράσεις στη νέα επιχειρηματικότητα.

Αναλυτικότερα, από τα αποτελέσματα της έρευνας του 2021-2022 προκύπτουν τα εξής ευρήματα:¹

Χαρακτηριστικά των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων το 2021-2022

- **Στην Ελλάδα το ποσοστό του πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών που εντάσσεται το 2021 σε αρχικά στάδια επιχειρηματικής δραστηριότητας υποχωρεί στο 5,5% (περίπου 359 χιλιάδες άτομα) από 8,6% (περίπου 562 χιλιάδες άτομα) το 2020.** Πρόκειται για μία από τις χαμηλότερες επιδόσεις από το 2003, χαμηλότερη βεβαίως από τον μέσο όρο των χωρών υψηλού εισοδήματος που κινείται στο 11,2% παρά την πανδημική κρίση.²

¹ Η έρευνα στον ελληνικό πληθυσμό έγινε το καλοκαίρι του 2021 όπως και στις περισσότερες χώρες στον κόσμο. Αυτό σημαίνει ότι ήδη οι επιπτώσεις της πανδημικής κρίσης είχαν αποτυπωθεί στην οικονομική δραστηριότητα, όπως όμως και τα αντίστοιχα μέτρα στήριξης σε εισοδήματα και απασχόληση.

² Σε κάποιο βαθμό, λόγω τη προόδου στον εμβολιασμό είχαν διαμορφωθεί προσδοκίες εξόδου από την κρίση, ενώ και η προοπτική νέων lockdown μάλλον περιοριζόταν. Σε κάθε περίπτωση το περιβάλλον χαρακτηριζόταν από αυξημένες αβεβαιότητες.

Είναι η χρονιά όπου τελικά στην Ελλάδα ενσωματώνονται οι επιπτώσεις της πανδημικής κρίσης στην επιχειρηματικότητα, καθώς την πρώτη χρονιά, το 2020, είχε καταγραφεί υψηλή τιμή στον δείκτη επιχειρηματικότητας. Συνεπώς, οι επιδράσεις για τη χώρα μας φαίνεται τελικά να αποτυπώνονται κυρίως το 2021. Γενικά, πάντως, σε όλες τις χώρες οι δείκτες επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων αλλά και καθιερωμένης επιχειρηματικότητας περιορίστηκαν την τριετία 2019-2021, αν και το γεγονός συνδέεται και με την ύπαρξη πολιτικών στήριξης για τις υφιστάμενες επιχειρήσεις εν μέσω πανδημικής κρίσης.

- Διακρίνοντας μεθοδολογικά μεταξύ των δύο κατηγοριών επιχειρηματιών αρχικών σταδίων, δηλαδή τους επίδοξους και τους νέους επιχειρηματίες, περίπου **δύο στους πέντε είχαν πράγματι ξεκινήσει ενεργά το εγχείρημά τους ήδη για 3 μήνες** (νέοι επιχειρηματίες), με τους υπόλοιπους (επίδοξους επιχειρηματίες) να βρίσκονται ακόμα στη φάση της προετοιμασίας. Ο αριθμός τους είναι επομένως σημαντικά μειωμένος σε σχέση με πέρυσι κάτι που σημαίνει ότι το 2021 η **επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων τροφοδοτείται κυρίως από επίδοξους επιχειρηματίες, οι οποίοι δεν είναι βέβαιο ότι όντως θα προχωρήσουν τελικά στο εγχείρημά τους.**
- Το ποσοστό της καθιερωμένης επιχειρηματικότητας ανέρχεται στο 14,7% όσο περίπου και το 2020 και πάντα σε σημαντικά υψηλότερο επίπεδο από άλλες χώρες όπως αυτές υψηλού εισοδήματος (κατά μέσο όρο 6,8% το 2021). Όμως, οι υψηλές επιδόσεις της χώρας στον δείκτη καθιερωμένης επιχειρηματικότητας ερμηνεύονται και από την ισχυρή παρουσία της αυτοαπασχόλησης που κυριαρχούν στη δομή του ελληνικού παραγωγικού συστήματος. Άρα, **το ενδιαφέρον εύρημα εδώ είναι το ότι η καθιερωμένη επιχειρηματικότητα δεν επλήγη από την πανδημική κρίση, αλλά μόνο οι προθέσεις εκδήλωσης νέα επιχειρηματικότητας. Σαφώς, ειδικά το 2021, αυτό θα πρέπει να ερμηνευτεί και από τα μέτρα υποστήριξης των επιχειρήσεων και αυτοαπασχολούμενων, καθώς η επιλεξιμότητά τους για αυτά ήταν συνάρτηση της διατήρησής τους ως «ενεργές», ακόμα και αν έπρεπε να διακόψουν τη λειτουργία τους για ένα διάστημα λόγω της πανδημίας.**
- Αναφορικά με τα κίνητρα επιχειρηματικότητας και χωρίς να είναι αμοιβαίως αποκλειόμενα, ένα **63,2%** δηλώνει τον βιοπορισμό, καθώς οι «δουλειές είναι λίγες». Ένα **50,4%** δηλώνει την ανάγκη απόκτησης μεγαλύτερου εισοδήματος, ενώ υπάρχει και ένα **39,7%** που συνεχίζει μια οικογενειακή παράδοση. Γενικά, **το βασικό κίνητρο επιχειρηματικής δραστηριοποίησης φαίνεται να διαμορφώνεται από έναν συνδυασμό παραγόντων που συνδέονται με τη βελτίωση του βιοτικού επιπέδου του ατόμου και δυσαρέσκεια από το επίπεδο αμοιβών σε θέσεις εξαρτημένης εργασίας. Ωστόσο, είναι ξεκάθαρο ότι οι βιοποριστικοί λόγοι αποτελούν προτεραιότητα για την**

έναρξη μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας στη χώρα, ειδικά μάλιστα για τις γυναίκες, όπως πάντως συμβαίνει και στις περισσότερες χώρες μεσαίου και υψηλού εισοδήματος. Ωστόσο, η συσχέτιση κινήτρων και επιπέδου εισοδήματος φαίνεται να είναι μάλλον αδύναμη, καθώς αντίστοιχη ανάγκη εμφανίζεται ως κίνητρο και σε χώρες υψηλού εισοδήματος, όπως και μεσαίου προς υψηλού εισοδήματος.

- Το **35,1%** θεωρεί ότι είναι εύκολη στην Ελλάδα η ίδρυση μιας επιχείρησης, σε μικρή βελτίωση σε σχέση με το 2020 (25,9%). Σε κάθε περίπτωση όμως, παρά τη βελτίωση, η Ελλάδα βρίσκεται χαμηλότερα σε σύγκριση με τις περισσότερες χώρες μεσαίου και υψηλού εισοδήματος ως προς αυτό το στοιχείο. Μάλιστα, σε πρόσθετη ερώτηση επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων για το αν η έναρξη μιας επιχείρησης είναι πιο δύσκολη φέτος σε σχέση με ένα έτος νωρίτερα, περίπου το 40% απαντά θετικά. Αν και υπάρχουν χώρες με δυσμενέστερη επίδοση, η Ελλάδα βρίσκεται υψηλότερα του μέσου όρου των ευρωπαϊκών χωρών.
- Το ποσοστό του πληθυσμού που διέκοψε ή ανέστειλε την επιχειρηματική του δραστηριότητα το 2021 ανέρχεται στο **1,6** (περίπου **100 χιλιάδες άτομα**), επίδοση χαμηλότερη από το αντίστοιχο ποσοστό το 2020 (2,2%), αλλά ταυτόχρονα αρκετά χαμηλότερη από τον μέσο όρο των χωρών υψηλού εισοδήματος (3,4%). Είναι μία από τις καλύτερες επιδόσεις διαχρονικά, και σίγουρα θα πρέπει να αποδοθεί και στην αναγκαιότητα διατήρησης σε λειτουργία μιας επιχείρησης **εν καιρώ πανδημίας για να είναι επιλέξιμη για τις διάφορες μορφές στήριξης. Συνεπώς, φαίνεται ότι τα μέτρα υποστήριξης της ρευστότητας των επιχειρήσεων στο πρώτο έτος της πανδημίας είχαν το επιθυμητό αποτέλεσμα και συνέβαλαν στην αποφυγή μαζικής διακοπής λειτουργίας των επιχειρήσεων. Ταυτόχρονα, παρά τη μείωση στην επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων, το μικρό ποσοστό διακοπής της επιχειρηματικής δραστηριότητας, υποδηλώνει τελικά μια καθαρή εισροή νέας επιχειρηματικότητας στη χώρα.**
- Βασικότερος λόγος διακοπής ή αναστολής λειτουργίας μιας επιχείρησης αποτελεί η **έλλειψη κερδοφορίας σε ποσοστό 30%**, ενώ από τους υπόλοιπους παράγοντες ξεχωρίζουν τα προβλήματα χρηματοδότησης (18%), το θεσμικό πλαίσιο-γραφειοκρατία (17%), ενώ η πανδημική κρίση επιλέγεται από μόλις 6%. Σημειώνεται ένα 5% που δηλώνει ότι βρήκε μια ευκαιρία πώλησης της επιχείρησης ενώ η συνταξιοδότηση αφορά ένα 13% το οποίο μαζί με τους προσωπικούς λόγους (5%) οδηγεί σε ένα 18% που συνδέεται με μη λειτουργικούς λόγους αναστολής λειτουργίας μιας επιχείρησης.
- Το **4,3%** (περίπου **282 χιλιάδες άτομα**) των ατόμων ηλικίας 18-64 ετών στην Ελλάδα το 2021 δήλωσε πως λειτούργησε ως «άτυπος επενδυτής» για τη χρηματοδότηση ενός νέου εγχειρήματος, επίδοση υψηλότερη μεν του 2020 (3,5%), αλλά χαμηλότερη των μέσων όρων όλων των ομάδων χωρών και ειδικά της ομάδας μεσαίου εισοδήματος

όπου ανήκει η Ελλάδα (10,3%). Ο ρόλος της στενής οικογένειας είναι σταθερά υψηλός καθώς στις 58% των περιπτώσεων **άτομα του στενού οικογενειακού κύκλου έχουν διαδραματίσει τον ρόλο του άτυπου επενδυτή, ενώ αν συνυπολογιστεί και το 12% που προέρχεται από τον ευρύτερο οικογενειακό κύκλο, τότε το ποσοστό ξεπερνά το 70%. Μόλις 22% προέρχεται από το ευρύτερο φιλικό περιβάλλον,** ενώ πολύ χαμηλά παραμένει ο ρόλος των συναδέλφων στην εργασία.

- **Ηλικιακά, το 2021 περιορίζεται ελαφρά** η συμμετοχή των πιο νέων στην επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων σε σύγκριση με τα προηγούμενα χρόνια. **Συνολικά το 50% των επιχειρηματιών βρίσκεται στο ηλικιακό κλιμάκιο 18-34 ετών, έναντι 61% πέρυσι.** Έτσι, στην Ελλάδα το μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού στα αρχικά στάδια έναρξης μιας επιχείρησης εντοπίζεται στην ηλικία των 25-34 ετών (28%), ενώ ένα 24,4% βρίσκεται στο κλιμάκιο 35-44 ετών. Σε σύγκριση με τις χώρες μεσαίου εισοδήματος φαίνεται μια αυξημένη συμμετοχή από μεγαλύτερες ηλικίες. Ως αποτέλεσμα αυτής της εξέλιξης, η μέση ηλικία του επιχειρηματία αρχικών σταδίων επανέρχεται στον διαχρονικό μέσο όρο των 36 ετών, γεγονός που αποδεικνύει ότι η υποχώρηση στα 32 έτη του 2020 ήταν συγκυριακή. Συνεπώς, το 2021 οι επιχειρηματίες αρχικών σταδίων είναι μεν λιγότεροι αριθμητικά, αλλά μεγαλύτεροι σε ηλικία.
- Το ποσοστό της γυναικείας επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων υποχώρησε σε 4,6% (περίπου 153 χιλιάδες γυναίκες) από 6,7% το 2020, ενώ στους άνδρες υποχώρησε στο 6,5% (περίπου 210 χιλιάδες άνδρες) από 10,6% το 2020. Η ελαφρώς μεγαλύτερη μείωση της ανδρικής επιχειρηματικότητας έχει ως αποτέλεσμα οι άνδρες να αποτελούν πλέον το 59% του συνόλου των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων το 2021, ενώ οι γυναίκες το 41%.
- Το 44,6% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων διαθέτει τουλάχιστον ένα πτυχίο τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, ενώ ακόμα ένα 5,9% διαθέτει και κάποιου είδους μεταπτυχιακής ειδίκευσης. Συνεπώς, σχεδόν οι μισοί επιχειρηματίες αρχικών σταδίων διαθέτουν πανεπιστημιακή εκπαίδευση, όσο πάντως και το προηγούμενο έτος, επίδοση που κατατάσσει την Ελλάδα περίπου στο μέσο όρο των ευρωπαϊκών χωρών. Από την άλλη πλευρά, βεβαίως, σχεδόν ένας στους τρεις επιχειρηματίες είναι απλός απόφοιτος Λυκείου, γεγονός που υποδηλώνει ότι η ποσοτική μείωση της επιχειρηματικότητας το 2021 έπληξε κυρίως τις χαμηλότερες κατηγορίες μορφωτικού επιπέδου.

Χαρακτηριστικά των επιχειρηματικών εγχειρημάτων

- Σε κλαδικό επίπεδο το 2021 σημειώνεται αύξηση στο ποσοστό των εγχειρημάτων που δημιουργούνται στον πρωτογενή τομέα στο 12,4%, επίδοση υψηλότερη από τον μέσο όρο χωρών μεσαίου και υψηλού εισοδήματος. Περιορίζεται σημαντικά το ποσοστό των

νέων εγχειρημάτων που εντάσσονται στις υπηρεσίες προς τους καταναλωτές (B2C), με τον δείκτη να εντοπίζεται στο **42,7%**, περίπου στον μέσο όρο των χωρών υψηλού και μεσαίου εισοδήματος. Ελαφρώς ενισχυμένο είναι το ποσοστό των νέων εγχειρημάτων στον τομέα της μεταποίησης, με τον σχετικό δείκτη να διαμορφώνεται στο 27,6%, ενώ το ποσοστό των νέων εγχειρημάτων που αφορούν σε B2B, δηλαδή υπηρεσίες που απευθύνονται σε άλλες επιχειρήσεις, βρίσκεται σταθερά στο 17%. **Συνεπώς, η εικόνα που προκύπτει από την κλαδική διάρθρωση των νέων εγχειρημάτων είναι βελτιωμένη, με την έννοια του περιορισμού της πληθώρας των εγχειρημάτων στον τομέα της λιανικής και ειδικά του τομέα χονδρικού ή λιανικού εμπορίου.**

- Σημαντική βελτίωση σημειώνεται στους όρους απασχόλησης των νέων εγχειρημάτων, καθώς μόλις το 12,6% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων **δηλώνει ότι πέρα από τους ίδιους τους ιδρυτές, κανείς άλλος δεν (θα) εργάζεται στο εγχείρημα αυτό, τουλάχιστον κατά τη στιγμή της έναρξης.** Το αντίστοιχο ποσοστό στην προηγούμενη έρευνα ήταν 33%, επομένως η βελτίωση είναι σημαντική, αν και η πλειονότητα των εγχειρημάτων δηλώνει ότι απασχολεί 1 έως το πολύ 5 άτομα (68,5%). Όμως, το 2021 καταγράφεται και ένα σημαντικό 4,4% που δηλώνει ότι θα απασχολεί περισσότερα από 20 άτομα κατά την έναρξη του νέου εγχειρήματος. Αλλά και στις προοπτικές της απασχόλησης και τις προσδοκίες που έχουν οι ίδιοι οι επιχειρηματίες για τις θέσεις εργασίας που διαβλέπουν ότι μπορεί να δημιουργήσει το νέο τους επιχειρηματικό εγχείρημα εντός της επόμενης πενταετίας, αυτές δείχνουν αρκετά πιο αισιόδοξες σε σχέση με πέρυσι, καθώς πλέον το 93% (από 80% το προηγούμενο έτος) των επιχειρηματιών εκτιμούν ότι την επόμενη πενταετία θα δημιουργήσουν τουλάχιστον μία θέση εργασίας, με σχεδόν το 30% (από 20%) να δηλώνει ότι θα προσφέρει από 6 θέσεις και πάνω. Μάλιστα, υπάρχει ένα 9,3% που δηλώνει ότι θα μπορεί να προσφέρει πάνω από 20 θέσεις εργασίας, επίδοση που είναι η υψηλότερη από το 2008 και μετά διαχρονικά. **Συνεπώς, η μείωση του αριθμού των νέων εγχειρημάτων το 2021 δεν συνοδεύεται από επιδείνωση των όρων απασχόλησης, καθώς μπορεί μεν να έχουμε λιγότερα νέα εγχειρήματα, αλλά φαίνεται αυτά να δημιουργούν περισσότερες θέσεις εργασίας, τουλάχιστον κατά μέσο όρο.**
- Το 2021 στην Ελλάδα το **63,8%** των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων δηλώνει ότι απευθύνεται αποκλειστικά στην εγχώρια αγορά, έναντι 60,8% πέρυσι. Συνεπώς, σημειώνεται μικρή επιδείνωση σε αυτό το χαρακτηριστικό, παρόλο που η επίδοση αυτή είναι καλύτερη σε σχέση με τις χώρες μεσαίου και υψηλού εισοδήματος (περί το 74-75%). Πάντως, παρά τη μικρή επιδείνωση της έκτασης της εξωστρέφειας, η ένταση φαίνεται να βελτιώνεται, καθώς το 14% των επιχειρήσεων δηλώνει ότι πάνω από το 75% του τζίρου τους προέρχεται από πελάτες εξωτερικού, έναντι 8,4% πέρυσι, επίδοση καλύτερη από όλους τους μέσους όρους των κατηγοριών χωρών (3,5% στις χώρες μεσαίου εισοδήματος ενδεικτικά).

- Στα θετικά της έρευνας του 2021 καταγράφεται και η βελτίωση **στην κατάταξη ως προς την καινοτομικότητα των νέων εγχειρημάτων**, καθώς το 19,9% αυτών των προϊόντων/διαδικασιών είναι νέα για τη χώρα, όταν το αντίστοιχο μέσο ποσοστό για τις χώρες υψηλού εισοδήματος κινείται ήπια, χαμηλότερα, στο 17,7%.

Προσωπικές και πολιτισμικές στάσεις ως προς την επιχειρηματικότητα

- Το ποσοστό ατόμων που διαβλέπουν επιχειρηματικές ευκαιρίες το επόμενο βήμα στη χώρα αυξάνεται στο 48,6% (έναντι 28% το 2020) περίπου στον μέσο όρο των χωρών μεσαίου εισοδήματος. Όμως, το 53% του πληθυσμού, ανεξαρτήτως του αν ασχολείται με την επιχειρηματικότητα, δηλώνει ότι διαθέτει τις ικανότητες, τις γνώσεις και την εμπειρία για την άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας. Αλλά και ο φόβος της αποτυχίας ως ανασταλτικός παράγοντας επιχειρηματικής δραστηριοποίησης υποχωρεί και διαμορφώνεται χαμηλότερα από τον μακροχρόνιο μέσο όρο του. Συνεπώς, το επίπεδο αυτοπεποίθησης του πληθυσμού, παρά τις αβεβαιότητες που δημιούργησε η πανδημία, παραμένει υψηλό, ενώ αμβλύνεται ελαφρώς ο φόβος της αποτυχίας.
- Ωστόσο, από την άλλη πλευρά, το 2021 περιορίζεται ελαφρώς η κοινωνική αποδοχή της επιχειρηματικότητας, καθώς υποχωρεί η αντίληψη ότι οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες αντιμετωπίζονται με σεβασμό στη χώρα και διαθέτουν κοινωνική καταξίωση και ότι η επιχειρηματικότητα αποτελεί μια καλή επιλογή σταδιοδρομίας. Άλλωστε, στην προβολή επιτυχημένων περιπτώσεων επιχειρηματιών από τα μέσα ενημέρωσης, η Ελλάδα συνεχίζει να καταγράφει μία από τις χαμηλότερες επιδόσεις μεταξύ των χωρών υψηλού εισοδήματος. Το 2021, το ποσοστό του πληθυσμού που συμφωνεί με αυτή την άποψη περιορίζεται στο 56,3%.

Επιδράσεις της πανδημίας

- Η Ελλάδα εμφανίζει τη δυσμενέστερη επίδοση στην Ευρώπη σε ό,τι αφορά την ισχυρή μείωση στο εισόδημα των νοικοκυριών που φαίνεται να έχει δεχθεί σημαντικό πλήγμα λόγω της πανδημίας. Σχεδόν ο μισός πληθυσμός δηλώνει μείωση ή ισχυρή μείωση, επίδοση που είναι υψηλότερη από όλες τις ευρωπαϊκές χώρες. Επομένως, η επίδραση στο εισόδημα των πολιτών ήταν ισχυρή, αφού ακόμα και αν εφαρμόστηκαν μέτρα στήριξης του εισοδήματος, αυτά δεν υποκατέστησαν το πραγματικό εισόδημα των πολιτών.
- Το 71,1% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων δεν βλέπει νέες ευκαιρίες λόγω της πανδημίας το οποίο δείχνει σε πρώτη ανάγνωση παράδοξο, καθώς την ίδια στιγμή οι ίδιοι αποφασίζουν να δράσουν επιχειρηματικά.

- Στα θετικά της πανδημίας, καταγράφεται ότι **το 57,4% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων απαντά πως θα χρησιμοποιεί πλέον περισσότερο ψηφιακές τεχνολογίες για την πώληση/παροχή προϊόντων ή υπηρεσιών. Η επίδοση αυτή είναι στο επίπεδο του μέσου όρου των χωρών μεσαίου εισοδήματος. Επίσης, μόλις το 21% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων δηλώνει «αρνητής» της ψηφιακής εποχής κατά μία έννοια. Είναι το ποσοστό που δηλώνει ότι η επιχείρησή του μπορεί να λειτουργήσει χωρίς ψηφιακές τεχνολογίες. Είναι από τα χαμηλότερα ποσοστά καθώς σε άλλες χώρες οι αντίστοιχοι δείκτες κινούνται πάνω από 30%.**

Οι απόψεις των ειδικών εμπειρογνομώνων

Με βάση τα αποτελέσματα της έρευνας των ειδικών εμπειρογνομώνων επιχειρηματικότητας, φαίνεται να παραμένει χαμηλή η δυναμική της ελληνικής επιχειρηματικότητας αν και καταγράφεται βελτίωση σε επιμέρους παραμέτρους της. Οι περιοχές βελτίωσης αφορούν στη διαθεσιμότητα νέων μηχανισμών χρηματοδοτικής στήριξης, αλλά και θέματα που σχετίζονται με τις υποδομές και τη διευκόλυνση εισόδου νέων επιχειρήσεων. Από την άλλη πλευρά, φαίνεται να παραμένουν οι δομικές/διαρθρωτικές αδυναμίες της χώρας, ενώ ανασχετική επίδραση στην έναρξη νέων εγχειρημάτων είχε και η υγειονομική κρίση, που σε κάποιο βαθμό προσέθεσε αδυναμίες. Με βάση λοιπόν την έρευνα του 2021, οι εμπειρογνώμονες εκτιμούν ότι τα σημαντικότερα προσκόμματα στην προώθηση της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα είναι:

- Η έλλειψη ενιαίου ρυθμιστικού πλαισίου αναφορικά με τη φορολογία των νέων επιχειρήσεων, στη γραφειοκρατία και γενικότερα στους ισχύοντες κανονισμούς και τον ρόλο των δημόσιων φορέων που εποπτεύουν την ίδρυση των νέων επιχειρήσεων.
- Η περιορισμένη διασύνδεση ερευνητικών κέντρων, και ακαδημαϊκών ιδρυμάτων με τον επιχειρηματικό ιστό, αλλά και η ελλιπής σύνδεση εκπαίδευσης/κατάρτισης και αγοράς. Οι περιορισμένες δομές μεταφοράς τεχνολογίας, καινοτομίας και γνώσης στις επιχειρήσεις θεωρείται από τους εμπειρογνώμονες ανασταλτικός παράγοντας για την ανάπτυξη της υγιούς και βιώσιμης επιχειρηματικότητας.
- Η περιορισμένη διάθεση και η ελλιπής πρόσβαση σε σύγχρονους χρηματοδοτικούς μηχανισμούς και κατ' επέκταση η περιορισμένη ρευστότητα αποτελούν καθοριστικούς παράγοντες για την ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων.

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

- Σταθερότητα του φορολογικού συστήματος και βελτίωση του θεσμικού και ρυθμιστικού πλαισίου

- Ψηφιοποίηση διαδικασιών και γενικότερα εκσυγχρονισμό της δημόσιας διοίκησης και των αρμόδιων αρχών για την εξάλειψη της γραφειοκρατίας
- Στρατηγικές που ενθαρρύνουν την επιχειρηματικότητα και παρέχουν κίνητρα για την υλοποίηση νέων εγχειρημάτων. Δημόσια προγράμματα και ειδικές πρωτοβουλίες για τη στήριξη της επιχειρηματικότητας, και κυρίως για νέους επιχειρηματίες, γυναίκες και άνεργους και σε περιφερειακό επίπεδο
- Σύνδεση πανεπιστημίων και ερευνητικών κέντρων με τον επιχειρηματικό ιστό, με στόχο τη διάχυση επιστημονικής πληροφόρησης, την ανάπτυξης καινοτομίας και τη μεταφορά τεχνογνωσίας για τη στήριξη νέων εγχειρημάτων
- Εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό με κατάλληλη επαγγελματική κατάρτιση για την υποστήριξη και ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών
- Τη διάθεση σύγχρονων χρηματοοικονομικών εργαλείων για την παροχή χρηματοδοτικής στήριξης και ρευστότητας για την υλοποίηση βιώσιμων και παραγωγικών επενδύσεων.

Αναφορικά με την επίδραση της υγειονομικής κρίσης στην εγχώρια επιχειρηματικότητα, από την έρευνα εμπειρογνομώνων προκύπτει ότι οι επιχειρήσεις προσαρμόστηκαν σε έναν βαθμό στη νέα πραγματικότητα, κυρίως μέσω της ψηφιοποίησης των υπηρεσιών τους και την υιοθέτηση τηλεργασίας. Επίσης, φαίνεται ότι τα κυβερνητικά μέτρα στήριξης τόσο για την προστασία του περιβάλλοντος, όσο και για την εύρυθμη λειτουργία των επιχειρήσεων αξιολογήθηκαν θετικά, ενώ ανάμεσα στις χώρες που συμμετείχαν στην έρευνα οι εγχώριες επιχειρήσεις διακρίνονται για την ψηφιοποίηση των υπηρεσιών της.

Τέλος, όσον αφορά στη γυναικεία επιχειρηματικότητα οι επιδόσεις, βάσει του μέσου όρου των απαντήσεων στην Ελλάδα, φαίνεται να υστερούν σε σύγκριση με τις ευρωπαϊκές χώρες που συμμετέχουν στην έρευνα. Οι μεγαλύτερες δυσκολίες για την εγχώρια γυναικεία επιχειρηματικότητα εντοπίζονται σε θέματα που αφορούν στη διάθεση υπηρεσιών για τη στήριξη της γυναικείας επιχειρηματικότητας, όπως δομές και υπηρεσίες φροντίδας παιδιών, υπηρεσίες κατ' οίκον, προγράμματα μετά το σχολείο, καθώς και το σχετικό θεσμικό πλαίσιο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1: ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΑΡΧΙΚΩΝ ΣΤΑΔΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΤΟ 2021

1.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η παρούσα έκθεση συνοψίζει τους βασικούς δείκτες της επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων για την Ελλάδα το 2021, την 2^η ουσιαστικά χρονιά της πανδημικής κρίσης. Η κρίση αυτή άλλαξε απότομα και δραστικά για ένα διάστημα την καθημερινή δραστηριότητα των πολιτών, την προσωπική, επαγγελματική και κοινωνική ζωή τους, αλλά και σε κάποιο βαθμό τον τρόπο που προσεγγίζουμε το ζήτημα της εργασίας και της φυσικής παρουσίας των εργαζομένων στους χώρους παραγωγής. Οι βραχυπρόθεσμες επιπτώσεις της εισαγωγής μέτρων όπως το lockdown και η παύση/αναστολή λειτουργίας κάποιων επιχειρήσεων μπορεί να αντιμετωπίστηκαν σε κάποιο βαθμό, όμως οι επιδράσεις στον ευρύτερο παραγωγικό ιστό της χώρας διαχέονται σε βάθος χρόνου και η οριστική αξιολόγηση των επιπτώσεων θα απαιτήσει χρόνο και απόσταση από την κρίση. Σε κάθε περίπτωση, η έρευνα που περιλαμβάνεται στην παρούσα έκθεση αποτυπώνει πλέον κάποιες από τις ουσιαστικές επιδράσεις αυτής της κρίσης, οι οποίες όπως θα δούμε ήταν σημαντικές.

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

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

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

Το IOBE συμμετέχει στο πρόγραμμα αυτό από το 2003 ανελλιπώς κάθε χρόνο. **Πρόκειται επομένως για μια μακροχρόνια και συστηματική εμπειρική εργασία για τη νέα επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα, η αξία της οποίας διευρύνεται κάθε χρονιά, καθώς ενσωματώνεται μία ακόμα νέα σειρά δεδομένων στη μακροχρόνια χρονοσειρά.** Στην έρευνα του 2021 συμμετέχουν 47 χώρες από όλες τις οικονομικές ζώνες του κόσμου. Το γεγονός αυτό έχει επιτρέψει αφενός να εμπλουτίζεται σημαντικά το εμπειρικό επίπεδο του προγράμματος, αφετέρου δίνεται η δυνατότητα για ακόμα μεγαλύτερη συγκριτική και διαχρονική αξιολόγηση. Έτσι, η συμβολή που έχουν τα αποτελέσματα της έρευνας στη δημόσια συζήτηση για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας διεθνώς, είναι σημαντική, με πλήθος αναφορών σε επίπεδο επιστημονικών δημοσιεύσεων, αλλά και επιμέρους μελετών.

Όπως κάθε χρόνο, έτσι και στη φετινή έκθεση, αξιολογείται η εξέλιξη των χαρακτηριστικών της νέας επιχειρηματικότητας που εκδηλώθηκε στη χώρα το 2021, εστιάζοντας στην επιχειρηματικότητα που βρίσκεται στα αρχικά στάδια (**επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων**). Ζητήματα, όπως τα κλαδικά χαρακτηριστικά των νέων εγχειρημάτων, η δυναμική ανάπτυξης, η εξωστρέφεια, ο βαθμός καινοτομίας τους, αναλύονται διεξοδικά στην έρευνα. Επίσης, αναλύεται το προφίλ και τα δημογραφικά χαρακτηριστικά των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων, το κίνητρο της επιχειρηματικής τους δραστηριοποίησης, αλλά και οι προδιαθέσεις και αντιλήψεις του ευρύτερου πληθυσμού απέναντι στην επιχειρηματικότητα. Και στη φετινή έκθεση του 2021 παρουσιάζεται ο νέος **Δείκτης Περιεχομένου της Εθνικής Επιχειρηματικότητας (National Entrepreneurship Context Index - NECI)**, ο οποίος κατατάσσει τις οικονομίες με βάση 12 επιμέρους δείκτες του εξωτερικού περιβάλλοντος που μπορούν να επηρεάσουν την επιχειρηματικότητα. **Το πλέον σημαντικό, όμως, είναι ότι συνεχίστηκαν και οι ερωτήσεις που σχετίζονται με την πανδημία και τις επιπτώσεις της και οι οποίες έχουν το δικό τους αναλυτικό και ερμηνευτικό ενδιαφέρον.**

Η δομή της έκθεσης είναι η ακόλουθη: στο πρώτο - και κύριο- κεφάλαιο της έκθεσης αναλύονται οι βασικοί δείκτες της επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων, δηλαδή η διαχρονική εξέλιξη των προσωπικών, δημογραφικών και ποιοτικών χαρακτηριστικών των επίδοξων και νέων επιχειρηματιών που εντόπισε η έρευνα για το 2021, καθώς και η σύγκριση με την υπόλοιπη Ευρώπη. Στο δεύτερο κεφάλαιο παρουσιάζονται τα αποτελέσματα της έρευνας για το επιχειρηματικό περιβάλλον της χώρας, όπως προέκυψαν από τους εθνικούς εμπειρογνώμονες της επιχειρηματικότητας οι οποίοι και συμμετείχαν στην έρευνα. Εξάλλου, στο παράρτημα της έκθεσης, όπως κάθε χρόνο, ο αναγνώστης μπορεί να βρει επεξηγηματικά στοιχεία για το πρόγραμμα, καθώς και επιμέρους διευκρινήσεις που συνεισφέρουν στην κατανόηση της μεθοδολογίας του GEM.

1.2 ΒΑΣΙΚΟΙ ΔΕΙΚΤΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

1.2.1 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΡΧΙΚΩΝ ΣΤΑΔΙΩΝ

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

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

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

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

α) η **πρώτη κατηγορία (Ομάδα Α)** περιλαμβάνει αναπτυγμένες χώρες, **χώρες υψηλού εισοδήματος** δηλαδή, οι οποίες βασίζουν την ανάπτυξή τους στη συνεχή προώθηση της καινοτομίας προϊόντος και διεργασιών. Είναι χώρες όπου το κατά κεφαλήν ΑΕΠ προσδιορίζεται πάνω από τα 40.000 \$ΗΠΑ.

β) η **δεύτερη κατηγορία (Ομάδα Β)** εμπεριέχει **χώρες μεσαίου εισοδήματος**, κατά βάση αναπτυσσόμενες, η ανάπτυξη των οποίων βασίζεται κυρίως στη βελτίωση της αποτελεσματικότητας της οικονομίας τους. Η Ελλάδα από το 2021 και με βάση τις χώρες που περιλαμβάνονται στη φετινή ανάλυση ανήκει πλέον σε αυτή την ομάδα χωρών και όχι στην ομάδα Α που άνηκε έως πέρυσι. Είναι χώρες όπου το κατά κεφαλήν ΑΕΠ προσδιορίζεται μεταξύ 20.000 και 40000 \$ΗΠΑ.

γ) η **τρίτη (Ομάδα Γ)** περιλαμβάνει τις χώρες **χαμηλού εισοδήματος**, το προϊόν των οποίων προέρχεται κυρίως από την αξιοποίηση πρωτογενών συντελεστών παραγωγής,

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

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

αντιπροσωπεύει δηλαδή χώρες που χαρακτηρίζονται ως χαμηλού κόστους. Είναι χώρες όπου το κατά κεφαλήν ΑΕΠ προσδιορίζεται κάτω από τα 20.000 \$ΗΠΑ.

Στους πίνακες και στα γραφήματα που ακολουθούν έχουμε επιλέξει να συγκρίνουμε την Ελλάδα κυρίως με ευρωπαϊκές χώρες, καθώς θεωρούμε ότι μια τέτοια σύγκριση έχει περισσότερο νόημα από πλευράς αναλυτικής πληροφόρησης.

Ο δείκτης επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων για το 2021 σε επιλεγμένες ευρωπαϊκές χώρες, όπως και οι μέσοι όροι στις τρεις ομάδες χωρών που αναφέρθηκαν παρουσιάζονται στο Διάγραμμα 1.1 που ακολουθεί.⁵

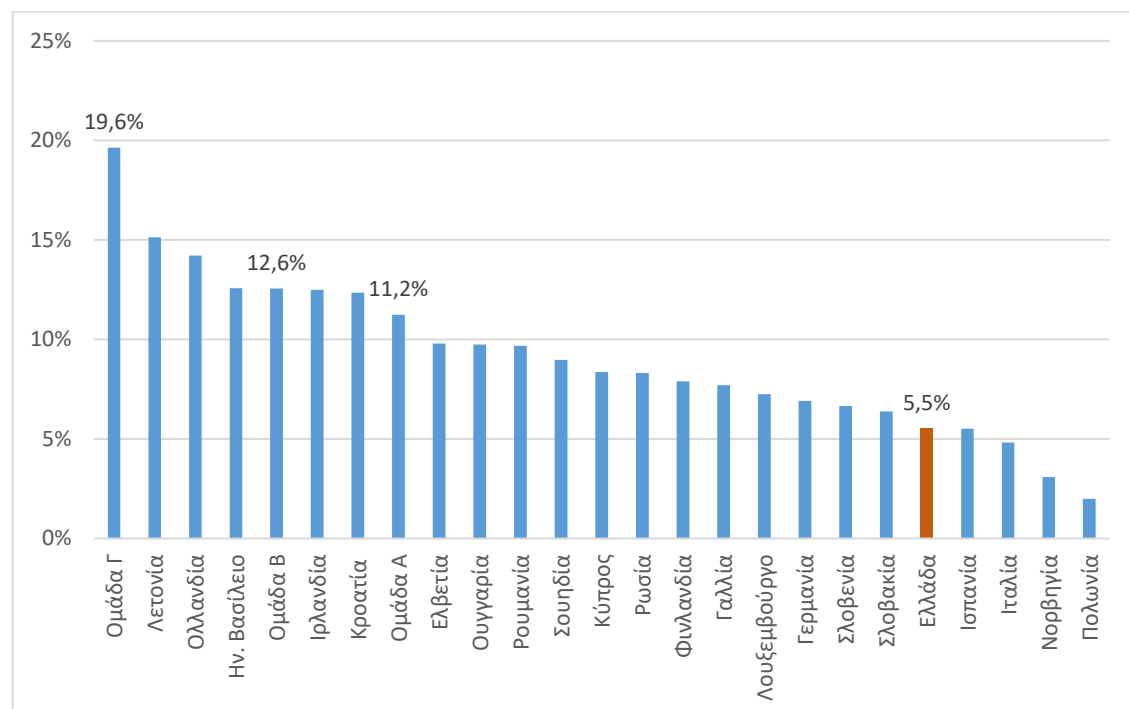
Γενικά σε όλες τις χώρες οι δείκτες επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων αλλά και καθιερωμένης επιχειρηματικότητας περιορίστηκαν την τριετία 2019-2021. Υπάρχουν βεβαίως χώρες οι οποίες διαφοροποιούνται σε αυτή την τάση, με την ερμηνεία να συνδέεται με τη διαθεσιμότητα σχετικά γενναιόδωρων πακέτων στήριξης για νέες επιχειρήσεις. Τα υψηλότερα ποσοστά επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων εντοπίζονται, όπως συμβαίνει με συστηματικό τρόπο όλα τα χρόνια, στην ομάδα Γ που κατά κανόνα περιλαμβάνει χώρες χαμηλότερου βιοτικού επιπέδου. Για το 2021, χώρες που εντάσσονται σε εκείνες με χαμηλό βιοτικό επίπεδο, όπως το Σουδάν, η Δομινικανή Δημοκρατία και η Γουατεμάλα, εμφανίζουν πολύ υψηλά επίπεδα επιχειρηματικότητας, οδηγώντας την κατηγορία αυτή στην πρώτη θέση. Στις χώρες με σχετικά χαμηλό βιοτικό επίπεδο, καθώς και υψηλά ποσοστά ανεργίας, η εύρεση εργασίας αποτελεί μια δύσκολη υπόθεση, με αποτέλεσμα τα άτομα να ωθούνται στην επιχειρηματικότητα για καθαρά βιοποριστικούς λόγους («ανάγκη»). Συνήθως η «επιχειρηματικότητα ανάγκης» αφορά στην αυτοαπασχόληση και την μικροεπιχειρηματικότητα, ενώ αυτή δεν χαρακτηρίζεται από υψηλή βιωσιμότητα, κάτι που μάλιστα επισημαίνουν και οι ίδιοι οι ιδρυτές. Η έλλειψη μεγάλων επιχειρήσεων που μπορούν να προσφέρουν αρκετές θέσεις εργασίας σε μια οικονομία, οι δυσκολίες εύρεσης εξαρτημένης εργασίας, ακριβώς, σε συνδυασμό με ένα διευρυνόμενο στις περισσότερες περιπτώσεις εργατικό δυναμικό, ωθούν αναπόφευκτα αυτά τα άτομα στην «επιχειρηματικότητα ανάγκης» που είναι πιο ισχυρή στις αναπτυσσόμενες χώρες, όπως θα φανεί και στη συνέχεια.

Άλλωστε, τα αποτελέσματα της έρευνας σε παγκόσμιο επίπεδο έχουν δείξει και από προηγούμενες έρευνες ότι στις χώρες υψηλού εισοδήματος είναι πιο εύκολη για τους επίδοξους επιχειρηματίες η πρόσβαση σε εκείνους τους χρηματοοικονομικούς πόρους και τα

⁵ Η ομάδα Α (χώρες υψηλού εισοδήματος) περιλαμβάνει για το 2021 τις εξής χώρες: Καναδάς, Φινλανδία, Γαλλία, Ιρλανδία, Αυστρία, Ισραήλ, Κατάρ, Ιαπωνία, Ν. Κορέα, ΗΑΕ, Γερμανία, Ιταλία, Λουξεμβούργο, Νορβηγία, Ολλανδία, , Ισπανία, Σουηδία, Σαουδική Αραβία Ελβετία, Ην. Βασίλειο, ΗΠΑ. Η ομάδα Β (χώρες μεσαίου εισοδήματος) περιλαμβάνει τις εξής χώρες: Λευκορωσία, Χιλή, Κύπρος, Κροατία, Ελλάδα, Ουγγαρία, Καζακστάν, Λετονία, Ομάν, Σλοβακία, Παναμά, Ουρουγουάη, Πολωνία, Σλοβενία, Ρωσία, Ρουμανία, Τουρκία. Τέλος η ομάδα Γ (χώρες χαμηλού εισοδήματος) περιλαμβάνει τις εξής χώρες: Βραζιλία, Κολομβία, Δομινικανή Δημοκρατία, Αίγυπτο, Ινδία, Μαρόκο, Σουδάν, Γουατεμάλα, Ιράν και Νότια Αφρική.

εργαλεία που είναι απαραίτητα για την υλοποίηση ενός νέου εγχειρήματος, ειδικά όταν οι αβεβαιότητες περιορίζονται. Από την άλλη πλευρά, στις χώρες χαμηλού εισοδήματος, τα άτομα συνήθως σπεύδουν να υλοποιήσουν μια επιχειρηματική ιδέα κυρίως λόγω έλλειψης εναλλακτικών πηγών εισοδήματος. Σε αυτές τις περιπτώσεις ωστόσο, ο ανταγωνισμός από τη μία πλευρά δεν είναι ιδιαίτερα υψηλός, ενώ από την άλλη πλευρά η ζήτηση για νέα προϊόντα και υπηρεσίες αναμένεται να είναι μεγαλύτερη. Αποτέλεσμα όλων αυτών των παραγόντων είναι οι χώρες υψηλού εισοδήματος να τείνουν να έχουν χαμηλότερα επίπεδα επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων, ενώ στις χώρες χαμηλού εισοδήματος μπορεί ανάλογα με την ένταση των παραπάνω παραγόντων, τα επίπεδα του δείκτη αυτού να κυμαίνονται από πολύ χαμηλά έως πολύ υψηλά, επίπεδα τα οποία βεβαίως εξαρτώνται και από την ευκολία έναρξης και ανάπτυξης επιχειρήσεων στην εκάστοτε χώρα.⁶

Διάγραμμα 1.1: Ποσοστό ατόμων ηλικίας 18-64 ετών που εμπλέκεται σε επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων ανά χώρα (2021)



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

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Στην Ελλάδα το ποσοστό του πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών που εντάσσεται το 2021 σε αρχικά στάδια επιχειρηματικής δραστηριότητας υποχωρεί στο 5,5% (περίπου 359 χιλιάδες άτομα) από 8,6% (περίπου 562 χιλιάδες άτομα) το 2020. Πρόκειται για μία από τις χαμηλότερες επιδόσεις από το 2003, χαμηλότερη βεβαίως από τον μέσο όρο των χωρών

⁶ Global Entrepreneurship Monitor, 2019/2020 Global Report

υψηλού εισοδήματος (Ομάδα Α) που κινείται στο 11,2% παρά την πανδημική κρίση.⁷ Είναι προφανές ότι τη χρονιά αυτή ενσωματώνονται οι επιπτώσεις της πανδημικής κρίσης στην επιχειρηματικότητα, καθώς το 2020 είχε καταγραφεί υψηλή τιμή στον δείκτη επιχειρηματικότητα. Συνεπώς οι επιδράσεις φαίνεται τελικά για τη χώρα μας να αποτυπώνονται κυρίως το 2021. Βεβαίως όπως έχει επισημανθεί αρκετές φορές στις ετήσιες εκθέσεις, οι ποσοτικές επιδόσεις της χώρας στη νέα επιχειρηματικότητα δεν ήταν αμελητέες και έχουν τη σημασία τους. Όμως, το πρόβλημα εντοπιζόταν διαχρονικά στα ποιοτικά χαρακτηριστικά των νέων εγχειρημάτων, όπως η εξωστρέφεια, η καινοτομία και οι προοπτικές ανάπτυξης. Αυτά τα χαρακτηριστικά καθορίζουν την ποιότητα και τη βιωσιμότητά των εγχειρημάτων.

Όπως προκύπτει από την έρευνα το 2021 η εξέλιξη του δείκτη είναι αρνητική. Για να μπορέσουμε βεβαίως να κατανοήσουμε επομένως ορισμένους από τους δείκτες και τις τάσεις που θα παρουσιαστούν στη συνέχεια και να ερμηνευτούν αυτές στο αντίστοιχο χρονικό τους πλαίσιο, θα πρέπει να υπενθυμίσουμε το οικονομικό περιβάλλον κατά τη στιγμή της έρευνας. Βρισκόμαστε λοιπόν στα μέσα του 2021, μιας χρονιάς που ήδη υπάρχει η δυσάρεστη εμπειρία των lockdown και της αναστολής δραστηριότητας βασικών κλάδων της οικονομίας. Όπως αναφέρεται και στις αντίστοιχες τριμηνιαίες εκθέσεις του IOBE εκείνης της περιόδου,⁸ οι θετικές εξελίξεις γύρω από την υγειονομική κρίση, όπως η αυξανόμενη πρόοδος στον εμβολιασμό, τα περισσότερα και εύκολα προσβάσιμα μέσα ανίχνευσης (self tests) του COVID-19 και η βελτίωση των υγειονομικών δεδομένων στην πλειονότητα των χωρών, καθορίζουν ως επί το πλείστον τα δεδομένα και τις τάσεις στην οικονομία και την κοινωνία την τρέχουσα περίοδο. Ως αποτέλεσμα των έως τώρα επιδράσεών τους, έχει καταστεί δυνατή η μερική ή πλήρης άρση πολλών περιορισμών οι οποίοι ίσχυαν κατά την τρίτη φάση έξαρσης της πανδημίας. Σε αυτό το πλαίσιο, κατέστη δυνατή η επαναλειτουργία ορισμένων σημαντικών τομέων και δραστηριοτήτων της ελληνικής οικονομίας, οι οποίοι σχετίζονται και με τη θερινή τουριστική περίοδο (παροχή καταλύματος, επιβατικές μεταφορές, εστίαση, λιανικό εμπόριο). Η θετική δυναμική των τελευταίων μηνών δεν συνεπάγεται ολοκλήρωση της υγειονομικής και της συνακόλουθης οικονομικής κρίσης. Παρότι η πανδημία παρουσιάζει σαφή κάμψη, ακόμα δεν έχει τιθασευθεί. Επομένως, τυχόν εφησυχασμός ως προς την αντιμετώπιση του COVID-19 μπορεί να επιφέρει δυσμενείς εξελίξεις, π.χ. μετά το καλοκαίρι. Σε κάθε περίπτωση, συνεχή πρόκληση σχετική με την πανδημία αποτελούν οι μεταλλάξεις του ιού, ορισμένες εκ των οποίων ενισχύουν τη

⁷ Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η έρευνα στον ελληνικό πληθυσμό έγινε το καλοκαίρι του 2021. Αυτό σημαίνει ότι ήδη οι επιπτώσεις της πανδημικής κρίσης είχαν αποτυπωθεί στην οικονομική δραστηριότητα, όπως όμως και τα αντίστοιχα μέτρα στήριξης σε εισοδήματα και απασχόληση. Σε κάποιο βαθμό λόγω της προόδου στον εμβολιασμό είχαν διαμορφωθεί προσδοκίες εξόδου από την πανδημική κρίση, ενώ και η προοπτική νέων lockdown μάλλον περιοριζόταν. Σε κάθε περίπτωση το περιβάλλον χαρακτηριζόταν από αυξημένες αβεβαιότητες.

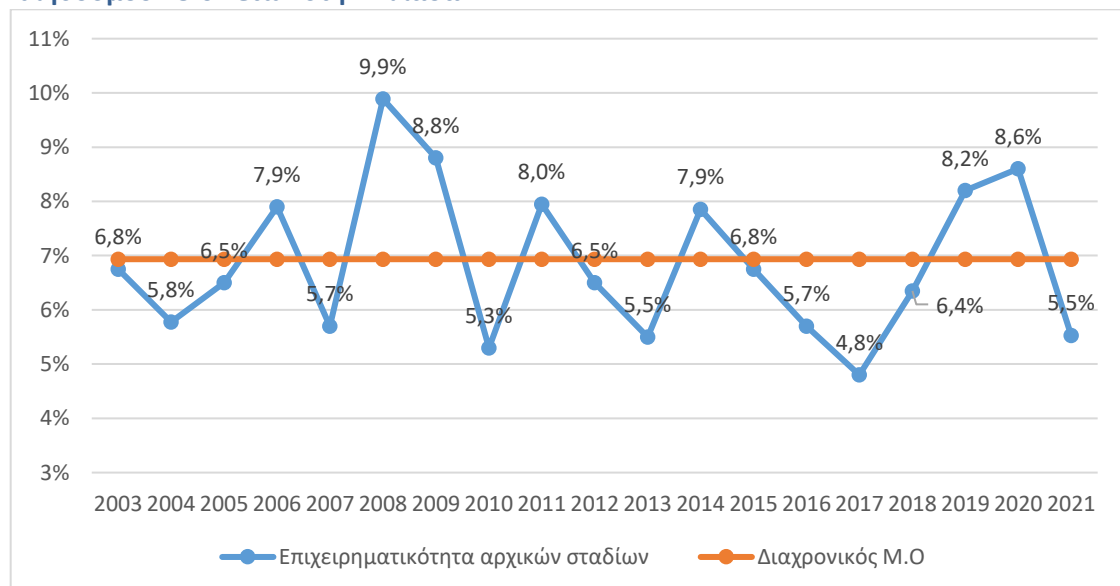
⁸ Τριμηνιαία έκθεση του IOBE για την Ελληνική Οικονομία (02/2021).

μεταδοτικότητά του, ενώ επικρατεί αβεβαιότητα ως προς την αντιμετώπισή τους από τα υφιστάμενα εμβόλια.

Όπως χαρακτηριστικά σημειώνεται στην έκθεση του IOBE, η περιορισμένη άρση των περιοριστικών μέτρων εγχωρίως τον Απρίλιο, που κλιμακώθηκε από τις αρχές Μαΐου και συνεχίστηκε τον Ιούνιο, οδήγησε σε συνέχιση των περισσότερων παρεμβάσεων υποστήριξης επιχειρήσεων και νοικοκυριών. Από την άλλη πλευρά, η άρση της αναστολής λειτουργίας σε δραστηριότητες έχει περιορίσει το πλήθος των δικαιούχων για τις παρεμβάσεις στήριξης. Σε κάθε περίπτωση, η συνέχιση των παρεμβάσεων πολιτικής, μετριάξει τις οικονομικές επιπτώσεις της αναστολής λειτουργίας δραστηριοτήτων. Καθώς αυτοί οι περιορισμοί αίρονται για ολόένα και περισσότερες δραστηριότητες, οι επιχειρήσεις που πλέον δεν θα ενισχύονται από τα μέτρα στήριξης, θα πρέπει να βρουν μέσω της λειτουργίας τους τρόπους να αναπληρώσουν τις ωφέλειες που απολάμβαναν. Σε κάθε περίπτωση, η υλοποίηση των παραπάνω επιβαρύνει περαιτέρω το δημοσιονομικό ισοζύγιο. Σύμφωνα με εκτιμήσεις της κυβέρνησης, ο προϋπολογισμός των παρεμβάσεων το 2021, έως τις αρχές Ιουνίου, για την αντιμετώπιση των επιπτώσεων της πανδημίας, έφθανε τα €11,4 δισεκ., σημειώνοντας σημαντική υπέρβαση σε σχέση με το στόχο στον Προϋπολογισμό του 2021 (€7,5 δισεκ.).

Συνεπώς είναι φανερό ότι αν και οι αβεβαιότητες εκείνης τη περιόδου είναι ακόμα έντονες οι προσδοκίες για θετικές εξελίξεις στο εγχώριο οικονομικό περιβάλλον μάλλον είναι συγκρατημένες. Πάντως, όπως φαίνεται από το Διάγραμμα 1.2, **οι καθοδικές αιχμές διαχρονικά κινούνται σε αυτή την περιοχή του 5,3-5,5%, άρα δεν καταγράφεται κάποια οξύτερη μείωση σε σχέση με άλλες φορές.**

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



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Διακρίνοντας λοιπόν μεταξύ των δύο κατηγοριών επιχειρηματιών αρχικών σταδίων, δηλαδή τους επίδοξους και τους νέους επιχειρηματίες, περίπου **δύο στους πέντε είχε πράγματι ξεκινήσει ενεργά το εγχείρημά του ήδη για 3 μήνες** (νέοι επιχειρηματίες), με τους υπόλοιπους (επίδοξους επιχειρηματίες) να βρίσκονται ακόμα στη φάση της προετοιμασίας. Ο αριθμός τους είναι επομένως σημαντικά μειωμένος σε σχέση με πέρυσι κάτι που σημαίνει ότι το 2021 **η επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων τροφοδοτείται κυρίως από επίδοξους επιχειρηματίες**, οι οποίοι βεβαίως δεν είναι βέβαιο ότι όντως θα προχωρήσουν στο εγχείρημά τους.

1.2.2 ΚΑΘΙΕΡΩΜΕΝΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

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

Η Ελλάδα στον δείκτη αυτόν - όπως συμβαίνει κάθε χρόνο- βρίσκεται ψηλά στη σχετική λίστα καθώς το σχετικό ποσοστό εκτιμάται στις 14,7%, όσο περίπου και το 2020. Οι υψηλές επιδόσεις της χώρας στον δείκτη καθιερωμένης επιχειρηματικότητας ερμηνεύονται από την ισχυρή παρουσία της αυτοαπασχόλησης και της μικροεπιχειρηματικότητας, που κυριαρχούν στη δομή του ελληνικού παραγωγικού συστήματος. **Το ενδιαφέρον εύρημα εδώ λοιπόν είναι ότι η καθιερωμένη επιχειρηματικότητα δεν επλήγη από την πανδημική κρίση. Αντίθετα επηρεάστηκε η επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων, οι προθέσεις δηλαδή εκδήλωσης επιχειρηματικότητας, καθώς φαίνεται τα μέτρα στήριξης να λειτούργησαν. Υπενθυμίζεται βεβαίως ότι για να μπορέσουν να συμμετέχουν οι διάφορες επιχειρήσεις αλλά και οι αυτοαπασχολούμενοι στα μέτρα στήριξης έπρεπε να διατηρηθούν σε λειτουργία.** Αποτέλεσμα της υψηλής καθιερωμένης επιχειρηματικότητας, είναι τελικά η Ελλάδα να κατέχει την υψηλότερη επίδοση και στη συνολική επιχειρηματικότητα μεταξύ των χωρών υψηλού εισοδήματος, όπως αυτή ορίζεται από το άθροισμα των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων και των καθιερωμένων επιχειρηματιών. **Έτσι, συνολικά στην Ελλάδα, το 19,7% του πληθυσμού 18-64 ετών, περίπου 1,23 εκατ. άτομα, έχει κάποια σχέση με την επιχειρηματικότητα, είτε στα αρχικά, είτε σε επόμενα στάδια ανάπτυξης** (Πίνακας 1.1).

Πίνακας 1.1: Συμμετοχή στην επιχειρηματική δραστηριότητα ανά χώρα (% πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών, 2021)

	Επίδοχοι επιχειρηματίες	Νέοι επιχειρηματίες	Επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων	Καθιερωμένοι επιχειρηματίες	Συνολική επιχειρηματική δραστηριότητα
Γαλλία	5,8	2,0	7,7	3,6	11,1
Γερμανία	4,3	2,7	6,9	4,9	11,7
Ελβετία	6,6	3,3	9,8	7,1	16,6
Ελλάδα	3,2	2,4	5,5	14,7	19,7
Ην. Βασίλειο	8,9	3,9	12,6	5,3	17,5
Ιρλανδία	8,1	4,9	12,5	6,9	19,0
Ισπανία	2,9	2,6	5,5	7,2	12,6
Ιταλία	2,4	2,5	4,8	4,5	9,2
Κροατία	9,0	3,7	12,4	4,0	16,1
Κύπρος	5,0	3,7	8,4	8,6	16,5
Λετονία	9,6	6,0	15,1	9,9	24,6
Λουξεμβούργο	5,5	2,3	7,3	3,6	10,7
Νορβηγία	2,0	1,1	3,1	3,5	6,6
Ολλανδία	9,3	5,2	14,2	6,4	20,1
Ουγγαρία	5,3	4,9	9,7	8,4	17,8
Πολωνία	1,1	0,9	2,0	11,1	12,9
Ρουμανία	4,5	5,3	9,7	4,1	13,7
Ρωσία	3,7	4,7	8,3	3,4	11,6
Σλοβακία	4,2	2,2	6,4	6,5	12,8
Σλοβενία	3,4	3,4	6,7	8,5	15,2
Σουηδία	6,1	3,1	9,0	4,3	13,0
Φινλανδία	5,0	3,1	7,9	8,9	16,4
Ομάδα Α	7,1	4,5	11,3	6,8	17,8
Ομάδα Β	11,7	8,0	19,4	6,7	25,5
Ομάδα Γ	8,2	6,4	14,4	6,8	21,1

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

1.2.3 ΒΑΘΜΟΣ ΕΥΚΟΛΙΑΣ ΙΔΡΥΣΗΣ ΜΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

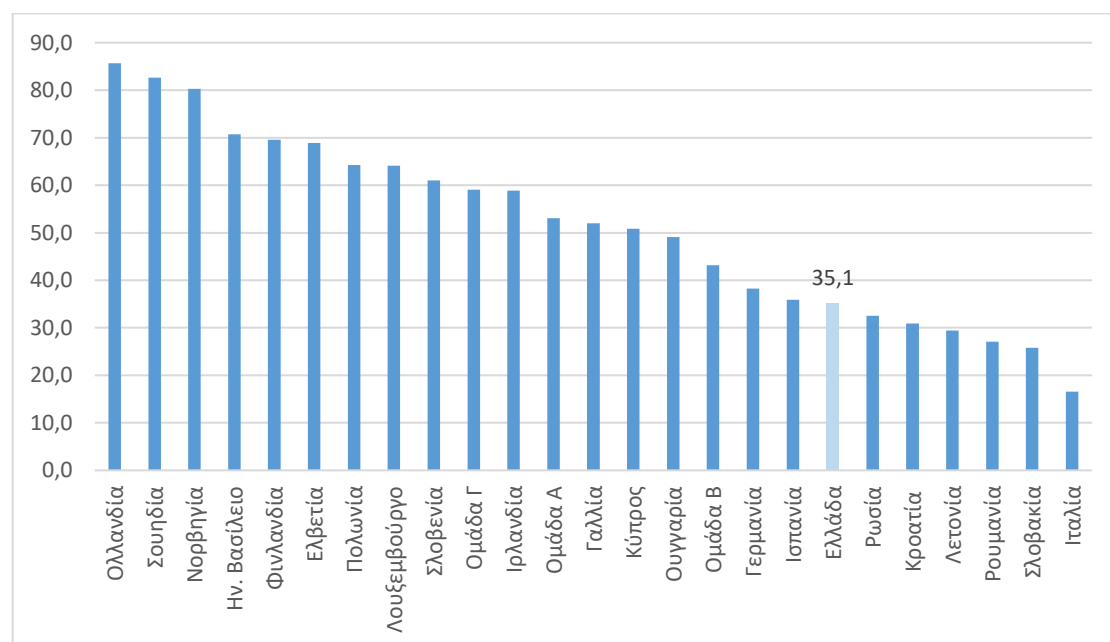
Από το 2018 έχει εισαχθεί στο πλαίσιο του GEM ένας νέος δείκτης που σχετίζεται με την ευκολία ίδρυσης μιας επιχείρησης όπως τουλάχιστον την αξιολογεί το σύνολο του πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών. **Ο δείκτης που προκύπτει από την έρευνα είναι βεβαίως αρκετά υποκειμενικός, καθώς διαμορφώνεται βάσει των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

Ήδη, η εναρκτήρια επίδοση της Ελλάδας το 2018 ήταν η δυσμενέστερη ανάμεσα στις εξεταζόμενες ομάδες χωρών, με μόλις 12% του πληθυσμού να θεωρεί ότι η ίδρυση μιας επιχείρησης αποτελεί μια εύκολη διαδικασία. Το 2019 το αντίστοιχο ποσοστό για την Ελλάδα εκτινάχθηκε στο 46,9%, πολύ κοντά στο 52,6% των χωρών υψηλού εισοδήματος. Το εύρημα εκείνο ερμηνεύτηκε περισσότερο από τη βελτίωση στο γενικότερο επιχειρηματικό κλίμα και σαφώς τη σταδιακή βελτίωση των μακροοικονομικών συνθηκών, παρά σε κάποια ουσιαστική ρυθμιστική παρέμβαση. **Το 2021, το ποσοστό διαμορφώθηκε στο 35,1%, σε μικρή βελτίωση σε σχέση με το 2020 που βρισκόταν στο 25,9%. Σε κάθε περίπτωση, παρά τη βελτίωση, η Ελλάδα κατατάσσεται στις τελευταίες χώρες και σημαντικά χαμηλότερα από τους μέσους όρους και των τριών ομάδων χωρών.**

Παγκοσμίως το 2021, περισσότεροι από ένας στους δύο επιχειρηματίες αρχικών σταδίων δηλώνουν ότι η έναρξη μιας επιχείρησης έχει γίνει πιο δύσκολη στις 18 από τις 47 οικονομίες (Διάγραμμα 1.3). Το 2020 όμως, αυτό συνέβαινε σε σχεδόν διπλάσιο αριθμό οικονομιών (33 από τις 46 οικονομίες). Επομένως, ενώ η 2^η χρονιά της πανδημικής κρίσης εξακολουθούσε να δυσκολεύει την έναρξη μιας επιχείρησης, σίγουρα η εικόνα ήταν ηπιότερη παγκοσμίως.

Σε πρόσθετη ερώτηση επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων για το **αν η έναρξη μιας επιχείρησης είναι πιο δύσκολη φέτος σε σχέση με ένα έτος νωρίτερα, περίπου το 40% απαντά θετικά**. Αν και υπάρχουν χώρες με δυσμενέστερη επίδοση, η Ελλάδα εμφανίζεται να βρίσκεται υψηλότερα του μέσου όρου των επιλεγμένων χωρών (Διάγραμμα 1.4).

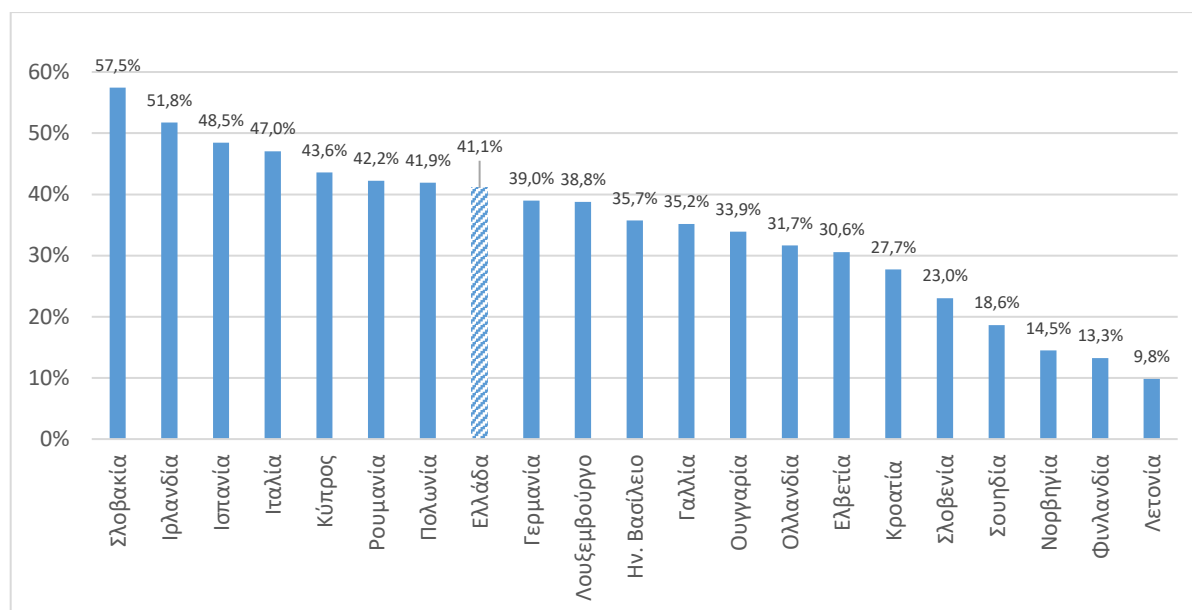
Διάγραμμα 1.3. Ευκολία ίδρυσης μιας επιχείρησης (% πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών, 2021)



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Διάγραμμα 1.4: “Η έναρξη επιχείρησης είναι πιο δύσκολη σε σχέση με έναν χρόνο νωρίτερα (2021)

% επιχειρηματικών αρχικών σταδίων



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.2.4 ΔΙΑΚΟΠΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Ένα ακόμα σημαντικό ζήτημα που εξετάζεται στο πλαίσιο του GEM και σχετίζεται με την εξέλιξη της επιχειρηματικότητας σε μια χώρα, είναι βεβαίως και οι συνθήκες που οδηγούν σε διακοπή της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Ο σχετικός δείκτης αφορά στο ποσοστό του πληθυσμού 18-64 ετών που δηλώνει πως διέκοψε ή ανέστειλε την επιχειρηματική του δραστηριότητα τη χρονιά της έρευνας. Στην Ελλάδα, ο δείκτης αυτός **το 2021 ανέρχεται στο 1,6% (περίπου 100 χιλιάδες άτομα)**, επίδοση χαμηλότερη από το αντίστοιχο ποσοστό το 2020 (2,2%). Είναι μία από τις καλύτερες επιδόσεις διαχρονικά και σίγουρα θα πρέπει να αποδοθεί και στην αναγκαιότητα διατήρησης σε λειτουργία μιας επιχείρησης εν καιρώ **πανδημίας για να είναι επιλέξιμη για τις διάφορες μορφές στήριξης. Συνεπώς, φαίνεται ότι τα μέτρα υποστήριξης της ρευστότητας των επιχειρήσεων στο πρώτο έτος της πανδημίας είχαν το επιθυμητό αποτέλεσμα και συνέβαλαν στην αποφυγή μαζικής διακοπής λειτουργίας των επιχειρήσεων. Ταυτόχρονα, παρά τη μείωση στην επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων, το μικρό ποσοστό διακοπής της επιχειρηματικής δραστηριότητας, υποδηλώνει τελικά μια καθαρή εισροή νέας επιχειρηματικότητας στη χώρα.**

Δεν θα πρέπει να αγνοηθεί ότι πρόκειται γενικά για δείκτη που η Ελλάδα εμφάνιζε υψηλές τιμές, λόγω αφενός του υψηλού επιπέδου επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων – και άρα και των υψηλών πιθανοτήτων ανεπιτυχούς προσπάθειας - αλλά και των δυσμενών συνθηκών

στην οικονομία. Άλλωστε, είναι λογικό σε χώρες όπου ξεκινούν πολλά νέα εγχειρήματα και δεν χαρακτηρίζονται από προοπτικές ανάπτυξης ή εξελίσσονται σε ένα δυσμενές επιχειρηματικό περιβάλλον, να καταγράφονται αντίστοιχα και πολλές αποτυχίες. Σε κάθε περίπτωση **υπενθυμίζεται και πάλι ότι οι υψηλές επιδόσεις σε νεοφυείς επιχειρήσεις δεν εξασφαλίζουν απαραίτητα και βιώσιμη επιχειρηματικότητα. Αντίθετα, μπορεί να δημιουργούνται λιγότερες επιχειρήσεις σε μια οικονομία, αλλά με ποιοτικότερα χαρακτηριστικά και μεγαλύτερο πολλαπλασιαστικό αποτέλεσμα στην οικονομία.**

Πίνακας 1.2: Διακοπή επιχειρηματικής δραστηριότητας (% πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών, 2021)

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

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

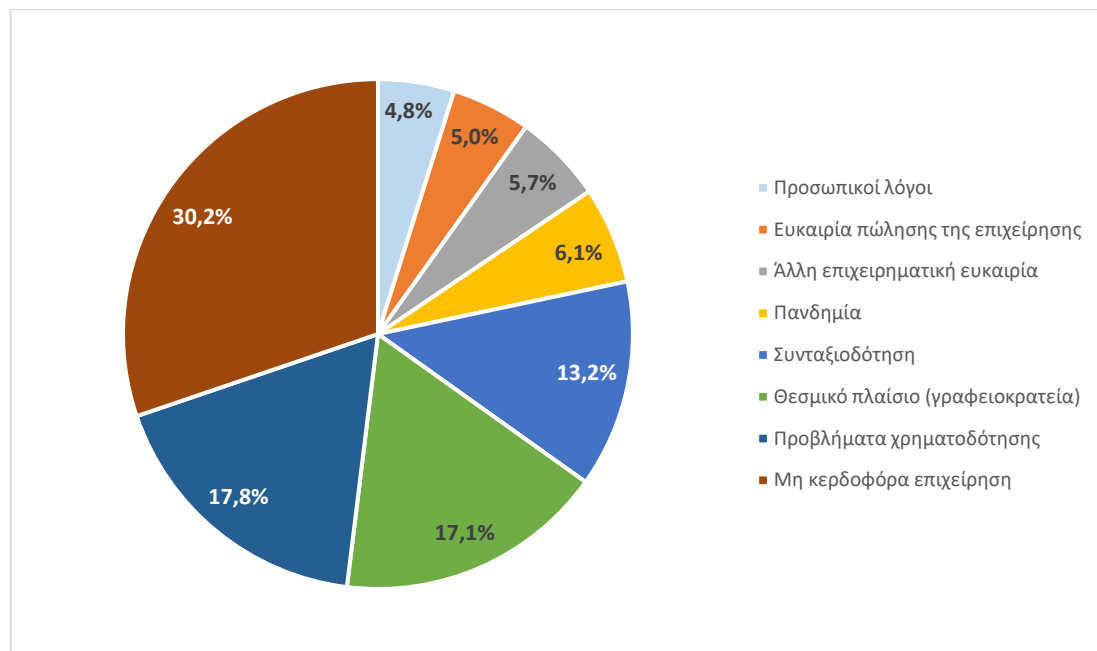
Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Επιπλέον, μόλις το 0,4% του πληθυσμού δηλώνει ότι έχει απλώς αποχωρήσει από το εταιρικό σχήμα, ενώ η επιχείρηση συνεχίζει να λειτουργεί, όταν το αντίστοιχο ποσοστό των χωρών υψηλού εισοδήματος διαμορφώνεται στο 1,62%. Συνεπώς, στην Ελλάδα μάλλον είναι σπάνιο

το φαινόμενο να εγκαταλείπει κάποιος το εγχείρημα το οποίο ξεκίνησε, σε συνεργασία με κάποιον άλλο/κάποιους άλλους.

Βασικότερος λόγος διακοπής ή αναστολής λειτουργίας μιας επιχείρησης το 2021 αποτελεί η έλλειψη κερδοφορίας σε ποσοστό 30%, ενώ από τους υπόλοιπους παράγοντες ξεχωρίζουν τα προβλήματα χρηματοδότησης (18%), το θεσμικό πλαίσιο-γραφειοκρατία (17%), ενώ η πανδημική κρίση επιλέγεται από μόλις 6%. Αξίζει να σημειωθεί ένα 5% που δηλώνει ότι βρήκε μια ευκαιρία πώλησης της επιχείρησης ενώ η συνταξιοδότηση αφορά ένα 13% το οποίο μαζί με τους προσωπικούς λόγους (5%) οδηγεί σε ένα 18% που συνδέεται με μη λειτουργικούς λόγους αναστολής λειτουργίας μιας επιχείρησης (**Error! Reference source not found.**).

Διάγραμμα 1.5: Λόγοι διακοπής ή αναστολής λειτουργίας επιχείρησης (2021)



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Θα πρέπει να σημειωθεί βεβαίως ότι η διακοπή της λειτουργίας μιας επιχείρησης μπορεί και να σχετίζεται με τη φύση και το μέγεθος της επιχείρησης ή την ευκολία μεταφοράς της επιχείρησης σε κάποιον άλλο (κλάδο, ακόμα και πρόσωπο). **Από τον συγκριτικό πίνακα πάντως σε άλλες χώρες φαίνεται η πανδημία να έχει παίξει κομβικό ρόλο στις περισσότερες χώρες, σε αντίθεση με την Ελλάδα.** Πάντως, παρά την πανδημία, στα 3/4 των χωρών του GEM λιγότεροι από ένας στους 10 ενήλικες εγκατέλειψαν μια επιχείρηση κατά το τελευταίο έτος. Ωστόσο, υπάρχουν 12 οικονομίες στις οποίες ο κύριος λόγος που επικαλείται το 1/3 ή και περισσότεροι από αυτούς που εγκατέλειψαν μια επιχείρηση τους τελευταίους 12 μήνες ήταν η πανδημία. Υπάρχουν επίσης και πιο θετικοί λόγοι για την έξοδο από μια επιχείρηση, όπως μια άλλη καλύτερη προσφορά εργασίας ή μια άλλη επιχειρηματική

ευκαιρία. Αυτού του είδους οι λόγοι αναφέρθηκαν από πάνω από το 1/4 των ατόμων που εγκατέλειψαν μια επιχείρηση σε 11 από τις 47 οικονομίες, καμία από τις οποίες δεν κατατάσσεται στις οικονομίες χαμηλού εισοδήματος.

Πίνακας 1.3: Λόγοι διακοπής επιχειρηματικής δραστηριότητας (% πληθυσμού ηλικίας 18-64 ετών, 2021)

Χώρες	Ευκαιρία πώλησης επιχείρησης	Μη κερδοφόρα επιχείρηση	Προβλήματα χρηματοδότησης	Άλλη επιχειρηματική ευκαιρία	Προγραμματισμένη διακοπή/ αναστολή λειτουργίας	Συνταξιοδότηση	Προσωπικοί λόγοι	Τυχαιά περίπτωση	Θεσμικό πλαίσιο / γραφειοκρατία	Πανδημία
Γαλλία	6,7	17,7	6,6	16,4	4,3	7,8	15,7	1,4	4,2	19,3
Γερμανία	15,8	21,9	9,6	8,7	4,9	3,0	15,1	5,8	3,3	11,9
Ελβετία	7,6	15,5	7,8	6,8	1,5	13,0	16,6	2,7	6,5	22,0
Ελλάδα	5,0	30,2	17,8	5,7	0,0	13,2	4,8	0,0	17,1	6,1
Η. Βασίλειο	2,3	21,6	2,6	9,5	11,2	0,0	26,8	7,2	2,7	16,2
Ιρλανδία	9,4	16,3	9,2	11,0	4,9	5,1	15,8	2,2	0,7	25,4
Ισπανία	8,7	34,4	5,4	6,8	5,3	6,8	8,6	0,0	2,0	21,9
Ιταλία	0,0	34,3	4,4	7,2	3,7	12,2	16,8	8,4	3,7	9,4
Κροατία	4,9	20,5	1,5	15,1	2,4	5,0	17,6	0,0	9,8	23,2
Κύπρος	2,9	30,0	8,9	3,8	0,0	18,0	10,5	3,7	1,4	20,8
Λετονία	3,7	16,7	8,9	7,0	1,8	0,0	10,9	0,0	32,2	18,8
Λουξεμβούργο	5,1	27,8	4,6	11,4	6,3	1,3	26,1	3,6	3,1	10,8
Νορβηγία	10,2	22,9	0,0	10,8	0,0	0,0	10,9	0,0	10,9	34,2
Ολλανδία	11,6	25,9	15,1	6,3	6,8	3,2	14,3	2,9	2,0	11,8
Ουγγαρία	0,0	32,9	8,6	22,8	2,0	0,0	10,0	1,9	0,0	21,9
Πολωνία	1,7	4,7	2,0	6,4	3,3	14,9	11,2	2,0	2,8	51,1
Ρουμανία	3,1	15,2	12,2	3,0	0,0	1,8	17,7	0,0	0,0	46,9
Ρωσία	6,9	28,0	9,3	4,5	4,3	0,9	12,7	1,1	14,8	17,6
Σλοβακία	1,5	15,5	1,5	3,2	1,6	12,5	6,4	3,1	7,7	47,0
Σλοβενία	2,4	16,2	4,4	18,6	6,9	4,0	4,5	2,4	8,9	31,6
Σουηδία	11,8	24,8	4,3	9,2	17,3	3,9	18,4	2,1	5,5	2,8
Φινλανδία	0,0	16,8	0,0	18,6	10,6	17,9	2,0	0,0	11,6	22,6
Ομάδα Α	5,2	21,2	8,0	10,0	4,0	5,2	13,8	2,8	5,7	24,2
Ομάδα Β	3,8	24,6	11,9	5,3	1,8	1,3	11,6	1,8	3,6	34,3
Ομάδα Γ	4,7	35,9	17,0	4,6	0,6	1,0	12,7	2,1	0,7	20,6

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

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.2.5 ΚΙΝΗΤΡΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΠΟΙΗΣΗΣ

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

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

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

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

Αναφορικά με τα κίνητρα επιχειρηματικότητας και χωρίς να είναι αμοιβαίως αποκλειόμενα, ένα **63,2%** δηλώνει τον βιοπορισμό, καθώς οι «δουλειές είναι λίγες». Ένα **50,4%** δηλώνει την ανάγκη απόκτησης μεγαλύτερου εισοδήματος, ενώ υπάρχει και ένα **39,7%** που συνεχίζει μια οικογενειακή παράδοση. Γενικά πάντως **το βασικό κίνητρο επιχειρηματικής δραστηριοποίησης φαίνεται να διαμορφώνεται από έναν συνδυασμό παραγόντων που συνδέονται με τη βελτίωση του βιοτικού επιπέδου του ατόμου και δυσaréσκεια από το τρέχον επίπεδο αμοιβών (σε θέσεις εξαρτημένης εργασίας). Ωστόσο, είναι ξεκάθαρο ότι οι βιοποριστικοί λόγοι αποτελούν προτεραιότητα για την έναρξη μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας στη χώρα.**

Πίνακας 1.4: Κίνητρα έναρξης επιχειρηματικής δραστηριότητας ανά χώρα (2021)

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων

	«Να κάνω τη διαφορά στον κόσμο»	Δημιουργία μεγαλύτερου εισοδήματος	Συνέχιση οικογενειακής παράδοσης	Βιοπορισμός, καθώς οι «δουλειές» είναι λίγες
Γαλλία	25,8	39,4	22,9	51,2
Γερμανία	39,4	43,7	24,2	40,9
Ελβετία	57,9	51,5	14,1	46,8
Ελλάδα	29,9	50,4	39,7	63,2
Ην. Βασίλειο	53,0	55,2	21,7	63,8
Ιρλανδία	57,8	59,0	29,0	56,0
Ισπανία	43,2	38,0	19,7	72,4
Ιταλία	21,5	53,4	22,8	61,4
Κροατία	38,7	51,3	28,5	65,7
Κύπρος	32,2	81,3	13,7	72,8
Λετονία	36,9	37,1	24,2	65,3
Λουξεμβούργο	56,9	38,6	27,7	32,9
Νορβηγία	39,2	37,4	23,0	26,5
Ολλανδία	52,7	41,8	24,5	44,1
Ουγγαρία	61,7	32,5	21,0	66,8
Πολωνία	16,0	62,5	12,5	53,4
Ρουμανία	65,9	64,9	31,1	75,0
Ρωσία	27,6	65,3	20,8	68,9
Σλοβακία	18,7	22,1	25,8	89,8
Σλοβενία	61,8	42,6	27,4	63,8
Σουηδία	45,3	55,0	20,6	28,0
Φινλανδία	40,1	33,4	24,3	47,9
Ομάδα Α	44,2	53,6	27,3	57,9
Ομάδα Β	53,9	66,5	34,7	72,1
Ομάδα Γ	48,6	74,4	44,1	83,5

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

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζουν τα αποτελέσματα της έρευνας του GEM σε παγκόσμιο επίπεδο, καθώς οι διαφορετικές οικονομίες τείνουν να έχουν μοναδικά προφίλ κινήτρων. Αν και γενικότερα αναμένεται στις χώρες χαμηλού εισοδήματος το επικρατέστερο κίνητρο να είναι περισσότερο το «βιοποριστικό» κίνητρο, αυτό δεν αποτελεί πάντα κανόνα. **Η συσχέτιση κινήτρων και επιπέδου εισοδήματος φαίνεται να είναι μάλλον αδύναμη, καθώς αντίστοιχη ανάγκη εμφανίζεται ως κίνητρο και σε χώρες υψηλού εισοδήματος, όπως και μεσαίου προς υψηλού εισοδήματος.** Έτσι, για παράδειγμα, σε Κεντρική και Ανατολική Ασία ο βιοπορισμός προβάλλεται λιγότερο σε σχέση με το πιο ξεκάθαρο κίνητρο της δημιουργίας εισοδήματος.

Γενικά επομένως το κίνητρο «να κάνω τη διαφορά στον κόσμο» ήταν ιδιαίτερα υψηλό στις οικονομίες με χαμηλό εισόδημα. Αυτό μπορεί να φαίνεται αντιφατικό, αλλά οι οικονομίες χαμηλού εισοδήματος συχνά βιώνουν τις χειρότερες επιπτώσεις των παγκόσμιων προκλήσεων, όπως η πανδημία, η κλιματική αλλαγή, η απώλεια της βιοποικιλότητας και η ρύπανση. Όταν έρχονται άμεσα αντιμέτωπες με τέτοιες επιπτώσεις στην καθημερινή τους ζωή, οι επιχειρηματίες μπορεί να έχουν μεγαλύτερο κίνητρο να αναζητήσουν λύσεις. Επιπλέον, οι νεότεροι άνθρωποι είναι πιο πιθανό από ό,τι οι μεγαλύτεροι να συμφωνούν με το κίνητρο «να κάνω τη διαφορά σε στον κόσμο», και οι μεγαλύτεροι σε ηλικία άνθρωποι με τη σειρά τους είναι πιο πιθανό να συμφωνούν με το κίνητρο «να κερδίσουν τα προς το ζην επειδή οι θέσεις εργασίας είναι σπάνιες». Αυτό το κίνητρο είναι το κυρίαρχο στις περισσότερες οικονομίες εκτός Ευρώπης.

Πίνακας 1.5: Κίνητρα έναρξης επιχειρηματικής δραστηριότητας ανά γεωγραφική ζώνη (2021)

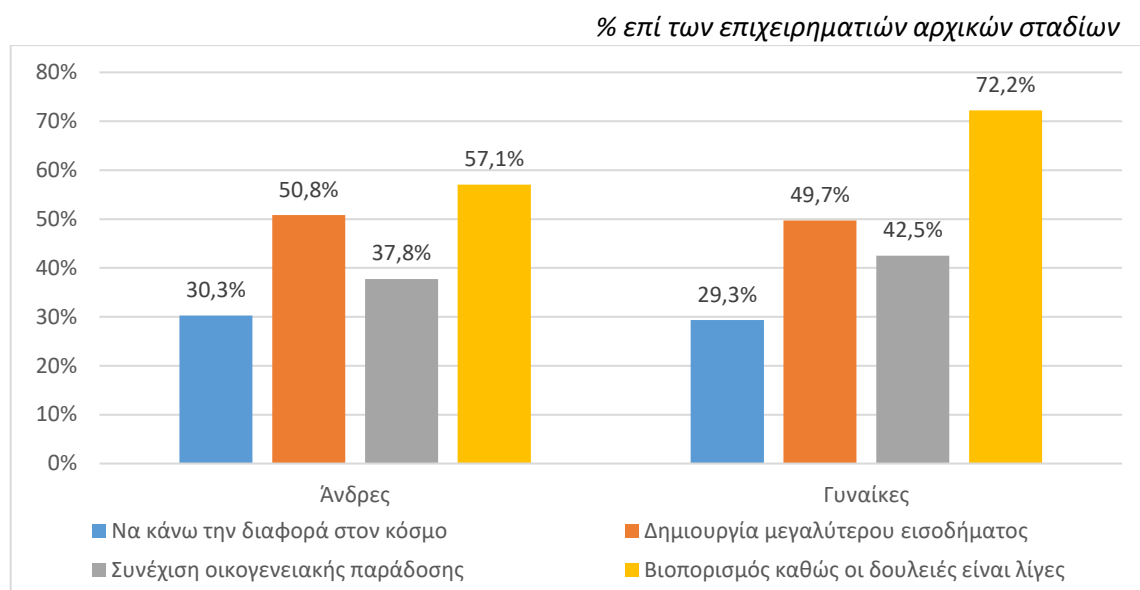
% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων

	«Να κάνω τη διαφορά στον κόσμο»	Δημιουργία μεγαλύτερου εισοδήματος	Συνέχιση οικογενειακής παράδοσης	Βιοπορισμός, καθώς οι «δουλειές» είναι λίγες
Μέση Ανατολή και Αφρική	50,7	73,0	43,6	78,5
Κεντρική και Ανατολική Ασία	15,5	68,2	14,9	38,1
Λατινική Αμερική & Καραϊβική	64,8	57,6	37,1	77,7
Ευρώπη και Βόρεια Αμερική	44,6	53,6	26,9	58,6

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE 2021

Τέλος σε ό,τι αφορά τις διαφοροποιήσεις ως προς το φύλο, στην Ελλάδα ο βιοπορισμός είναι πολύ εντονότερος στις γυναίκες, αν και αυτό είναι το κυρίαρχο κίνητρο και στους άνδρες.

Διάγραμμα 1.6: Κίνητρα έναρξης επιχειρηματικής δραστηριότητας ανά φύλο (2021) στην Ελλάδα



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.2.6 Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΑΤΥΠΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΩΝ ΣΤΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΕΓΧΕΙΡΗΜΑΤΩΝ

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

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

διαχείρισης των δανείων υπό αυτό το πλαίσιο είναι ακόμα αβέβαιη. Από την άλλη πλευρά σαφώς, το σχετικό περιβάλλον χρηματοδότησης νεοφυών επιχειρήσεων έχει αρχίσει να βελτιώνεται τα τελευταία χρόνια (JEREMIE Fund, Equifund, ΤΕΠΙΧ II, κλπ.), αλλά και πόροι από το Ταμείο Ανάκαμψης, ενώ ήδη και βασικοί τραπεζικοί δείκτες πιστωτικής επέκτασης έχουν βελτιωθεί.

Πίνακας 1.6: Ποσοστό «άτυπων επενδυτών» την τελευταία τριετία στο σύνολο του πληθυσμού ατόμων 18-64 ετών ανά χώρα (2020 και 2021)

Άτυποι επενδυτές (% του πληθυσμού)		
	2020	2021
Γαλλία		6,0
Γερμανία	4,5	6,0
Ελβετία	6,1	9,3
Ελλάδα	3,5	4,3
Η. Βασίλειο	2,4	3,6
Ιρλανδία		9,0
Ισπανία	3,1	4,7
Ιταλία	0,4	2,3
Κροατία	5,8	5,6
Κύπρος	3,7	4,1
Λετονία	5,4	5,3
Λουξεμβούργο	6,7	5,7
Νορβηγία	5,1	3,9
Ολλανδία	8,7	8,9
Ουγγαρία		2,8
Πολωνία	2,9	2,2
Ρουμανία		2,6
Ρωσία	5,0	4,4
Σλοβακία	6,4	3,8
Σλοβενία	4,2	5,4
Σουηδία	9,4	12,4
Φινλανδία		4,6
Ομάδα Α	6,7	6,9
Ομάδα Β	9,2	10,3
Ομάδα Γ	7,3	5,7

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

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Σε κάθε περίπτωση, ο ρόλος των άτυπων επενδυτών για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων παραμένει ισχυρός στην Ελλάδα. Όμως, όπως έχει δείξει η σχετική έρευνα όλα αυτά τα χρόνια, οι άτυποι επενδυτές προέρχονται κυρίως από το στενό οικογενειακό περιβάλλον του επίδοξου επιχειρηματία. Αυτό σημαίνει ότι η αξιολόγηση της βιωσιμότητας μιας επιχειρηματικής ιδέας ενδεχομένως να μην γίνεται αντικειμενικά, αλλά περισσότερο με συναισθηματικά κριτήρια, με ό,τι αυτό συνεπάγεται για

την ποιότητα και τελικά τις πιθανότητες βιωσιμότητας και μεγέθυνσης των επιχειρηματικών εγχειρημάτων. Ο Πίνακας 1.6 που ακολουθεί παρουσιάζει συγκριτικά δεδομένα για το ποσοστό των άτυπων επενδυτών στις χώρες υψηλού εισοδήματος.

Το 4,3% (περίπου 282 χιλιάδες άτομα) των ατόμων ηλικίας 18-64 ετών στην Ελλάδα το 2021 δήλωσε πως διαδραμάτισε ρόλο άτυπου επενδυτή για τη χρηματοδότηση ενός νέου εγχειρήματος, επίδοση που είναι υψηλότερη του 2020 (3,5%), ενώ υπολείπεται των μέσων όρων όλων των ομάδων χωρών και ειδικά της ομάδας Β, μεσαίου δηλαδή εισοδήματος (10,3%). Επιπλέον στον Πίνακα 1.7 καταγράφεται η σχέση που συνδέει αυτούς τους άτυπους επενδυτές με τους αποδέκτες της χρηματοδότησης στην Ελλάδα.

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

% επί των άτυπων επενδυτών

Ποια ήταν η σχέση με το άτομο που έλαβε την πιο πρόσφατη προσωπική σας επένδυση;					
	Κοντινό μέλος της οικογένειας (σύζυγος, αδελφός, παιδί, γονέας ή εγγόνι)	Άλλος συγγενής (εξ αίματος ή εξ αγχιστείας)	Συναδέλφος	Φίλος ή γείτονας	Άγνωστος που είχε μια καλή επιχειρηματική ιδέα
2008	32,4	10,8	-	32,4	5,4
2009	65,9	14,6	-	19,5	0,0
2010	53,1	19,4	5,1	21,4	1,0
2011	58,6	11,4	8,6	18,6	2,9
2012	61,7	10,0	1,7	23,3	3,3
2013	62,7	23,5	-	9,8	3,9
2014	45,2	12,2	15,2	25,2	0,7
2015	69,0	15,5	2,8	9,9	2,8
2016	75,4	8,4	-	11,9	4,3
2017	71,7	11,5	3,8	8,2	4,8
2018	62,9	12,6	4,8	14,2	5,4
2019	55,0	11,4	3,2	27,6	2,8
2020	60,3	7,2	4,5	26,9	1,0
2021	58,6	12,1	3,5	22,1	3,7

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Ο ρόλος της στενής οικογένειας είναι σταθερά υψηλός, καθώς στις 58% των περιπτώσεων άτομα του στενού οικογενειακού κύκλου έχουν διαδραματίσει τον ρόλο του άτυπου επενδυτή, ενώ αν συνυπολογιστεί και το 12% που προέρχεται από τον ευρύτερο οικογενειακό κύκλο, τότε το ποσοστό ξεπερνά το 70%. Μόλις 22% προέρχονται από το ευρύτερο φιλικό περιβάλλον, ενώ πολύ χαμηλά παραμένει ο ρόλος των συναδέλφων στην εργασία.

1.2.7 Η ΚΛΑΔΙΚΗ ΔΙΑΣΤΑΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΑΡΧΙΚΩΝ ΣΤΑΔΙΩΝ

Στο πλαίσιο του GEM, τα νέα εγχειρήματα που εντοπίζονται στην έρευνα ταξινομούνται ανάλογα με τη δραστηριότητά τους σε τέσσερις μεγάλες κατηγορίες (κατηγοριοποίηση ΟΗΕ): α) τον πρωτογενή τομέα, που αναφέρεται σε δραστηριότητες σχετικές με την αγροτική και ζωική παραγωγή, ή την αλιεία, κλπ. β) την μεταποιητική δραστηριότητα, γ) τις υπηρεσίες προς άλλες επιχειρήσεις (B2B) και τέλος δ) προϊόντα/υπηρεσίες που απευθύνονται προς τον τελικό καταναλωτή. Ο Πίνακας 1.8 συνοψίζει τα αποτελέσματα για το 2021.

Πίνακας 1.8: Ποσοστιαία κατανομή της επιχειρηματικής δραστηριότητας αρχικών σταδίων στις χώρες υψηλού εισοδήματος κατά τομέα οικονομικής δραστηριότητας (2021)

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων

	Πρωτογενής Τομέας	Μεταποιητική δραστηριότητα	Υπηρεσίες προς επιχειρήσεις	Προϊόντα/υπηρεσίες προς καταναλωτές
Γαλλία	4,0	18,9	35,9	41,2
Γερμανία	2,6	18,1	29,0	50,4
Ελβετία	2,7	18,5	42,2	36,6
Ελλάδα	12,4	27,6	17,3	42,7
Ην. Βασίλειο	1,9	11,5	34,5	52,1
Ιρλανδία	5,1	18,6	21,8	54,5
Ισπανία	3,4	18,1	34,1	44,4
Ιταλία	5,4	16,7	36,9	41,0
Κροατία	11,2	26,6	25,6	36,6
Κύπρος	3,2	21,5	16,7	58,6
Λετονία	8,4	30,4	24,7	36,5
Λουξεμβούργο	2,7	17,8	43,8	35,7
Νορβηγία	7,4	16,0	32,6	44,1
Ολλανδία	0,5	15,6	26,8	57,1
Ουγγαρία	11,5	28,7	16,9	42,9
Πολωνία	8,2	23,4	21,5	46,8
Ρουμανία	12,9	28,4	14,6	44,1
Ρωσία	4,9	37,0	15,4	42,6
Σλοβακία	2,4	28,5	17,0	52,1
Σλοβενία	2,6	25,7	30,0	41,7
Σουηδία	8,3	18,3	34,1	39,3
Φινλανδία	12,1	20,3	31,6	36,0
Ομάδα Α	4,9	20,9	25,9	48,2
Ομάδα Β	5,7	24,4	13,1	56,9
Ομάδα Γ	9,7	29,3	7,6	53,4

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

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Το ποσοστό των εγχειρημάτων που δημιουργούνται στον πρωτογενή τομέα ενισχύεται σημαντικά το 2021 στο 12,4%, επίδοση υψηλότερη των μέσων όρων και στις τρεις

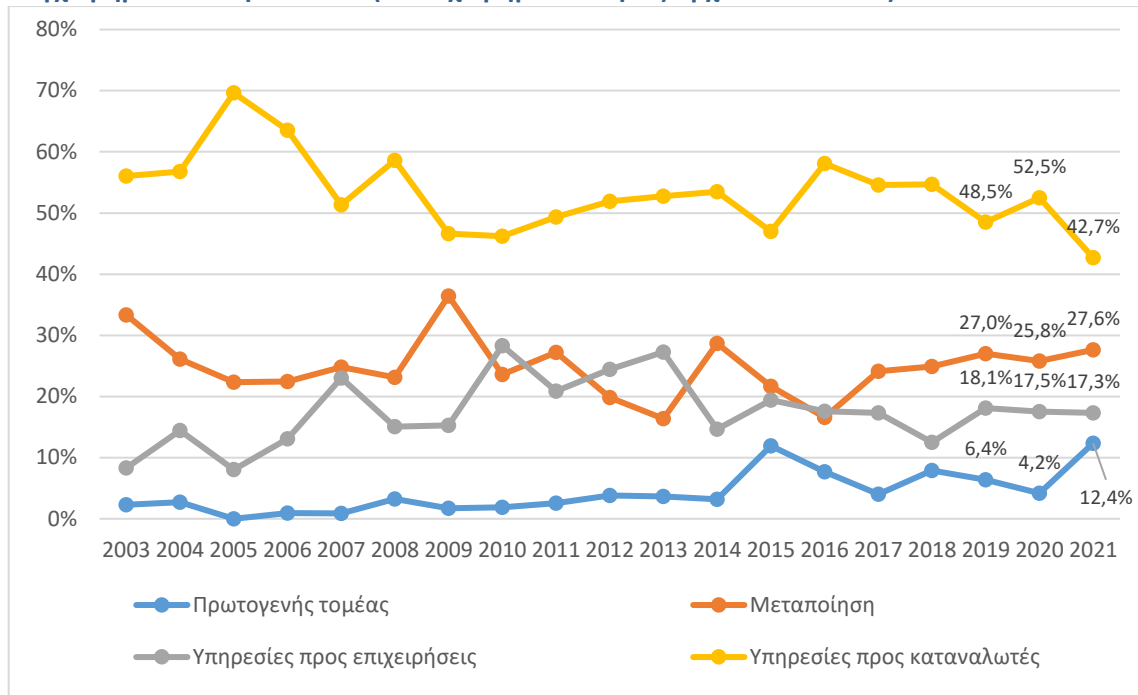
κατηγορίες χωρών. Περιορίζεται σημαντικά το ποσοστό των νέων εγχειρημάτων που εντάσσονται στις υπηρεσίες προς τους καταναλωτές (B2C), **με τον δείκτη να εντοπίζεται στο 42,7%, περίπου στον μέσο όρο των χωρών υψηλού και μεσαίου εισοδήματος. Ελαφρώς ενισχυμένο είναι το ποσοστό των νέων εγχειρημάτων στον τομέα της μεταποίησης, με τον σχετικό δείκτη να διαμορφώνεται στο 27,6%, ενώ το ποσοστό των νέων εγχειρημάτων που αφορούν σε B2B, δηλαδή υπηρεσίες που απευθύνονται σε άλλες επιχειρήσεις βρίσκεται σταθερά στο 17%, επίδοση πάντως που βρίσκεται στον μέσο όρο των χωρών μεσαίου εισοδήματος.**

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

Συνεπώς, το 2021 η εικόνα που προκύπτει από την κλαδική διάρθρωση των νέων εγχειρημάτων είναι βελτιωμένη, με την έννοια του περιορισμού της πληθώρας των εγχειρημάτων στον τομέα της λιανικής.⁹ Από την άλλη πλευρά όμως, θα πρέπει να σημειώσουμε ότι στις περισσότερες χώρες, ακόμα και τις χώρες υψηλού εισοδήματος, τα περισσότερα νέα εγχειρήματα εμφανίζονται στον χώρο της λιανικής. Αυτό συνήθως συμβαίνει διότι οι επιχειρήσεις λιανικής είναι πιο εύκολο να δημιουργηθούν σε μια οικονομία, καθώς απαιτούν κατά κανόνα μικρότερου ύψους κεφαλαιουχικές επενδύσεις.

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

⁹Μια αναλυτικότερη προσέγγιση στους επιμέρους κλάδους αυτής της κατηγορίας φανερώνει ότι τουλάχιστον το 2/5 από τα νέα εγχειρήματα προέρχονται από τον κλάδο του χονδρικού / λιανικού εμπορίου.

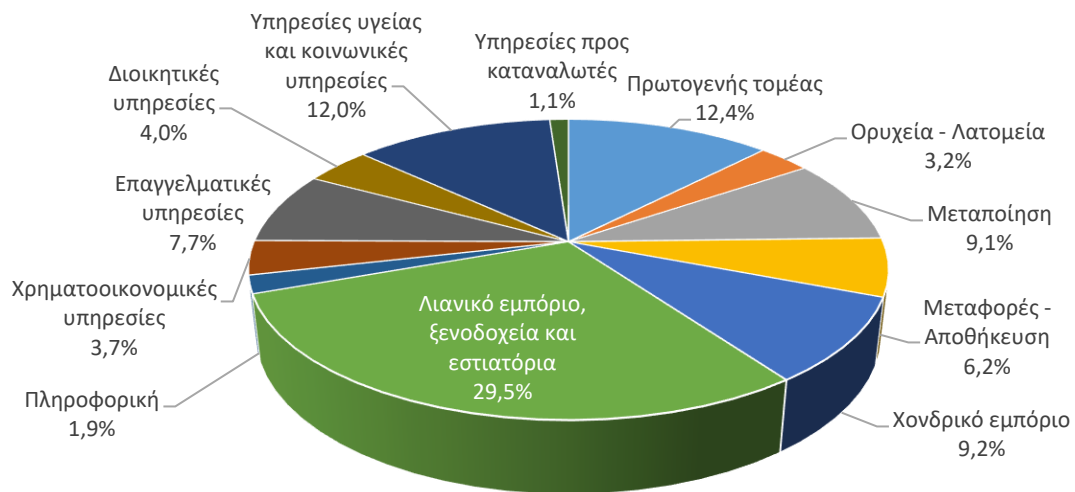
Διάγραμμα 1.7: Διαχρονική εξέλιξη της κλαδικής κατανομής των νέων επιχειρηματικών εγχειρημάτων στην Ελλάδα (% επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων)

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Όσον αφορά στην αναλυτικότερη κλαδική κατανομή των νέων εγχειρημάτων στην Ελλάδα το 2021, η πλειοψηφία αυτών εντοπίζεται στο Λιανικό εμπόριο, Εστιατόρια και υπηρεσίες καταλυμάτων (29,5), ενώ ακόμα ένα 9,2% εντοπίζεται στο Χονδρικό Εμπόριο (Διάγραμμα 1.8). Αξίζει να σημειωθεί το χαμηλό ποσοστό των νέων εγχειρημάτων στις Τεχνολογίες Πληροφορικής και Επικοινωνιών (2%). Τα επιμέρους χαρακτηριστικά της κάθε χώρας, ακόμα και αν ανήκουν στην ίδια κατηγορία ποικίλλουν σημαντικά, γεγονός το οποίο αποτυπώνεται σε έναν βαθμό στη νέα επιχειρηματικότητα. **Τα αποτελέσματα της διεθνούς έρευνας έδειξαν ότι τις τελευταίες δεκαετίες στις χώρες υψηλού εισοδήματος καταγράφεται μία αύξηση των επιχειρηματικών ιδεών που υλοποιούνται στον τομέα των επιχειρηματικών υπηρεσιών, ενώ εξασθένιση παρατηρείται στις υπηρεσίες προς καταναλωτές.** Η εικόνα είναι διαφορετική στις χώρες χαμηλού εισοδήματος, και σε ορισμένες περιπτώσεις μεσαίου εισοδήματος, όπου τα ποσοστά επιχειρηματιών από τον τομέα των υπηρεσιών είναι ιδιαίτερα χαμηλά. Το εύρημα αυτό ενδεχομένως να αναδεικνύεται στην περίπτωση των αναδυόμενων οικονομιών, την έλλειψη γνώσης και τεχνολογίας, καθώς οι επιχειρηματικές υπηρεσίες χαρακτηρίζονται από ένταση γνώσης και τεχνολογίας, και έχουν απαιτήσεις σε υψηλότερο μορφωτικό επίπεδο ανθρώπινου δυναμικού.

Διάγραμμα 1.8: Ποσοστιαία κατανομή της επιχειρηματικής δραστηριότητας αρχικών σταδίων στην Ελλάδα κατά κλάδο οικονομικής δραστηριότητας (2021)

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.3 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΠΡΟΔΙΑΘΕΣΕΙΣ ΚΑΙ ΑΝΤΙΛΗΨΕΙΣ

1.3.1 ΕΙΣΑΓΩΓΗ

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

i) τους *πολιτισμικούς παράγοντες*, που αναφέρονται στις γενικές στάσεις και απόψεις μιας κοινωνίας απέναντι στην επιχειρηματικότητα. Συγκεκριμένα, εδώ αξιολογούνται τέσσερις δείκτες που αφορούν στις αντιλήψεις που επικρατούν στον πληθυσμό για το ευρύτερο κοινωνικό και επιχειρηματικό περιβάλλον μέσα στο οποίο κινείται ο νέος επιχειρηματίας όπως:

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

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

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

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

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

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

β) το κατά πόσο υπάρχει γνωριμία με έναν επιχειρηματία και

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

Η δημιουργία νέων εγχειρημάτων, ο εντοπισμός επιχειρηματικών ευκαιριών και η ανάπτυξη σχέσεων εμπιστοσύνης μεταξύ των εν δυνάμει επιχειρηματιών και της κοινωνίας, αποτελούν σημαντικές θετικές επιρροές στην πρόθεση έναρξης μιας επιχείρησης. Ωστόσο, σε πολλές οικονομίες, οι προθέσεις αυτές περιορίζονται από τον φόβο της αποτυχίας. Η ικανότητα των επιχειρηματιών να πραγματοποιήσουν τις ελπίδες, τα όνειρα και τις προθέσεις τους μπορεί να παρεμποδίζεται από τον φόβο της αποτυχίας. Ο φόβος της αποτυχίας υφίσταται για πολλούς λόγους, αλλά ένας σημαντικός παράγοντας επιρροής είναι η φύση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος. Σε αυτό το σημείο οι υπεύθυνοι χάραξης πολιτικής μπορούν να κάνουν σημαντική διαφορά, μέσω της στοχευμένων πολιτικών και της δημιουργίας ευνοϊκών επιχειρηματικών πλαισίων για τους επιχειρηματίες. Παράλληλα διάφορες δράσεις, όπως κυρίως η μείωση του κόστους της εξόδου από μια επιχείρηση, και ο περιορισμός του στίγματος της αποτυχίας μπορούν να συνδράμουν στον περιορισμό του φόβου αποτυχίας.

Ο Πίνακας 1.9 που ακολουθεί συνοψίζει τα αποτελέσματα σε αυτούς τους δείκτες για το 2020 στην Ελλάδα συγκριτικά με άλλες επιλεγμένες χώρες.¹⁰ Ένα πρώτο σημαντικό στοιχείο είναι η βελτίωση **στο ποσοστό ατόμων που διαβλέπουν επιχειρηματικές ευκαιρίες το επόμενο**

¹⁰ Επισημαίνεται πάντως ότι τα αποτελέσματα αυτά αφορούν απαντήσεις **ολόκληρου του δείγματος των συμμετεχόντων στην έρευνα**, και όχι μόνο των ατόμων που δραστηριοποιούνται ή πρόκειται να δραστηριοποιηθούν επιχειρηματικά. Συνεπώς, εκφράζουν περισσότερο «εθνικά» πολιτισμικά χαρακτηριστικά των χωρών και την άποψη του γενικού πληθυσμού, ανεξαρτήτως αν δραστηριοποιούνται επιχειρηματικά ή όχι.

εξάμηνο στη χώρα, το οποίο φθάνει στο 48,6% (έναντι 28% το 2020) περίπου στο μέσο όριο των χωρών μεσαίου εισοδήματος, αλλά χαμηλότερα των υπόλοιπων κατηγοριών. Το επίπεδο της αυτοπεποίθησης του πληθυσμού στις ικανότητές του παραμένει ψηλά, ενώ αμβλύνεται ελαφρώς ο φόβος της αποτυχίας. **Από την άλλη πλευρά, η αντίληψη ότι η επιχειρηματική σταδιοδρομία είναι επιθυμητή επιλογή στη χώρα, η κοινωνική αποδοχή των επιχειρηματιών και η παρουσία επιτυχημένων επιχειρηματιών στα ΜΜΕ υποχωρούν ελαφρώς και σίγουρα βρίσκονται χαμηλότερα των μέσων όρων σχεδόν σε όλες τις ομάδες χωρών που εξετάζονται.**

Αν εστιάσουμε αποκλειστικά στους επιχειρηματίες αρχικών σταδίων στην Ελλάδα, τότε σε σύγκριση με τον γενικό πληθυσμό, αυτοί έχουν μεν μεγαλύτερη αυτοπεποίθηση και εμπιστοσύνη στις δυνάμεις τους, αλλά διέπονται και αυτοί από φόβο αποτυχίας (42% σε υποχώρηση όμως σε σχέση με το 2020), ενώ έχουν μια μάλλον πιο ήπια προσέγγιση σε ό,τι αφορά την αποδοχή τους από την κοινωνία. Ταυτόχρονα είναι και ελαφρώς πιο απαισιόδοξοι για τις επιχειρηματικές ευκαιρίες που υπάρχουν στη χώρα. Στις επόμενες υποενότητες αναλύονται διαχρονικά οι παράγοντες αυτοί για την Ελλάδα.

Πίνακας 1.9: Προσωπικοί και πολιτιστικοί παράγοντες επιχειρηματικής δραστηριοποίησης (% θετικών απαντήσεων στον πληθυσμό 18-64 ετών, 2021)

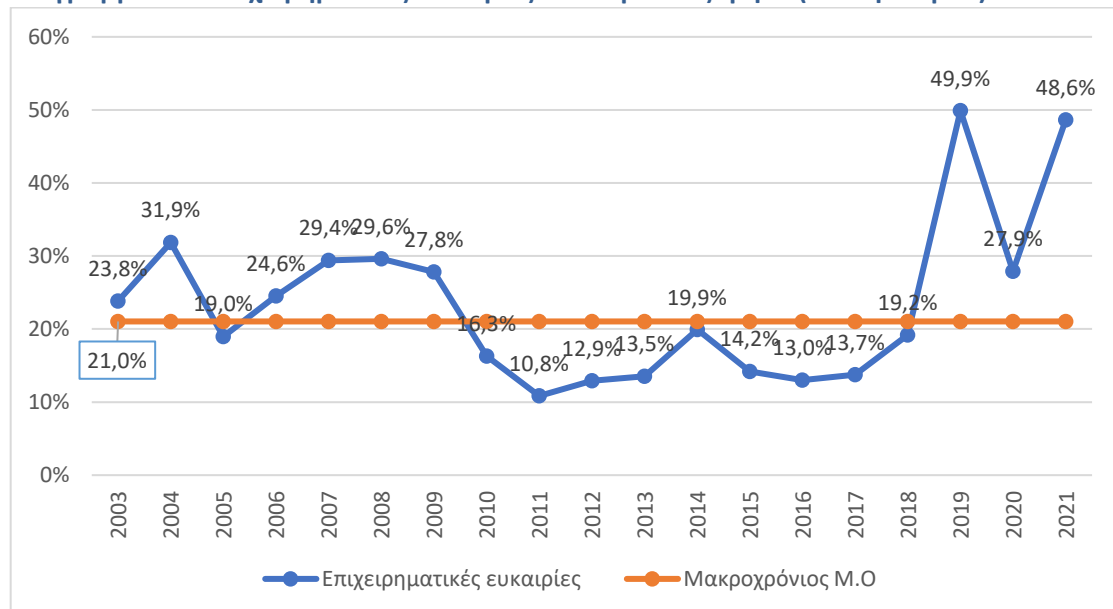
	Προσωπικά γνωρίζει κάποιον επιχειρηματία		Επιχ/κές ευκαιρίες το προσεχές 6μηνο		Γνώσεις ικανότητα & εμπειρία επιχ/τας		Φόβος αποτυχίας		Επιχ/τα ως καλή επιλογή καριέρας		Κοινωνική καταξίωση στους επιτυχημένους επιχ/τίες		Εστίαση των ΜΜΕ στην επιχ/τα	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Γαλλία		46,3		52,1		48,6		49,7		68,5		55,4		75,9
Γερμανία	44,4	39,9	36,0	48,2	47,6	37,1	38,4	45,5	54,9	50,6	81,8	82,6	53,7	57,9
Ελβετία	44,6	54,7	26,7	54,7	44,5	49,6	45,5	38,2	49,3	40,5	71,9	75,8	67,9	61,4
Ελλάδα	32,5	32,6	27,9	48,6	53,2	53,1	62,8	55,8	69,5	64,8	70,3	64,1	57,2	56,5
Ελλάδα (επιχ. αρχ. σταδίων)	50,5	57,3	39,8	44,0	69,3	65,6	49,4	42,4	62,1	55,7	66,1	57,1	65,5	58,3
Η. Βασίλειο	49,8	49,8	27,3	61,2	54,5	51,1	56,2	58,4	69,6	70,4	77,1	83,5	69,2	82,4
Ιρλανδία		57,5		57,3		57,8		53,7		67,0		83,0		82,6
Ισπανία	37,3	38,1	16,5	30,0	51,9	49,8	64,0	58,4	56,7	50,0	61,1	60,7	50,2	47,9
Ιταλία	30,6	41,1	62,2	34,7	60,8	44,7	27,1	50,9		61,1		56,3		65,5
Κροατία	67,8	68,0	47,2	58,3	75,0	71,1	55,4	49,9	59,3	62,4	53,5	53,5	58,4	62,2
Κύπρος	68,1	72,9	21,1	50,2	58,1	64,0	55,8	53,1	76,7	81,9	70,7	75,4	61,8	66,6
Λετονία	36,8	41,1	37,1	39,6	55,3	53,3	40,8	39,1	56,7	52,7	61,8	59,7	63,5	57,8
Νορβηγία	44,7	38,0	57,0	74,3	41,6	41,9	29,5	34,5						
Ολλανδία	60,8	56,8	48,8	69,9	43,6	45,4	37,4	35,4						
Ουγγαρία		49,7		36,5		36,0		38,2		64,2		64,5		65,5
Πολωνία	62,7	54,0	51,6	72,5	60,0	60,1	40,3	44,7	59,9	54,7	60,1	66,4	41,0	38,1
Ρουμανία		37,7		49,1		50,0		55,6		67,8		72,3		68,1
Ρωσία	54,5	59,8	33,4	33,5	34,5	34,5	46,9	50,9	75,3	71,9	72,5	69,8	61,0	61,2
Σλοβακία	71,9	53,9	40,9	33,4	56,4	41,8	46,8	54,4	49,3	52,4	62,1	55,6	56,3	43,4
Σλοβενία	57,9	54,6	42,0	51,5	59,4	58,5	48,2	44,9	68,7	68,2	85,1	85,9	81,3	83,6
Σουηδία	48,5	55,1	62,5	79,6	52,1	49,9	46,4	44,0						
Φινλανδία		64,1		61,0		42,8		48,8						
Ομάδα Α	53,7	51,9	46,6	55,9	57,2	53,6	46,1	46,0	64,7	64,2	74,5	72,5	67,9	66,7
Ομάδα Β	66,3	56,4	48,6	48,3	64,2	62,6	37,7	43,0	72,3	74,9	79,3	76,0	66,8	66,9
Ομάδα Γ	56,5	49,3	72,5	62,2	76,6	73,6	41,3	43,2	79,2	78,8	82,5	86,6	76,1	75,5

Ομάδα Α: Χώρες υψηλού εισοδήματος, Ομάδα Β: Χώρες μεσαίου εισοδήματος, Ομάδα Γ: Χώρες χαμηλού εισοδήματος Ανάλυση επί του δείγματος των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων και των καθιερωμένων επιχειρηματιών Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.3.2 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΕΣ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ ΣΤΗ ΧΩΡΑ

Ο δείκτης επιχειρηματικών ευκαιριών το 2021 επανέρχεται στο επίπεδο που μετρήθηκε για πρώτη φορά με τη συγκεκριμένη μεθοδολογία, **καθώς διαμορφώνεται στο 48,6% από 28% το 2020** (Διάγραμμα 1.9). Συνεπώς, παρά το αβέβαιο περιβάλλον, οι πολίτες εξακολουθούν να πιστεύουν στις θετικές προοπτικές της ελληνικής οικονομίας και την ικανότητά της να παράγει ευκαιρίες επιχειρηματικής αξιοποίησης. Υπενθυμίζεται άλλωστε ότι καθ' όλη τη διάρκεια του 2021 ο Δείκτης Οικονομικού Κλίματος που εκδίδει το IOBE είχε αρχίσει να ανακάμπτει προοδευτικά: από 94,1 τον Ιανουάριο του 2021 σε 111 μονάδες τον Δεκέμβριο του 2021, με μέσο όρο τις 106,5 μονάδες (έναντι 96,1 το 2020).

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



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

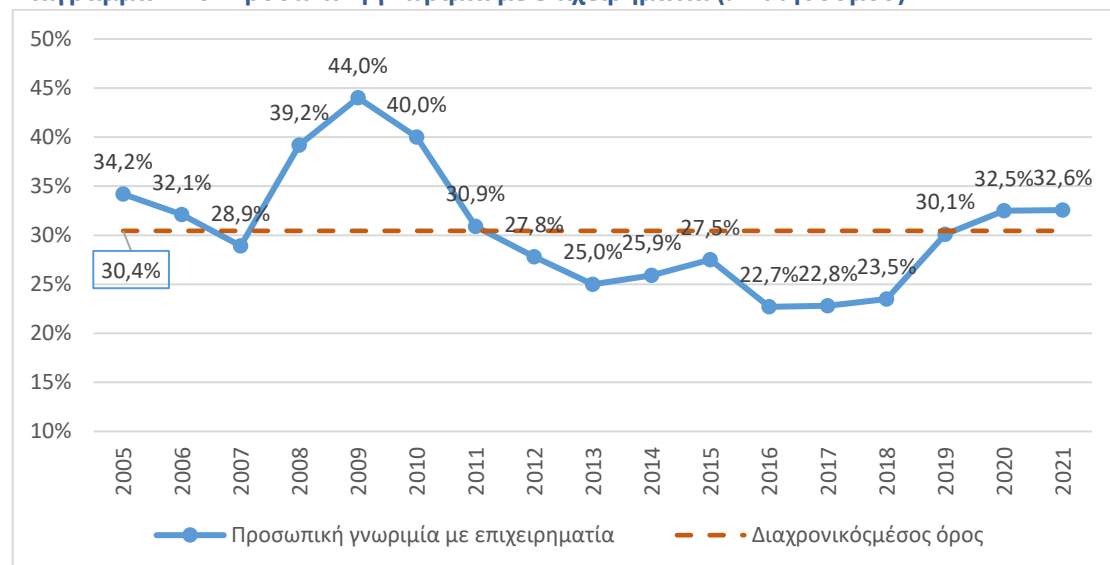
Εξάλλου, το ποσοστό του πληθυσμού το οποίο δηλώνει ότι γενικά – και ανεξαρτήτως από τη χρονική συγκυρία της έρευνας - σπανίως διαβλέπει επιχειρηματικές ευκαιρίες κινείται στην περιοχή του 60% (από 70% το 2020). Προς αυτή την κατεύθυνση συνηγορεί και ο δείκτης που καταγράφει το ποσοστό του πληθυσμού που ακόμη και αν αντιληφθεί μια επικερδή ευκαιρία σπάνια θα προχωρήσει στην υλοποίησή της, ο οποίος στην περίπτωση της Ελλάδας ανέρχεται σχεδόν στο 45% (από 60,3% πάντως την προηγούμενη χρονιά). Βεβαίως, από τη μία πλευρά αυτό το εύρημα αποδίδει τη γενικότερη διστακτικότητα και επιφυλακτικότητα του ελληνικού πληθυσμού απέναντι στην επιχειρηματικότητα, καθώς, **ανεξαρτήτως οικονομικής συγκυρίας ένα μεγάλο μέρος του πληθυσμού δεν ρισκάρει επιχειρηματικά. Από την άλλη πλευρά πάντως, προφανώς ένα μεγάλο μέρος αυτού του πληθυσμού έχει διασφαλίσει και ένα διαφορετικό επαγγελματικό περιβάλλον για τον εαυτό του. Υπό αυτή**

την έννοια, έχει μεγαλύτερο ενδιαφέρον το 21,8% που δηλώνει ότι θα σπεύσει να την αξιοποιήσει καθώς ποσοτικοποιείται έτσι μια δυνητική δεξαμενή επιχειρηματιών στη χώρα.

1.3.3 ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΓΝΩΡΙΜΙΑ ΜΕ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑ

Στο πλαίσιο του GEM, έχει επισημανθεί διαχρονικά ότι η προσωπική γνωριμία ενός ατόμου με έναν νέο επιχειρηματία που έχει ξεκινήσει πρόσφατα τη δραστηριότητά του, δημιουργεί πρότυπα εξοικείωσης με την επιχειρηματική δραστηριοποίηση. Αυτή η επαφή στον στενό κοινωνικό περίγυρο μπορεί να λειτουργήσει ως πρότυπο για ένα άτομο ώστε να κινηθεί σε αντίστοιχη κατεύθυνση. Επιπροσθέτως, η γνωριμία με κάποιον επιχειρηματία μπορεί να του προσδώσει πληροφορίες, σχετικά με τον τρόπο και τα βήματα υλοποίησης της επιχειρηματικής ιδέας, αλλά και να τον ενθαρρύνει ή/και να τον παροτρύνει σε μία επιχειρηματική πρωτοβουλία και δραστηριοποίηση. Εκτός όμως από την παρότρυνση, ενδεχομένως μέσα από τη γνωριμία να αποκτήσει και επιχειρηματική δικτύωση, γεγονός που βελτιώνει και τις προοπτικές ανάπτυξης του νέου εγχειρήματος. Το 2021 μόλις το 32,6% των ερωτηθέντων – όσοι και το 2020 - απάντησε θετικά στο ερώτημα. Το εύρημα αυτό δεν αναδεικνύει μόνο περιορισμένη επιχειρηματική δικτύωση που μεταφράζεται ενδεχομένως και σε έλλειψη παρότρυνσης υλοποίησης μιας νέας επιχειρηματικής ιδέας ή ακόμα και σε έλλειψη προτύπου για το γενικότερο πληθυσμό. **Αλλά σημαίνει και μία κοινωνική αντίστοιχη ταξινόμηση, καθώς οι μη επιχειρηματίες δεν συγχρωτίζονται κοινωνικά τόσο συχνά με επιχειρηματίες.** Τα αντίστοιχα ποσοστά στις χώρες μεσαίου αλλά και υψηλού εισοδήματος είναι πολύ υψηλότερα, στην περιοχή του 56% και 52% αντίστοιχα.

Διάγραμμα 1.10: Προσωπική γνωριμία με επιχειρηματία (% πληθυσμού)



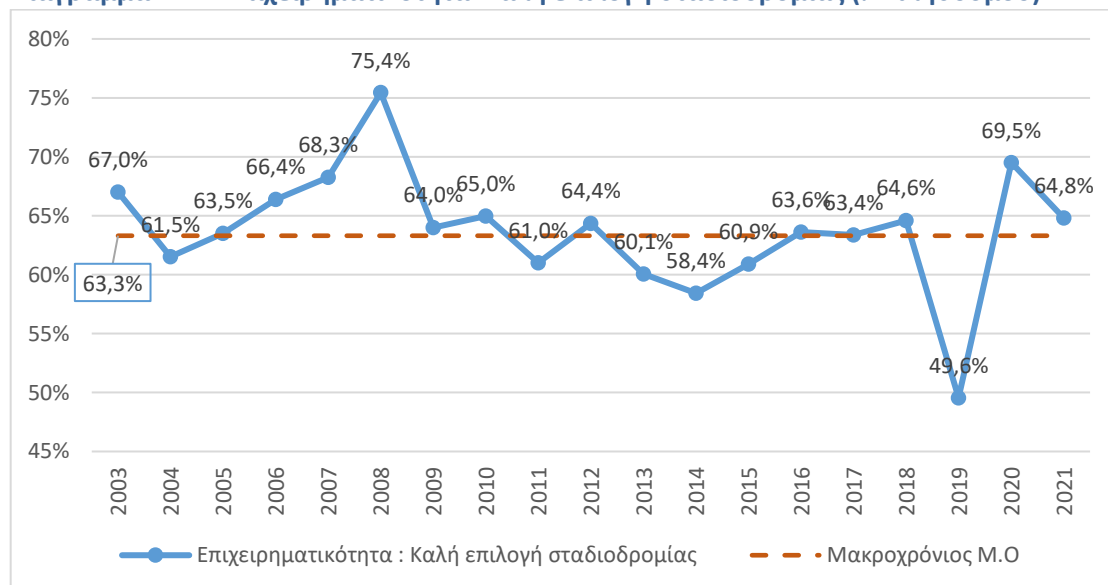
Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.3.4 Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΩΣ ΚΑΛΗ ΕΠΙΛΟΓΗ ΣΤΑΔΙΟΔΡΟΜΙΑΣ

Όσον αφορά στην αντίληψη για το κατά πόσο οι Έλληνες γενικά εκτιμούν ότι η επιχειρηματικότητα αποτελεί μια καλή επιλογή σταδιοδρομίας, αυτή φαίνεται να περιορίζεται ελαφρώς το 2021 (Διάγραμμα 1.11). Από την εκδήλωση της κρίσης και μετά, όταν και σημειώνεται μια απότομη πτώση, έκτοτε καταγράφεται διακύμανση του δείκτη κοντά στον μακροχρόνιο μέσο όρο, με εξαίρεση το 2014 όπου σημειώνεται η χαμηλότερη διαχρονικά τιμή έως το 2019, όπου ο μισός πληθυσμός της χώρας (49,6%) δήλωνε ότι η επιχειρηματικότητα αποτελεί καλή επιλογή σταδιοδρομίας. Το 2021, ο δείκτης υποχωρεί ελαφρώς αλλά παραμένει πάνω από τον μακροχρόνιο μέσο όρο του (64,8%).

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

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

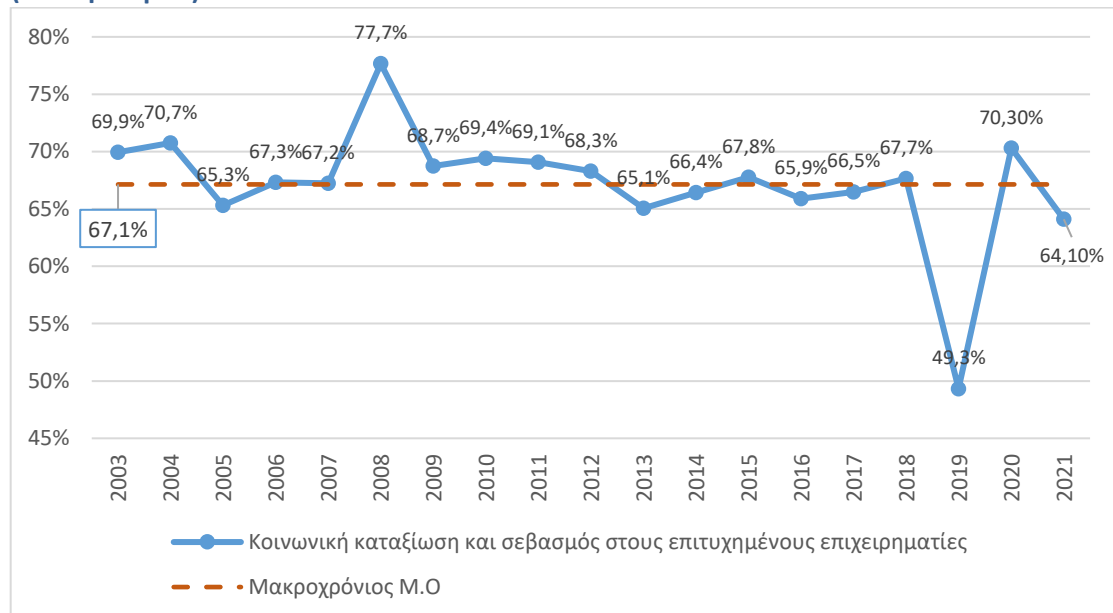


Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.3.5 ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΚΑΤΑΞΙΩΣΗ ΚΑΙ ΣΕΒΑΣΜΟΣ ΣΤΟΥΣ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΟΥΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΕΣ

Το 2021 περιορίζεται ελαφρώς και η αντίληψη ότι οι επιτυχημένοι επιχειρηματίες αντιμετωπίζονται με σεβασμό στη χώρα και διαθέτουν κοινωνική καταξίωση. Έτσι λοιπόν, ενώ το 2020 το ποσοστό των θετικών απαντήσεων στη σχετική ερώτηση διαμορφωνόταν στο 70,3% ξεπερνώντας τον διαχρονικό μέσο όρο (Διάγραμμα 1.12), πλέον αυτό υποχώρησε στο 64%. Βεβαίως, σε μια χώρα όπου κυριαρχούν οι πολύ μικρές επιχειρήσεις και η αυτοαπασχόληση, είναι λογικό ένα σημαντικό μερίδιο του πληθυσμού να αντιμετωπίζει με σεβασμό εκείνους που έχουν καταγράψει επιτυχημένη πορεία στον επιχειρηματικό στίβο. Ωστόσο, η αντίληψη αυτή αμβλύθηκε μετά την έκρηξη της κρίσης και μάλιστα το 2013 είχε καταγραφεί η χαμηλότερη τιμή. Έκτοτε όμως καταγράφεται μια σταθερή ήπια βελτίωση.

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



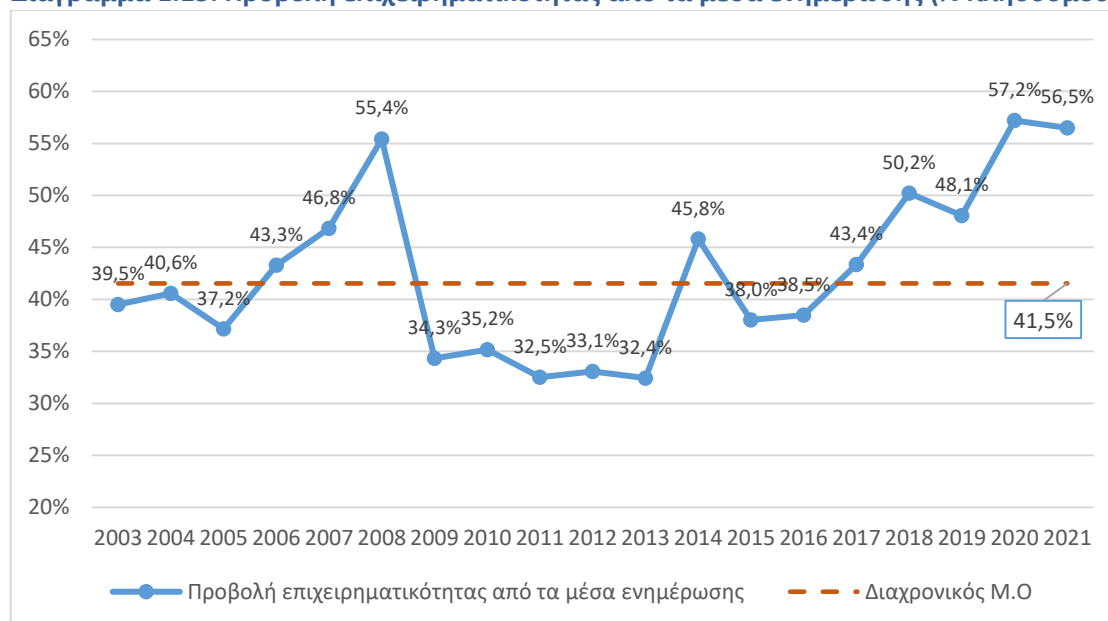
Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.3.6 ΠΡΟΒΟΛΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΑΠΟ ΤΑ ΜΕΣΑ ΕΝΗΜΕΡΩΣΗΣ

Ως προς την προβολή επιτυχημένων περιπτώσεων επιχειρηματιών από τα μέσα ενημέρωσης, η Ελλάδα συνεχίζει να καταγράφει μία από τις χαμηλότερες επιδόσεις μεταξύ των χωρών υψηλού εισοδήματος. Το 2021, το ποσοστό του πληθυσμού που συμφωνεί με αυτή την άποψη περιορίζεται ελαφρώς μόνο στο 56,3%. Αν και παραμένει αρκετά

υψηλότερα από τον μακροχρόνιο μέσο όρο της χώρας, κινείται πολύ χαμηλότερα από τον μέσο όρο των χωρών υψηλού εισοδήματος (Διάγραμμα 1.13).

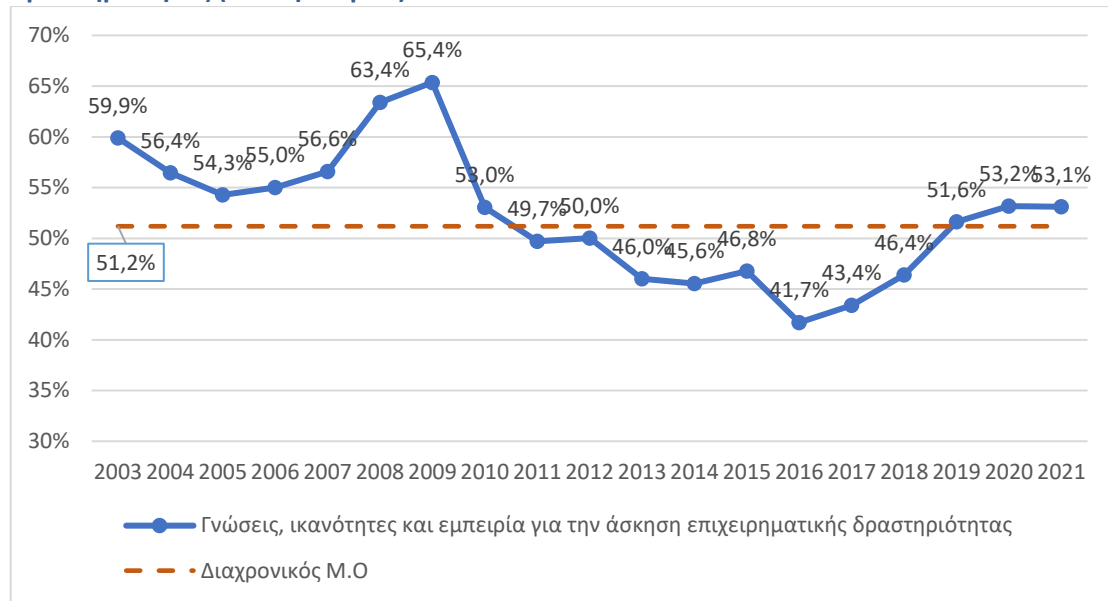
Διάγραμμα 1.13: Προβολή επιχειρηματικότητα από τα μέσα ενημέρωσης (% πληθυσμού)



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.3.7 ΓΝΩΣΕΙΣ, ΙΚΑΝΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΑΛΗΨΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Διαχρονικά η Ελλάδα καταγράφει υψηλές επιδόσεις στον «δείκτη αυτοπεποίθησης», δηλαδή στο ποσοστό του πληθυσμού που θεωρεί ότι διαθέτει τις ικανότητες, τις γνώσεις και την εμπειρία για την άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας (Διάγραμμα 1.14). Από το 2010 και μέχρι το 2016, ο δείκτης ακολουθούσε μια πτωτική πορεία. **Όμως έκτοτε, σημειώνεται σταδιακή βελτίωση, με τον σχετικό δείκτη και το 2021 να παραμένει ψηλά στο 53%**, παρά τις αβεβαιότητες που δημιούργησε η πανδημία.

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

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

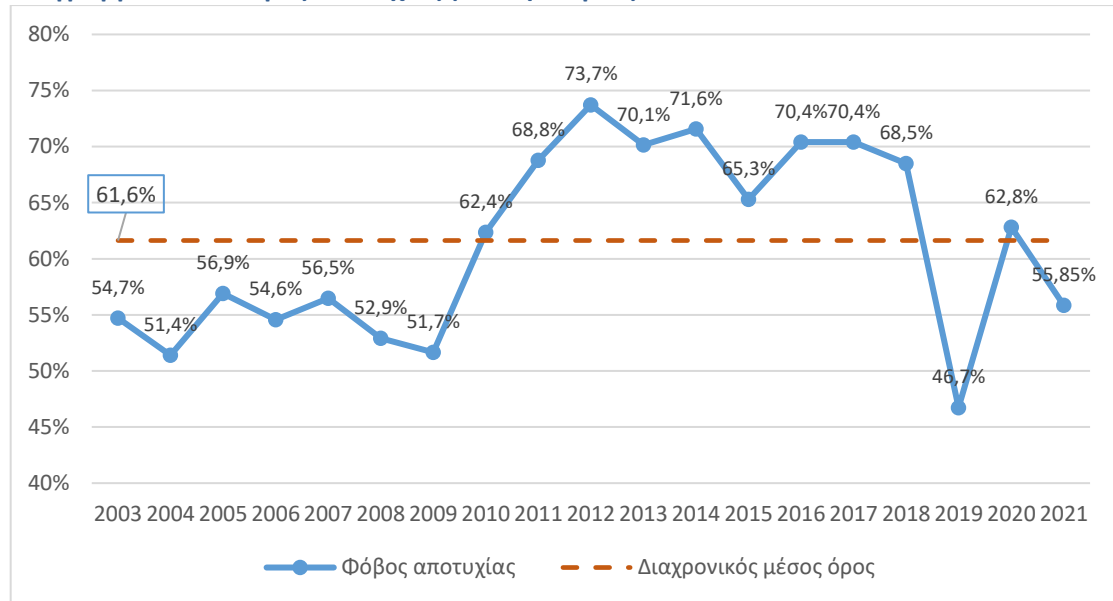
1.3.8 ΦΟΒΟΣ ΑΠΟΤΥΧΙΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΣΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Αναφορικά με τον φόβο της αποτυχίας ως παράγοντα που μπορεί να αποτρέπει δυνητικούς επιχειρηματίες να προχωρούν στην υλοποίηση των επιχειρηματικών τους σχεδίων, ο δείκτης διαχρονικά στην Ελλάδα κινούνται σε υψηλότερα επίπεδα από τις περισσότερες χώρες που συμμετείχαν στην έρευνα του GEM, έχοντας κορυφωθεί **το 2012, στην υψηλότερη τιμή του διαχρονικά στο 73,7%** (Διάγραμμα 1.15). Το 2021 όμως υποχωρεί σχετικά στο 55,8% κάτω από το μακροχρόνιο μέσο όρο του.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον έχει η εστίαση στον βαθμό φόβου αποτυχίας επί αυτών όμως που διαβλέπουν γενικά επιχειρηματικές ευκαιρίες, ο οποίος σε αυτή την περίπτωση εκτινάσσεται στο 72% (από 53% το 2020). Αυτό σημαίνει ότι πάνω από 7 στους 10 επίδοξους επιχειρηματίες, ενώ διαβλέπουν ευκαιρίες διστάζουν ή ακόμα και απορρίπτουν την υλοποίηση επιχειρηματικών σχεδίων υπό τον φόβο της αποτυχίας. Αυτή η επίδοση είναι συγκρίσιμη μόνο με τον αντίστοιχο στις χώρες χαμηλού υψηλού εισοδήματος που ανέρχεται επίσης στο 72%. Βεβαίως, και στις υπόλοιπες χώρες ο σχετικός δείκτης είναι πάνω από τον μισό αντίστοιχο πληθυσμό. **Σε κάθε περίπτωση, η επίδοση της Ελλάδας υποδηλώνει τη βαρύτητα στο στίγμα της αποτυχίας ή της μη ύπαρξης δεύτερης ευκαιρίας σε**

επιχειρηματίες, πεδίο που η Ευρωπαϊκή κοινότητα έχει στρέψει το ενδιαφέρον της συνδέοντάς το με το πτωχευτικό δίκαιο.¹¹

Διάγραμμα 1.15: Φόβος αποτυχίας (% πληθυσμού)



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Τέλος, σε δύο άλλα χαρακτηριστικά της έρευνας εξετάζεται ο βαθμός καινοτομίας των νεών επιχειρημάτων, με έναν διαφορετικό όμως μεθοδολογικά τρόπο σε σχέση με το παρελθόν. Οι ερωτηθέντες που κλήθηκαν να απαντήσουν θεωρούν ότι οι άλλοι άνθρωποι – προφανώς αυτοί με τους οποίους συγκρατίζονται -, τους θεωρούν καινοτόμους. Σαφώς η πληροφορία που εξάγεται, μπορεί να θεωρηθεί ως υποκειμενική, καθώς καταγράφεται μόνο η άποψη του ίδιου του επιχειρηματία, χωρίς να καταγράφεται κάποιος άλλος πιο «σκληρός» δείκτης, που να επιβεβαιώνει την εκτίμηση του επιχειρηματία. Παρόλα αυτά όμως, ο δείκτης έχει μια αναλυτική αξία λόγω της συγκριτικής αξιολόγησης με άλλες χώρες. Πάνω από το 50% των ερωτηθέντων στην Ελλάδα δηλώνουν ότι θεωρούν ότι οι «τρίτοι» τους χαρακτηρίζουν ως καινοτόμους.

¹¹ Ήδη υπάρχουν σχετικές οδηγίες που σταδιακά θα ενσωματώνονται στο εθνικό δίκαιο των κρατών μελών. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019L1023&from=EN>

1.4 ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΑΡΧΙΚΩΝ ΣΤΑΔΙΩΝ

Τα επίπεδα επιχειρηματικής δραστηριότητας διαφέρουν ανάλογα με το φύλο, την ηλικία και το μορφωτικό επίπεδο. Στις περισσότερες, αλλά όχι σε όλες τις οικονομίες, οι άνδρες είναι πιο πιθανό να ξεκινήσουν μια νέα επιχείρηση από ό,τι οι γυναίκες, οι νεότεροι είναι πιο πιθανό να το κάνουν από ό,τι οι μεγαλύτεροι σε ηλικία και οι πτυχιούχοι είναι πιο πιθανό να ξεκινήσουν μια επιχείρηση από ό,τι οι μη πτυχιούχοι. Και, ενώ οι διαφορές είναι συχνά μικρές και οι εξαιρέσεις πολλές, τα μέτρα για τη στήριξη των υποεκπροσωπούμενων ομάδων θα μπορούσαν να έχουν σημαντική συμβολή στην αύξηση του επιπέδου και της ποικιλίας της επιχειρηματικής δραστηριότητας, ενισχύοντας έτσι τη διαδικασία οικονομικής ανάκαμψης από την πανδημία. Ωστόσο, οι διαφορές στα ποσοστά επιχειρηματικής δραστηριότητας μεταξύ των ομάδων (άνδρες/γυναίκες, νέοι/ηλικιωμένοι, πτυχιούχοι/μη πτυχιούχοι) εντός μιας οικονομίας είναι συνήθως πολύ μικρότερες από τις διαφορές στα ποσοστά αυτά μεταξύ των οικονομιών. Το φύλο, η ηλικία και η εκπαίδευση έχουν σημασία, αλλά το εθνικό πλαίσιο για τη στήριξη της επιχειρηματικότητας σε κάθε χώρα φαίνεται να έχει πολύ μεγαλύτερη σημασία. Στη συνέχεια αναλύονται τα σχετικά αποτελέσματα για την Ελλάδα, συγκριτικά με άλλες χώρες.

1.4.1 ΗΛΙΚΙΑ

Η κατανομή των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων σε ηλικιακές ομάδες στο πλαίσιο του GEM, αποτυπώνεται με δύο τρόπους: α) είτε ως ποσοστό του αντίστοιχου ηλικιακού πληθυσμού που ασχολείται με την επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων, β) είτε με τη διαρθρωτική κατανομή των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων σε αντίστοιχα ηλικιακά κλιμάκια (Πίνακες 1.10α και β). Με βάση την πρώτη προσέγγιση το 2021 λόγω της υποχώρησης του δείκτη σε όλες τις ηλικιακές ομάδες καταγράφεται χαμηλότερη συμμετοχή στην επιχειρηματικότητα σε σύγκριση με όλους τους μέσους όρους. Η υψηλότερη συμμετοχή έρχεται από τη νεότερη κατηγορία των 18-24 ετών που φθάνει στο 7,5% της αντίστοιχης ηλικιακής ομάδας, ενώ η χαμηλότερη από την ομάδα των 55-64 ετών.

Σε ό,τι αφορά τη δεύτερη προσέγγιση (ποσοστιαία σύνθεση επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων) διαπιστώνεται ότι το 2021 περιορίζεται ελαφρά η συμμετοχή των πιο νέων στην επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων σε σύγκριση με το 2020, καθώς σχεδόν το 50% των επιχειρηματιών βρίσκεται στο ηλικιακό κλιμάκιο 18-34 ετών έναντι 61,3 % το 2020. Έτσι στην Ελλάδα το μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού στα αρχικά στάδια έναρξης μιας επιχείρησης εντοπίζεται στην ηλικία των 25-34 ετών (28%), ενώ ένα 24,4% βρίσκεται στο κλιμάκιο 35-44 ετών. Σε σύγκριση με τις χώρες μεσαίου εισοδήματος φαίνεται μια

αυξημένη συμμετοχή από μεγαλύτερες ηλικίες. Ως αποτέλεσμα αυτής της εξέλιξης, η μέση ηλικία του επιχειρηματία αρχικών σταδίων που επανέρχεται στον διαχρονικό μέσο όρο των 36 ετών, γεγονός που αποδεικνύει ότι η υποχώρηση στα 32 έτη του 2020 ήταν συγκυριακή. Συνεπώς, το 2021 οι επιχειρηματίες αρχικών σταδίων είναι αφενός λιγότεροι, αφετέρου μεγαλύτεροι σε ηλικία.

Πίνακας 1.10α: Ποσοστό πληθυσμού ανά ηλικιακό κλιμάκιο που εμπλέκεται σε επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων (2021)

% επί του αντίστοιχου πληθυσμού

	18-24 ετών	25-34 ετών	35-44 ετών	45-54 ετών	55-64 ετών
Γαλλία	7,5	11,0	10,5	7,0	2,9
Γερμανία	8,3	10,0	9,5	5,2	3,0
Ελβετία	8,2	9,2	11,8	11,7	7,2
Ελλάδα	7,5	6,3	6,0	4,6	3,0
Η. Βασίλειο	17,0	15,4	16,0	7,8	8,2
Ιρλανδία	16,4	16,9	12,4	9,8	7,4
Ισπανία	2,9	6,8	6,8	6,0	3,8
Ιταλία	3,9	11,1	5,3	2,3	2,8
Κροατία	12,1	22,1	13,4	9,5	5,1
Κύπρος	3,7	10,9	11,6	8,5	4,6
Λετονία	25,7	20,3	21,8	9,7	4,0
Λουξεμβούργο	10,5	9,2	8,7	6,6	1,7
Νορβηγία	2,9	1,5	4,9	3,4	2,7
Ολλανδία	13,8	16,8	19,6	13,8	7,7
Ουγγαρία	9,1	13,3	12,6	9,6	3,9
Πολωνία	0,4	4,3	2,4	1,7	0,2
Ρουμανία	7,9	13,2	13,6	7,6	4,1
Ρωσία	10,3	10,8	10,6	6,8	3,5
Σλοβακία	4,4	10,4	6,0	7,3	2,7
Σλοβενία	10,2	13,5	6,2	3,8	2,7
Σουηδία	9,8	8,9	11,2	8,2	7,0
Φινλανδία	6,5	9,6	9,1	8,2	5,6
Ομάδα Α	11,3	14,6	13,2	10,0	6,9
Ομάδα Β	18,9	22,6	21,9	17,6	12,8
Ομάδα Γ	13,9	15,7	16,7	13,3	8,7

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

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Πίνακας 1.10β: Ποσοστιαία κατανομή επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων κατά ηλικιακά κλιμάκια (2021)

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων

	18-24 ετών	25-34 ετών	35-44 ετών	45-54 ετών	55-64 ετών
Γαλλία	13,7	28,5	29,1	20,5	8,2
Γερμανία	14,5	30,0	27,4	17,5	10,6
Ελβετία	10,0	20,4	26,5	27,7	15,4
Ελλάδα	21,8	27,8	24,4	16,7	9,3
Η. Βασίλειο	18,9	27,4	26,6	13,9	13,2
Ιρλανδία	17,7	29,4	25,5	16,9	10,4
Ισπανία	5,9	22,4	30,2	27,3	14,3
Ιταλία	9,1	41,0	24,0	12,8	13,1
Κροατία	13,5	37,3	22,7	17,7	8,8
Κύπρος	7,1	33,3	29,5	20,9	9,1
Λετονία	16,8	29,4	33,4	14,5	6,0
Λουξεμβούργο	18,0	29,7	27,7	20,1	4,4
Νορβηγία	13,3	10,9	33,9	24,8	17,1
Ολλανδία	13,8	24,5	26,7	23,0	11,9
Ουγγαρία	12,5	29,0	30,5	19,2	8,8
Πολωνία	2,5	47,0	31,2	16,8	2,5
Ρουμανία	9,1	29,2	34,9	19,0	7,7
Ρωσία	12,8	31,7	30,2	16,1	9,3
Σλοβακία	7,7	35,5	23,7	24,8	8,3
Σλοβενία	16,6	38,3	22,4	13,2	9,4
Σουηδία	14,4	23,8	26,4	19,9	15,5
Φινλανδία	10,8	26,6	25,4	21,3	15,9
Ομάδα Α	13,5	30,2	26,9	18,7	10,7
Ομάδα Β	17,3	30,7	26,2	15,8	9,9
Ομάδα Γ	24,2	31,9	26,1	11,9	5,9

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

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Το ζήτημα της ηλικίας είναι αρκετά σημαντικό στη σχετική ακαδημαϊκή έρευνα καθώς η ευρεία συμμετοχή των πολύ νέων στη νεοφυή επιχειρηματικότητα δεν είναι απαραίτητα επιθυμητή: μπορεί να χαρακτηρίζονται από μεγαλύτερο πάθος και δυναμισμό και να έχουν μεγαλύτερη γνώση θεμάτων που αφορούν τις τελευταίες τεχνολογίες, όμως συνήθως στερούνται εκείνης της εμπειρίας και γνώσης καθώς και κατάλληλης επαγγελματικής δικτύωσης που ενδεχομένως να βελτώνει τις πιθανότητες επιτυχίας στο εγχείρημά τους. Άλλωστε η σχετική βιβλιογραφία για την Ελλάδα δείχνει ότι η ηλικία του επιχειρηματία σχετίζεται θετικά με την πιθανότητα εμπλοκής τους στη λεγόμενη φιλόδοξη αναπτυξιακή επιχειρηματικότητα, δηλαδή την επιχειρηματικότητα που μπορεί να δημιουργήσει πολλές θέσεις εργασίας.¹² Από την άλλη πλευρά, η υψηλή ανεργία των νέων στη χώρα μας, παρά τη

¹² «Ετήσια Έκθεση Επιχειρηματικότητα 2016-2017: Σε κάμψη η νέα επιχειρηματικότητα», IOBE, Νοέμβριος 2017

βελτίωση των τελευταίων ετών, δυσκολεύει τη διαδικασία εύρεσης μισθωτής εργασίας, με αποτέλεσμα οι νέοι να οδηγούνται όλο και περισσότερο στην επιχειρηματικότητα για βιοποριστικούς λόγους. **Ουσιαστικά δηλαδή θα μπορούσε να ειπωθεί ότι η επιχειρηματικότητα αποτελεί λύση ανάγκης για κάποιους από τους νέους της χώρας, γεγονός που σίγουρα δεν δημιουργεί συνθήκες επιχειρηματικής επιτυχίας.**

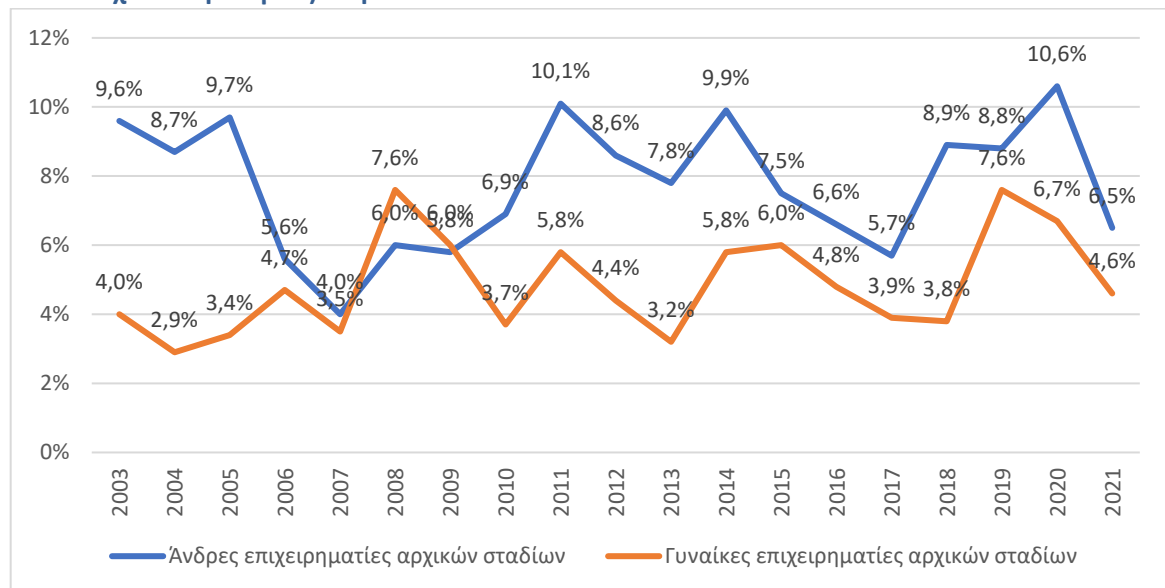
Εξετάζοντας τις υπόλοιπες ομάδες χωρών διαπιστώνεται ότι, στις χώρες με χαμηλό κατά κεφαλήν εισόδημα, ενεργοποιούνται μικρότερες ηλικίες στην επιχειρηματικότητα, εύρημα που συσχετίζεται με την παραπάνω υπόθεση. **Άρα, στις πιο ανεπτυγμένες περιοχές του πλανήτη η έναρξη επιχειρηματικής δραστηριότητας φαίνεται να είναι υπόθεση μεγαλύτερων ηλικιών, ενώ στις αναπτυσσόμενες χώρες η ανάγκη βιοπορισμού οδηγεί περισσότερους νέους σε ηλικία στην επιλογή της επιχειρηματικότητας.** Αυτό προϋποθέτει ότι η επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων στις αναπτυγμένες περιοχές θα αφορά – κατά κανόνα - σε υψηλότερης ποιότητας ανθρώπινο κεφάλαιο, δηλαδή άτομα με πλουσιότερη επαγγελματική εμπειρία και πιθανόν υψηλότερο εκπαιδευτικό επίπεδο.

Εξάλλου, οι μικρότεροι ηλικιακά νέοι επιχειρηματίες μπορεί πράγματι από τη μία πλευρά να έχουν αδύναμη πρόσβαση σε πόρους, συμπεριλαμβανομένων κεφαλαίων, γνώσεων και εμπειριών, **αλλά ταυτόχρονα συνήθως έχουν και λιγότερες ευθύνες. Καθώς ακόμα ίσως δεν έχουν δημιουργήσει οικογένεια και δεν έχουν εξαρτημένα μέλη ή δανειακές υποχρεώσεις, ούτε ρισκάρουν ιδιαίτερα υψηλούς μισθούς στην καριέρα τους, είναι ενδεχομένως πιο πρόθυμοι να αναλάβουν κινδύνους. Αλλά ακόμα και στην περίπτωση όπου το νέο τους εγχείρημα δεν αποβεί επιτυχές, έχουν ακόμα ευκαιρίες στο μέλλον.** Από την άλλη πλευρά, οι μεγαλύτεροι ηλικίας νέοι επιχειρηματίες μπορεί να έχουν περισσότερους διαθέσιμους πόρους, συμπεριλαμβανομένου ενός καλά ανεπτυγμένου επαγγελματικού δικτύου, και να είναι σε πλεονεκτικότερη θέση ως προς το να εντοπίζουν και να αξιολογούν νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες. Τα αποτελέσματα της διεθνούς έρευνας έδειξαν ότι οι νέοι επιχειρηματίες στις χώρες υψηλού εισοδήματος φαίνεται να προέρχονται κυρίως από τη μεσαία ηλικιακή ομάδα, καθώς από τη μία οι νεότεροι σπουδάζουν, ενώ οι μεγαλύτερης ηλικίας έχουν ικανοποιητικό μορφωτικό επίπεδο. Η εικόνα δεν διαφέρει στην περίπτωση των χωρών χαμηλού εισοδήματος, αλλά σε μεγάλο ποσοστό εμφανίζονται και νεότερης ηλικίας άτομα τα οποία καταφεύγουν στην υλοποίηση ενός νέου εγχειρήματος κυρίως για βιοποριστικούς λόγους.

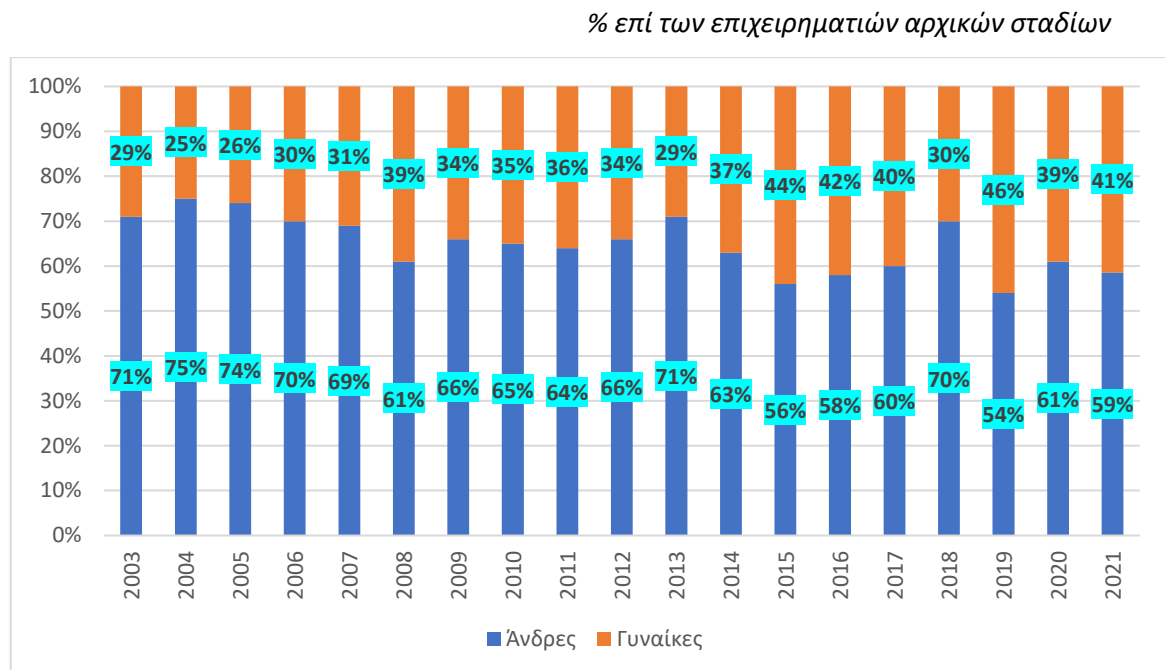
1.4.2 ΦΥΛΟ

Στο Διάγραμμα 1.16 αποτυπώνεται το ποσοστό του πληθυσμού γυναικών και ανδρών ηλικίας 18-64 ετών που εντάσσονται στην κατηγορία των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων. Καταρχάς διαπιστώνεται ότι η μείωση στον γενικό δείκτη έχει προέλθει από υποχώρηση και στα δύο φύλα. Διαχρονικά άλλωστε το ποσοστό του πληθυσμού των γυναικών που ξεκινούν μια επιχειρηματική δραστηριότητα κινείται σε χαμηλότερα επίπεδα από το αντίστοιχο ποσοστό των ανδρών. Το 2021, το ποσοστό της γυναικείας επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων υποχώρησε σε 4,6% (περίπου 153 χιλιάδες γυναίκες) από 6,7% το 2020, ενώ στους άνδρες υποχώρησε στο 6,5% (περίπου 210 χιλιάδες άνδρες) από 10,6% το 2020. Η ελαφρώς οξύτερη μείωση της ανδρικής επιχειρηματικότητας έχει ως αποτέλεσμα οι άνδρες να αποτελούν πλέον το 59% του συνόλου των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων το 2021, ενώ οι γυναίκες στο 41% (Διάγραμμα 1.17).

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



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Διάγραμμα 1.17: Κατανομή των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων ανά φύλο στην Ελλάδα, 2003-2021

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.4.3 ΜΟΡΦΩΤΙΚΟ ΕΠΙΠΕΔΟ

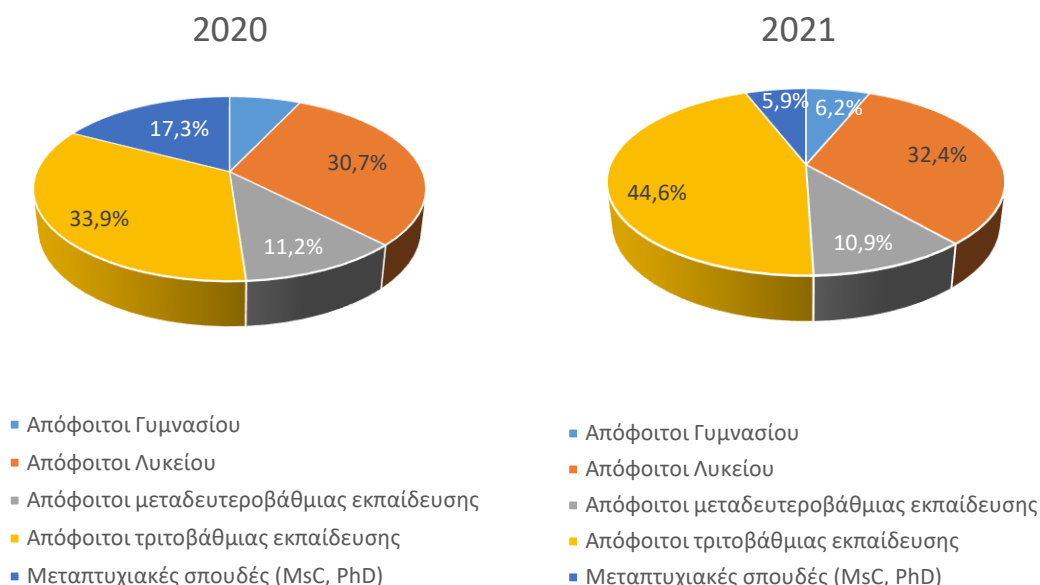
Στο Διάγραμμα 1.18 που ακολουθεί παρουσιάζεται η ποσοστιαία κατανομή των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων με βάση το επίπεδο εκπαίδευσής τους, διακρίνοντας στις εξής κατηγορίες: α) μέχρι απόφοιτοι Γυμνασίου, β) απόφοιτοι λυκείου, γ) απόφοιτοι μεταδευτεροβάθμιας εκπαίδευσης (δηλαδή κάποιου είδους ΙΕΚ, ΚΕΚ,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

Το 2021 το 44,6% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων διαθέτει πτυχίο τριτοβάθμιας εκπαίδευσης, ενώ ακόμα ένα 5,9% έχει και κάποιου είδους μεταπτυχιακή ειδίκευση. Αυτό σημαίνει δηλαδή ότι σχεδόν οι μισοί επιχειρηματίες αρχικών σταδίων διαθέτουν πανεπιστημιακή εκπαίδευση, αρκετά υψηλότερα από το προηγούμενο έτος (34%). Από την άλλη πλευρά βεβαίως σχεδόν ένας στους τρεις επιχειρηματίες είναι απλός απόφοιτος Λυκείου, γεγονός που υποδηλώνει ότι η ποσοτική μείωση της επιχειρηματικότητας το 2021 κυρίως έπληξε τις χαμηλότερες κατηγορίες μορφωτικού επιπέδου. Αντίθετα, η κινητοποίηση ατόμων από δεξαμενές υψηλότερου μορφωτικού επιπέδου, που γενικά είναι ένας διαρκής στόχος των πολιτικών για την επιχειρηματικότητα, φαίνεται να συγκρατήθηκε.

Βεβαίως, το εύρημα αυτό συνδέεται σε έναν βαθμό και με τα ποσοστά ανεργίας στις αντίστοιχες ομάδες μορφωτικού επιπέδου. Σύμφωνα με τα στοιχεία των Ερευνών Εργατικού

Δυναμικού της ΕΛΣΤΑΤ, όσο υψηλότερο το επίπεδο της εκπαίδευσης, τόσο μικρότερο το ποσοστό ανεργίας, εύρημα το οποίο εντοπίζεται και στις χώρες της Ευρώπης,¹³ και πιθανόν να ερμηνεύει σε έναν βαθμό το μικρό ποσοστό των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων που βρίσκεται στο εν λόγω μορφωτικό επίπεδο. Φαίνεται, δηλαδή, ότι στα άτομα με ένα πτυχίο τριτοβάθμιας εκπαίδευσης ή κάποιου είδους μεταπτυχιακή ειδίκευση, η αναζήτηση εργασίας είναι σχετικά εύκολη υπόθεση, και μάλιστα, σύμφωνα με τα ευρήματα της συγκεκριμένης μελέτης, υπάρχει μεγαλύτερη συνάφεια της εκπαίδευσης με την εργασία σε σύγκριση με τα άτομα με μέτριο ή χαμηλό εκπαιδευτικό επίπεδο. **Στην Ελλάδα άλλωστε το 2021 συνεχίστηκε η μείωση της ανεργίας, και από περίπου 16,3% το 2020 διαμορφώθηκε στο 14,7%, στο γενικό πληθυσμό.**

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



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

¹³ Μελέτη IOBE «Εκπαίδευση και αγορά εργασίας στην Ελλάδα: Επιπτώσεις της κρίσης και προκλήσεις», 2018

1.5 ΤΑ ΠΟΙΟΤΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΝΕΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΕΓΧΕΙΡΗΜΑΤΩΝ

Όπως επισημαίνεται συστηματικά στις Ετήσιες Εκθέσεις για την Επιχειρηματικότητα του IOBE το να δημιουργούνται σε μια οικονομία ποσοτικά αρκετές νέες επιχειρήσεις δεν αποτελεί βιώσιμη λύση για την ενίσχυση της οικονομικής ανάπτυξης και τη δημιουργία θέσεων εργασίας. Είναι προτιμότερο οι φορείς διαμόρφωσης πολιτικής να επικεντρωθούν στην υποστήριξη εκείνου του υποσυνόλου επιχειρήσεων που χαρακτηρίζονται από αναπτυξιακή δυναμική, αντί να επιδοτούν τη δημιουργία μιας τυπικής επιχειρηματικής μονάδας με χαμηλή προστιθέμενη αξία (Shane, 2009; Hözl, 2014). Έχει επιβεβαιωθεί από διάφορες εμπειρικές μελέτες που έχουν πραγματοποιηθεί σε διεθνές επίπεδο, αλλά και εθνικό επίπεδο πως η ποιοτική επιχειρηματικότητα με επιχειρήσεις ταχείας ανάπτυξης είναι πιθανό να είναι πιο ανθεκτική σε υφεσιακούς οικονομικούς κύκλους, αποτελώντας ταυτόχρονα μια σημαντική κινητήρια δύναμη για την οικονομική ανάπτυξη (Giotopoulos et. Al. 2017, Caloghirou et al.). Η «επιδότηση» της αυτοαπασχόλησης χωρίς επομένως κάποια ποιοτικά κριτήρια (π.χ. βαθμός καινοτομικότητας, εξωστρέφειας κλπ.) και της επιχειρηματικότητας ανάγκης που χαρακτηρίζεται ταυτόχρονα από χαμηλές αναπτυξιακές προοπτικές είναι πιθανό να αποδειχθεί μια αναποτελεσματική πολιτική (Giotopoulos et al., 2017b). Ακόμα και αν λόγω μεγέθους δεν μπορούν όλες οι ελληνικές επιχειρήσεις και ειδικά οι μικρότερες να επενδύσουν σε καινοτομία, υπάρχει εμπειρική έρευνα που αποδεικνύει ότι μπορούν να συνεργαστούν με πανεπιστήμια και να δώσουν μια διέξοδο από την ερευνητική ένδεια (Caloghirou et. Al 2021)

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

1.5.1 ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑ

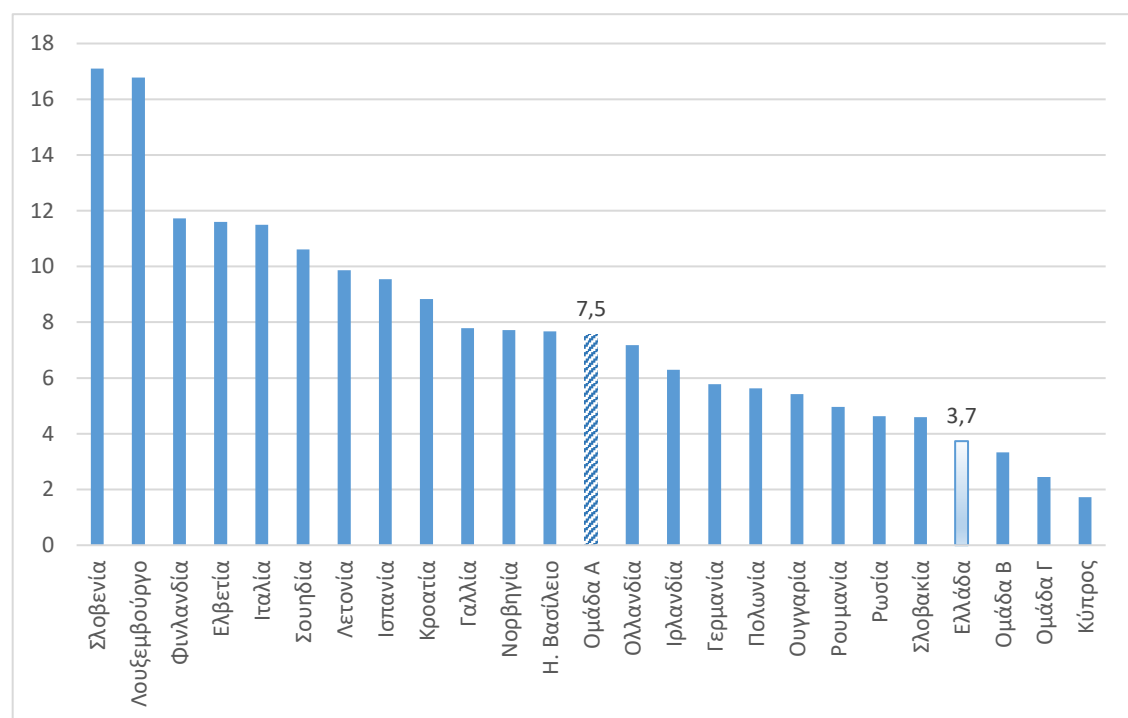
Ένα λοιπόν από τα ποιοτικά γνωρίσματα που εξετάζεται στο πλαίσιο της έρευνας του GEM σχετίζεται με την καινοτομία που αυτά έχουν, κυρίως όμως ως δείκτης εισροής και όχι ως εκροής όπως προηγουμένως, και αφορά στο τεχνολογικό επίπεδο των επιχειρηματικών εγχειρημάτων στην Ελλάδα. Μέχρι το 2018 ο δείκτης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

της τεχνολογικής ταυτότητας μιας επιχείρησης (αν και υπάρχει σημαντική κριτική σε αυτές τις εξωγενείς ταξινομήσεις).

Το Διάγραμμα 1.19 αποτυπώνει τα σχετικά δεδομένα ανά χώρα. **Η Ελλάδα βρίσκεται πολύ χαμηλά στην κατάταξη με μόλις το 3,7% των εγχειρημάτων της να αφορούν εγχειρήματα μέτριας/υψηλής τεχνολογικής έντασης.** Με την επίδοση αυτή μπορεί να υπερτερεί σε σχέση με τις χώρες μεσαίου και χαμηλού εισοδήματος, αλλά είναι πολύ χαμηλότερα σε σχέση με τον μέσο όρο των χωρών υψηλού εισοδήματος.

Διάγραμμα 1.19: Ποσοστό νέων και επίδοξων επιχειρηματικών εγχειρημάτων που είναι μέτριας /υψηλής τεχνολογικής έντασης (2021)

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.5.2 ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΑΡΧΙΚΩΝ ΣΤΑΣΙΩΝ

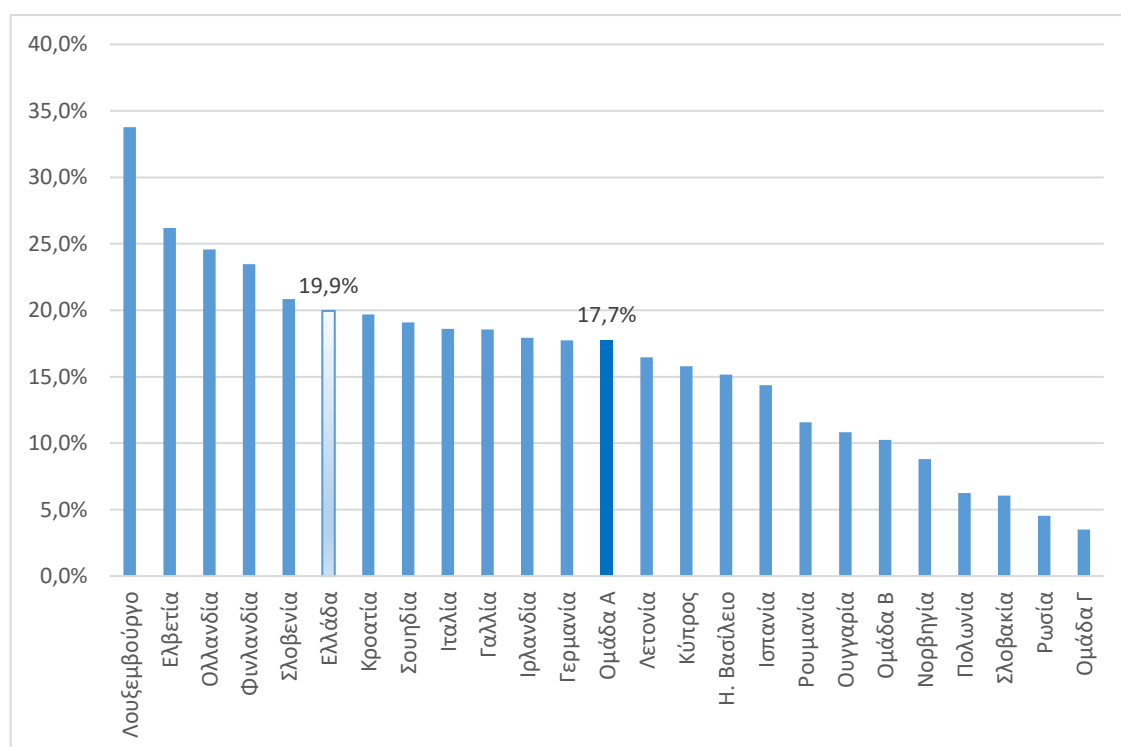
Η καινοτόμος επιχειρηματικότητα αποτελεί επίσης ένα σημαντικό πεδίο ανάλυσης καθώς μπορεί να συμβάλλει στην οικονομική ανάπτυξη, στην ενίσχυση της απασχόλησης και στη βελτίωση της παραγωγικότητας και της ανταγωνιστικότητας των εθνικών οικονομιών (Audretsch, 1995; Grossman & Helpman, 1993; Aghion & Howitt,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

εισάγοντας νέες διεργασίες που μειώνουν το κόστος παραγωγής και αυξάνουν την αποτελεσματικότητα της οικονομίας (καινοτομία διεργασιών).

Αναφορικά με την προσέγγιση του βαθμού καινοτομίας των επιχειρηματικών εγχειρημάτων, η σχετική ερώτηση προς τους επιχειρηματίες μέχρι το 2018 διατυπωνόταν ως εξής: εάν πολλοί, λίγοι ή κανένας από τους πελάτες τους θεωρούν πως το προϊόν ή η υπηρεσία που παρέχουν στην αγορά είναι νέο και πρωτοποριακό. Από το 2019 και έπειτα ο βαθμός καινοτομίας προσεγγίζεται διαφορετικά. Δεν ζητείται το πλήθος των πελατών, αλλά το αν τα προϊόντα ή οι διαδικασίες είναι νέα σε εθνικό και σε διεθνές επίπεδο. **Σε εθνικό επίπεδο η Ελλάδα βρίσκεται το 2021 ψηλά στην κατάταξη καινοτομικότητας προϊόντων και διαδικασιών, καθώς το 19,9% των προϊόντων/διαδικασιών είναι νέα για την χώρα, όταν το αντίστοιχο μέσο ποσοστό για τις χώρες υψηλού εισοδήματος κινείται ήπια χαμηλότερα στο 17,7%.**

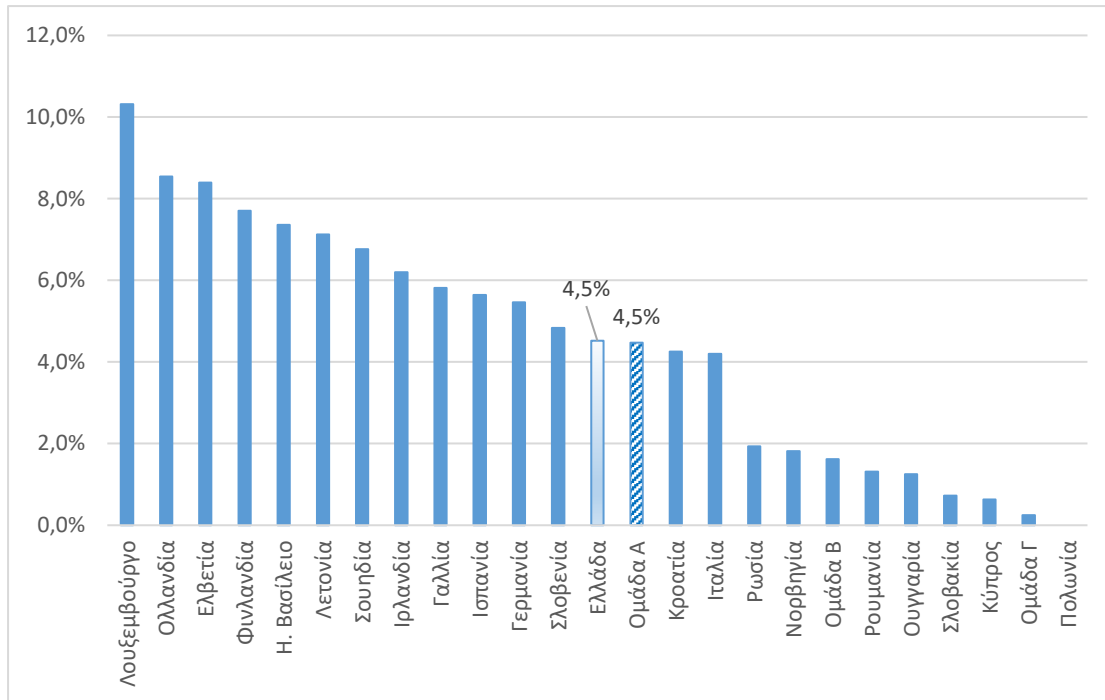
Διάγραμμα 1.20: Νέα προϊόντα ή διαδικασίες σε εθνικό επίπεδο (2021)

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Αν εστιάσουμε και στην καινοτομία σε παγκόσμιο επίπεδο, η Ελλάδα βρίσκεται στον μέσο όρο των χωρών υψηλού εισοδήματος με 4,5%, σε ήπια χαμηλότερο επίπεδο από εκείνο της προηγούμενης χρονιάς.

Διάγραμμα 1.21: Νέα προϊόντα ή διαδικασίες σε παγκόσμιο επίπεδο (2020)*% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων*

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.5.3 ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

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

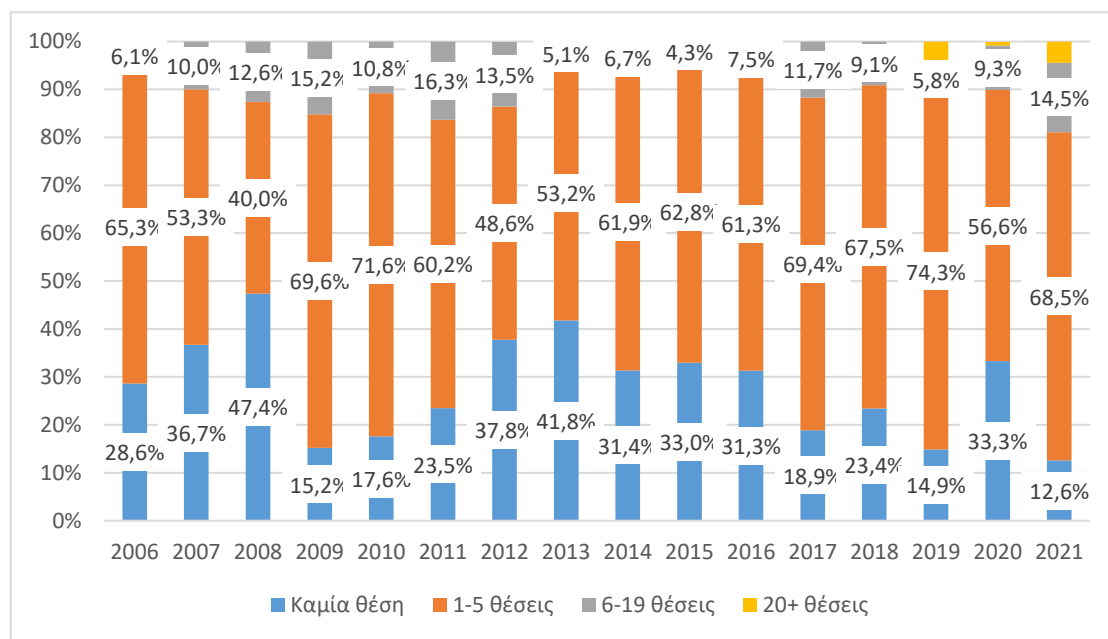
Η γενική εικόνα παγκοσμίως είναι ότι σχετικά λίγοι από αυτούς που ξεκινούν ή διευθύνουν μια νέα επιχείρηση αναμένουν να απασχολήσουν πολλά άτομα ακόμα και σε μια προοπτική πενταετίας και εφόσον τελικώς επιβιώσουν. Το πιο ανησυχητικό είναι ότι στο 1/4 των εξεταζόμενων χωρών, πάνω από τους μισούς από αυτούς που ξεκινούν ή διευθύνουν μια νέα επιχείρηση δεν αναμένουν να απασχολούν κανέναν άλλον εκτός από τους ιδρυτές τους σε πέντε χρόνια. Αυτό μπορεί να είναι ενδεικτικό των υψηλών επιπέδων άτυπων επιχειρήσεων «επιβίωσης», οι οποίες δημιουργούνται κατά τη διάρκεια οικονομικών

δυσχερειών, όταν δεν υπάρχουν άλλες εναλλακτικές λύσεις ή και όταν οι άνθρωποι καταφεύγουν στην επιχειρηματικότητα από ανάγκη.

Στην Ελλάδα τα αποτελέσματα της έρευνας του 2021 είναι μάλλον πιο ενθαρρυντικά, καθώς μόλις 12,6% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων **δηλώνει ότι πέρα από τους ίδιους τους ιδρυτές, κανείς άλλος δεν εργάζεται στο εγχείρημα αυτό, τουλάχιστον κατά τη στιγμή της έναρξης, όταν το αντίστοιχο ποσοστό στην προηγούμενη έρευνα ήταν 33%**. Η πλειονότητα των εγχειρημάτων δηλώνει ότι απασχολεί 1 έως 5 άτομα (68,5%), ενώ καταγράφεται και ένα σημαντικό 4,4% που δηλώνει ότι θα απασχολεί περισσότερα από 20 άτομα κατά την έναρξη του νέου εγχειρήματος. **Συνεπώς, η μείωση του αριθμού των νέων εγχειρημάτων το 2021 δεν συνοδεύεται από επιδείνωση των όρων απασχόλησης, καθώς μπορεί μεν να έχουμε λιγότερα νέα εγχειρήματα, αλλά φαίνεται αυτά να δημιουργούν περισσότερες θέσεις εργασίας, τουλάχιστον κατά μέσο όρο.** (Διάγραμμα 1.22)

Διάγραμμα 1.22: Αριθμός θέσεων εργασίας κατά την έναρξη της επιχείρησης (2021)

% επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

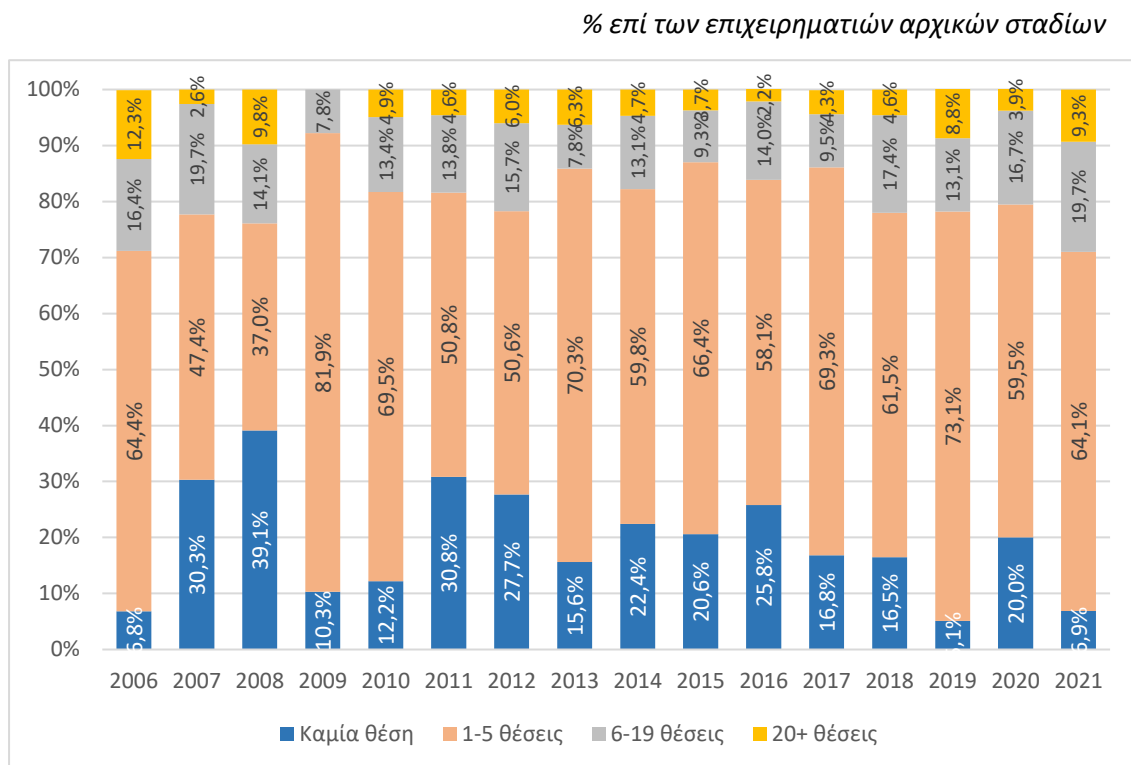
Παράλληλα, σε ό,τι αφορά στις προσδοκίες που έχουν οι ίδιοι οι επιχειρηματίες για τις θέσεις εργασίας που διαβλέπουν ότι μπορεί να δημιουργήσει το νέο τους επιχειρηματικό εγχείρημα εντός της επόμενης πενταετίας, αυτές δείχνουν αρκετά πιο αισιόδοξες σε σχέση με πέρυσι.¹⁴

Πιο συγκεκριμένα πλέον το 93% (από 80% το προηγούμενο έτος) των επιχειρηματιών

¹⁴ Με βάση τον σχεδιασμό της έρευνας, η ερώτηση διερευνά αν οι επιχειρηματίες αρχικών σταδίων προσδοκούν, σε βάθος πενταετίας, να δημιουργήσουν 1 έως 5 θέσεις εργασίας, 6 έως 19, πάνω από 20 νέες θέσεις εργασίας, ή καμία θέση εργασίας.

εκτιμούν ότι την επόμενη πενταετία θα δημιουργήσουν τουλάχιστον μία θέση εργασίας, με σχεδόν το 30% (από 20%) να δηλώνει ότι θα προσφέρει από 6 θέσεις και πάνω. Μάλιστα υπάρχει ένα 9,3% που δηλώνει ότι θα μπορεί να προσφέρει πάνω από 20 θέσεις εργασίας, επίδοση που είναι η υψηλότερη από το 2008 και μετά διαχρονικά. Όπως δείχνει το διάγραμμα 1.23 που αποτυπώνει τη διαχρονική εξέλιξη αυτού του δείκτη για την Ελλάδα, από την έναρξη της οικονομικής κρίσης και μετά το ποσοστό των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων που εκτιμούσαν ότι θα ήταν σε θέση να προσφέρουν στην επόμενη πενταετία τουλάχιστον μία θέση εργασίας, άρχισε σταδιακά να περιορίζεται από 90% το 2009 σε 70% το 2011. Το 2013 η τάση αυτή ανακόπηκε, χωρίς ωστόσο να επανέλθει σε προ κρίσης επίπεδα (~90%).

Διάγραμμα 1.23: Προοπτικές δημιουργίας θέσεων απασχόλησης εντός της επόμενης πενταετίας



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Η θετική εικόνα για την απασχόληση ενισχύεται και από το γεγονός ότι ένας στους τέσσερις επιχειρηματίες αρχικών σταδίων (έναντι 16,8% το 2020) εκτιμά ότι θα δημιουργήσει στην επόμενη πενταετία τουλάχιστον πέντε θέσεις εργασίας, ποσοστό που αν και αυξημένο σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά υστερεί σε σχέση με τους μέσους όρους, ειδικά των χωρών μεσαίου εισοδήματος. Η Ελλάδα βρίσκεται χαμηλά και σε έναν ακόμα πιο δυναμικό δείκτη, στις προσδοκίες απασχόλησης για πάνω από 10 θέσεις και 50% αύξηση της απασχόλησης

στα επόμενα 5 χρόνια: 12,1% έναντι 22% στις χώρες μεσαίου εισοδήματος, αλλά τουλάχιστον διπλάσιο της περυσινής επίδοσης (6,7% έναντι 31,6%).

Πίνακας 1.11: Ποσοστό νέων θέσεων απασχόλησης τώρα ή σε βάθος πενταετίας (2021)

	Τουλάχιστον μία θέση τώρα ή μέσα στα επόμενα 5 χρόνια	Περισσότερες από 5 θέσεις στα επόμενα 5 χρόνια	Περισσότερες από 10 θέσεις τώρα και πάνω από 50% αύξηση σε 5 χρόνια
	% πληθυσμού	% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων	
Γαλλία	4,8	24,3	19,1
Γερμανία	4,1	18,6	11,4
Ελβετία	6,6	25,6	19,0
Ελλάδα	4,8	25,8	12,1
Η. Βασίλειο	8,2	20,4	16,5
Ιρλανδία	9,0	33,4	23,8
Ισπανία	3,7	17,7	7,8
Ιταλία	3,3	23,4	15,7
Κροατία	9,5	32,8	25,8
Κύπρος	6,9	16,0	6,0
Λετονία	11,1	32,6	24,3
Λουξεμβούργο	5,9	28,6	21,3
Νορβηγία	2,4	25,1	13,1
Ολλανδία	12,5	32,5	21,8
Ουγγαρία	7,0	15,4	7,8
Πολωνία	1,8	30,0	12,5
Ρουμανία	6,9	21,6	12,0
Ρωσία	7,1	47,1	33,1
Σλοβακία	3,9	10,8	2,9
Σλοβενία	4,7	22,3	12,4
Σουηδία	4,2	10,3	8,0
Φινλανδία	3,9	14,0	6,8
Ομάδα Α	8,5	28,2	18,6
Ομάδα Β	14,1	36,2	22,9
Ομάδα Γ	10,6	28,7	19,4

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

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

1.5.4 ΕΞΩΣΤΡΕΦΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΕΓΧΕΙΡΗΜΑΤΟΣ

Ένα άλλο σημαντικό ποιοτικό χαρακτηριστικό της ανάλυσης των νέων εγχειρημάτων είναι η αξιολόγηση της εξωστρέφειάς τους. Η ενίσχυση της εξωστρέφειας της ελληνικής οικονομίας ακόμα και η υποκατάσταση μέρους των εισαγωγών της, αποτελούν άλλωστε βασικά χαρακτηριστικά στην κατεύθυνση της βελτίωσης της ανταγωνιστικότητας της χώρας και έχουν επισημανθεί σε πλήθος σχετικών μελετών. Αναζητούμε προϊόντα/υπηρεσίες που

διαθέτουν ή μπορούν να δημιουργήσουν εξωτερική ζήτηση και άρα τα νέα εγχειρήματα που δημιουργούνται στη χώρα να κινούνται σε αυτή την κατεύθυνση. Η επίτευξη εξαγωγών, η εξωστρέφεια δεν είναι εύκολη διαδικασία, καθώς απαιτεί την προσαρμογή της παραγωγής στις ευρύτερες τεχνολογικές, οικονομικές, κοινωνικές και γεωπολιτικές μεταβολές, και προϋποθέτει τη βελτίωση των δυνατοτήτων που έχουν οι επιχειρήσεις της να παράγουν, και να αξιοποιούν τη γνώση, ούτως ώστε να μπορεί να καινοτομούν. Ειδικά σε χώρες με οικονομική κρίση, η εξωστρέφεια έχει αποδειχθεί καθοριστική για τη βιωσιμότητα νέων εγχειρημάτων (Giotopoulos, I., & Vettas, N., 2018).

Πίνακας 1.12: Εξαγωγικός προσανατολισμός των νέων εγχειρημάτων (2021)

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων

	Μόνο εγχώριοι πελάτες	<25% των εσόδων προέρχονται από το εξωτερικό	26-75% των εσόδων προέρχονται από το εξωτερικό	76-100% των εσόδων προέρχονται από το εξωτερικό
Γαλλία	64,5	22,0	11,0	2,5
Γερμανία	66,0	15,0	13,1	5,9
Ελβετία	63,6	11,6	15,8	9,1
Ελλάδα	63,8	10,6	11,7	14,0
Η. Βασίλειο	61,4	15,7	16,1	6,8
Ιρλανδία	58,1	16,8	14,4	10,7
Ισπανία	70,2	17,1	7,7	5,0
Ιταλία	77,0	12,8	8,2	2,1
Κροατία	65,9	14,6	8,3	11,3
Κύπρος	71,8	12,7	6,4	9,1
Λετονία	62,5	17,6	11,8	8,2
Λουξεμβούργο	36,6	34,5	14,6	14,2
Νορβηγία	80,7	10,5	5,3	3,5
Ολλανδία	64,7	14,3	13,1	8,0
Ουγγαρία	85,4	6,5	3,8	4,3
Πολωνία	88,8	8,1	1,3	1,9
Ρουμανία	90,7	4,3	4,3	0,7
Ρωσία	86,5	9,3	3,4	0,9
Σλοβακία	87,9	10,2	1,9	0,0
Σλοβενία	69,8	13,9	8,6	7,7
Σουηδία	72,8	15,1	4,1	8,0
Φινλανδία	78,0	12,3	2,8	6,9
Ομάδα Α	73,0	12,8	8,4	5,8
Ομάδα Β	85,3	6,3	4,9	3,5
Ομάδα Γ	92,3	3,5	3,1	1,1

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

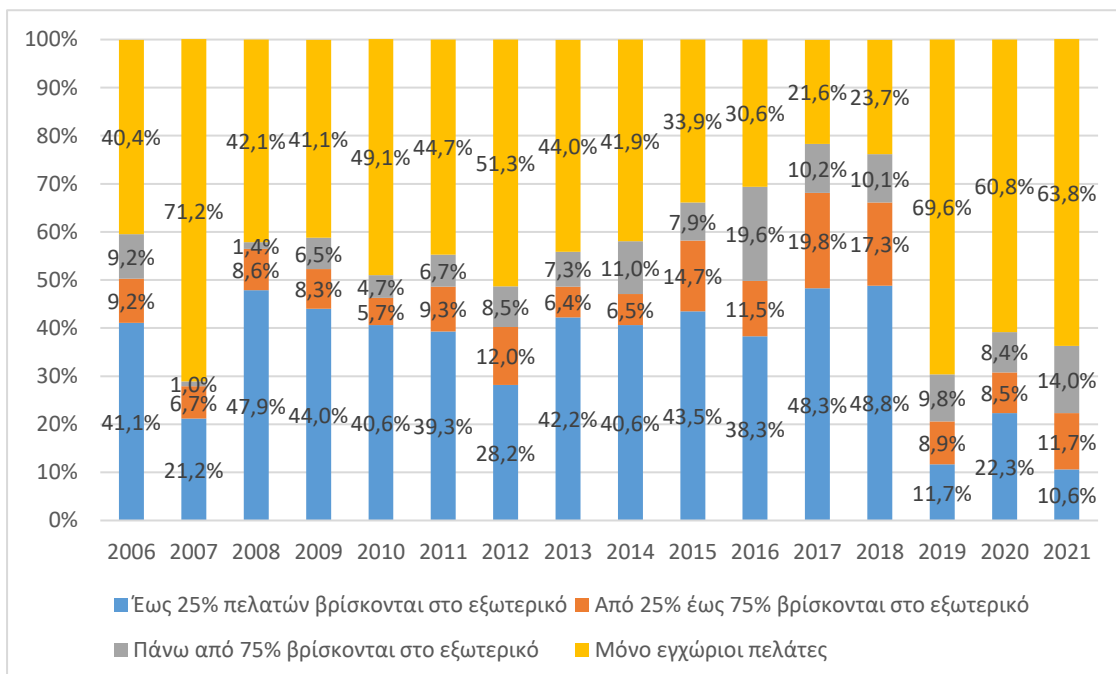
Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Στο πλαίσιο της έρευνας του GEM, η έκταση της εξωστρέφειας των νέων επιχειρημάτων προκύπτει από το ποσοστό του κύκλου εργασιών που προέρχεται από πελάτες εξωτερικού. Έτσι, λοιπόν το 2021 στην Ελλάδα το **63,8%** των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων δηλώνει ότι απευθύνεται αποκλειστικά στην εγχώρια αγορά, έναντι **60,8%** πέρυσι. Συνεπώς σημειώνεται μικρή επιδείνωση σε αυτό το χαρακτηριστικό, παρόλο που υπερτερούμε σε σχέση με τις χώρες μεσαίου αλλά και υψηλού εισοδήματος όπου το σχετικό ποσοστό είναι υψηλότερο (**74,9%**), φανερώνοντας στόχευση στην εσωτερική αγορά. Πάντως θα πρέπει να σημειωθεί ότι σε μεγάλες χώρες με ισχυρή εσωτερική αγορά, η σημασία της εξωστρέφειας δεν είναι τόσο σημαντική όσο είναι για την Ελλάδα. Μια γερμανική νέα επιχείρηση δεν χρειάζεται να απευθυνθεί απαραίτητα στην εξωτερική αγορά για την πελατεία της, αφού είναι αρκετά πιθανόν να μπορεί να συνεργαστεί με μεγάλες γερμανικές επιχειρήσεις και αυτές να εξασφαλίζουν τη βιωσιμότητά της.

Πέρα από τη μικρή επιδείνωση της έκτασης της εξωστρέφειας, η ένταση φαίνεται να βελτιώνεται, καθώς το **14%** των επιχειρήσεων δηλώνει ότι πάνω από το **75%** του τζίρου τους προέρχεται από πελάτες εξωτερικού, έναντι **8,4%** πέρυσι. Πάντως, και πάλι η επίδοση αυτή είναι καλύτερη από όλους τους μέσους όρους των κατηγοριών χωρών (**3,5%** στις χώρες μεσαίου εισοδήματος ενδεικτικά).

Διάγραμμα 1.24: Εξαγωγικός προσανατολισμός νέων επιχειρήσεων

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Πρέπει να σημειωθεί εδώ ότι πλέον η εξωστρέφεια αποκτά και άλλα χαρακτηριστικά που συνδέονται όχι απλώς με τις εμπορικές συναλλαγές εισαγωγών – εξαγωγών, αλλά με τη

λειτουργική συμμετοχή των επιχειρήσεων σε παγκόσμιες αλυσίδες αξίας (Global Value Chains). Οι παγκόσμιες αλυσίδες αξίας αποτελούν τα παγκόσμια παραγωγικά δίκτυα στα οποία και συμμετέχουν και συνεργάζονται επιχειρήσεις από διάφορες χώρες, στο πλαίσιο της παγκοσμιοποιημένης οικονομίας. Ως λειτουργική χαρακτηρίζεται μια συμμετοχή βασισμένη στις ικανότητες και τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της εκάστοτε επιχείρησης (ή χώρας), η οποία και επιτρέπει την εξασφάλιση των καλύτερων δυνατών μεριδίων από τον καταμερισμό της προστιθέμενης αξίας κατά μήκος της αλυσίδας (IOBE, 2020). Πρόσφατη εμπειρική έρευνα υπογράμμισε τη σημασία της συμμετοχής σε παγκόσμιες αλυσίδες αξίας στις επιδόσεις παραγωγικότητας των χωρών της ΕΕ, αναδεικνύοντας παράλληλα και τη σημασία των άυλων περιουσιακών (intangible assets) προς αυτή την κατεύθυνση (Tsakanikas et al., 2020a). Τα άυλα περιουσιακά στοιχεία περιλαμβάνουν μια ευρεία γκάμα παραγόντων που ξεχωρίζουν από το φυσικό κεφάλαιο των επιχειρήσεων και σχετίζονται περισσότερο με εσωτερικές ικανότητες όπως η έρευνα και ανάπτυξη (R&D), το marketing, οι οργανωσιακές δομές, η χρήση βάσεων δεδομένων κ.ά. Αυτοί οι παράγοντες γνώσης και τεχνολογίας σχετίζονται σε σημαντικό βαθμό τόσο με την παραγωγικότητα όσο και με την παραγωγή καινοτομίας για τις επιχειρήσεις, έχοντας μάλιστα σημαντικό αντίκτυπο στις ανταγωνιστικές τους επιδόσεις στις παγκόσμιες αγορές (Tsakanikas et al., 2020b).

1.6 ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΗΣ ΠΑΝΔΗΜΙΑΣ

Στην ενότητα αυτή περιλαμβάνονται μια σειρά από ερωτήσεις οι οποίες αφορούν στην επίδραση της πανδημίας στον πληθυσμό, καθώς πλέον το 2021 ήταν η 2^η χρονιά της υγειονομικής κρίσης. Η πιο κομβική ερώτηση βεβαίως είναι η επίδραση της πανδημίας στα νοικοκυριά που αφορά στο σύνολο του πληθυσμού και όχι απλώς σε επιχειρηματίες. Γενικά σε παγκόσμιο επίπεδο, αν και οι απαντήσεις προφανώς ποικίλουν, σε 22 από τις 47 εξεταζόμενες οικονομίες περισσότεροι από ένας στους δύο ενήλικες δήλωσαν ότι το εισόδημα του νοικοκυριού τους είχε μειωθεί λόγω της πανδημίας. **Οι χώρες υψηλού εισοδήματος επηρεάζονται λιγότερο όσον αφορά τις μειώσεις στο εισόδημα των νοικοκυριών, καθώς οι κυβερνήσεις σε αυτές τις χώρες προσέφεραν γενικά πιο γενναιόδωρα μέτρα στήριξης των εισοδημάτων, μέτρα τα οποία προφανώς πολλές χώρες χαμηλότερου εισοδήματος δεν μπορούσαν να προσφέρουν.**

Πίνακας 1.13: Επίδραση της πανδημίας στο εισόδημα των νοικοκυριών, GEM 2021

% πληθυσμού ηλικίας 18–64 ετών

	Ισχυρή Μείωση	Σχετική Μείωση	Αμελητέα Μεταβολή	Σχετική Αύξηση	Ισχυρή Αύξηση
Γαλλία	8,5	20,9	62,1	6,7	1,8
Γερμανία	4,3	16,5	68,1	10,2	0,9
Ελβετία	5,6	17,4	70,5	5,7	0,8
Ελλάδα	28,2	25,6	43,9	1,7	0,6
Ην. Βασίλειο	9,0	21,5	57,2	9,6	2,7
Ιρλανδία	11,0	22,6	53,0	10,7	2,7
Ισπανία	15,0	25,2	55,5	3,7	0,6
Ιταλία	15,5	26,0	53,1	4,0	1,4
Κροατία	8,6	18,3	43,2	25,6	4,3
Κύπρος	13,7	27,1	55,4	3,7	0,1
Λετονία	9,4	18,7	62,0	7,7	2,2
Λουξεμβούργο	5,7	15,0	71,9	5,5	1,9
Νορβηγία	2,6	8,8	81,2	6,4	1,0
Ολλανδία	4,9	13,2	72,3	8,4	1,2
Ουγγαρία	11,4	21,2	61,2	5,4	0,8
Πολωνία	22,6	37,0	34,3	5,1	1,0
Ρουμανία	7,6	20,5	62,7	8,3	0,9
Ρωσία	19,7	32,8	43,6	3,1	0,8
Σλοβακία	17,3	37,9	41,7	2,9	0,2
Σλοβενία	8,4	25,8	53,8	10,4	1,6
Σουηδία	5,6	15,1	59,9	17,1	2,3
Φινλανδία	4,6	13,1	72,3	8,1	1,9
Μέσος όρος	10,9	21,8	58,1	7,7	1,4

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

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Όπως προκύπτει από την έκθεση του GEM η Ελλάδα εμφανίζει τη δυσμενέστερη επίδοση στην Ευρώπη σε ό,τι αφορά την ισχυρή μείωση στο εισόδημα των νοικοκυριών που φαίνεται να έχει δεχθεί σημαντικό πλήγμα λόγω της πανδημίας. Σχεδόν ο μισός πληθυσμός δηλώνει μείωση ή ισχυρή μείωση επίδοση που είναι υψηλότερη από όλες τις ευρωπαϊκές χώρες και από τον «τεχνικό» μέσο όρο που υπολογίστηκε με βάση τη συγκεκριμένη λίστα χωρών που είναι δόκιμο να συγκρίνεται η χώρα μας. Επομένως, είναι φανερό η ισχυρή επίδραση στο εισόδημα των πολιτών, αφού ακόμα και αν εφαρμόστηκαν μέτρα στήριξης του εισοδήματος, αυτά δεν υποκατέστησαν το πραγματικό εισόδημα των πολιτών.

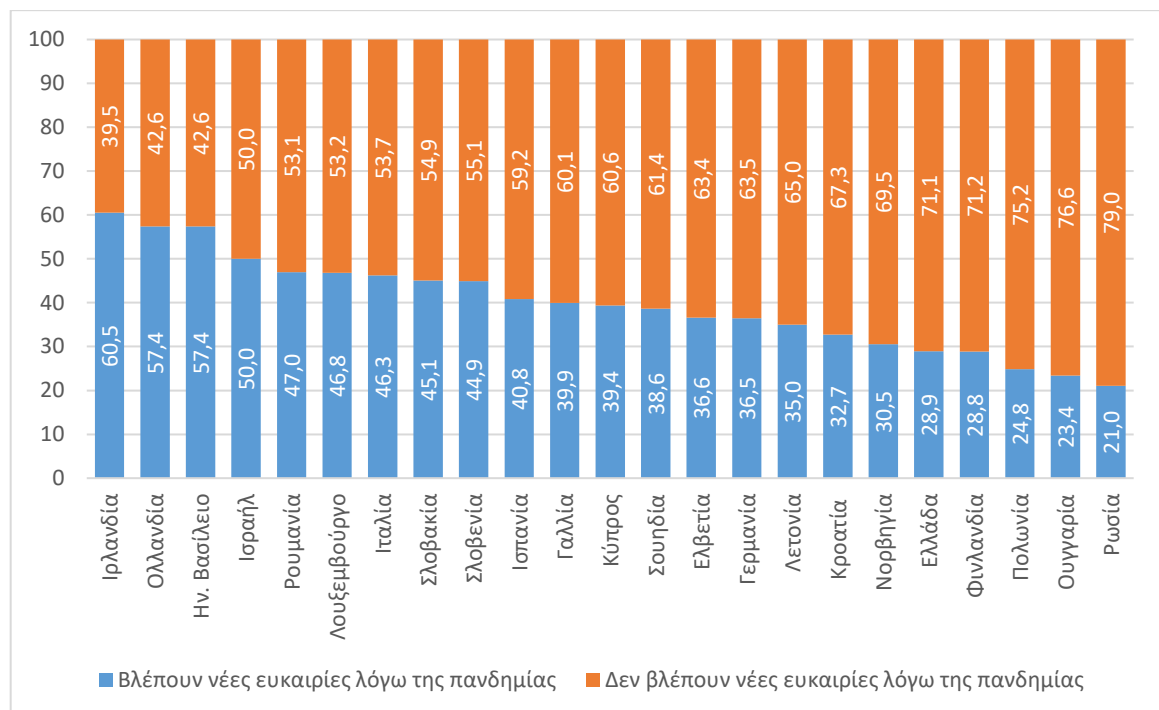
Αρκετά ενδιαφέρουσα είναι η ερώτηση για το αν διαπιστώνονται επιχειρηματικές ευκαιρίες λόγω της πανδημίας ή το αντίθετο. Εδώ η ερώτηση εστιάζει στους επιχειρηματίες αρχικών σταδίων, ως τους πλέον «ευαίσθητοποιημένους» στην επιχειρηματικότητα αυτής της

περιόδου, αφού αποφασίζουν να ασχοληθούν με την επιχειρηματικότητα σε αυτή την ιδιαίτερη περίοδο.

Σε παγκόσμιο επίπεδο η πανδημία έχει γενικά οδηγήσει σε νέες και μάλιστα περισσότερες επιχειρηματικές ευκαιρίες το 2021 σε σχέση με το 2020. Το 2020, σε μόλις εννέα από τις 46 οικονομίες, περισσότεροι από τους μισούς επιχειρηματίες που ξεκινούν ή διευθύνουν μια νέα επιχείρηση συμφώνησαν ότι η πανδημία οδήγησε σε νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες, ενώ το 2021 αυτό συμβαίνει σε 15 από τις 47 οικονομίες. **Συνεπώς, η «συμβίωση» με την πανδημία έχει σίγουρα αμβλύνει τις δυσκολίες και ίσως γίνονταν περισσότερο ορατές επιχειρηματικές ευκαιρίες.**

Διάγραμμα 1.25: Επιχειρηματικές ευκαιρίες λόγω της πανδημίας (2021)

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων

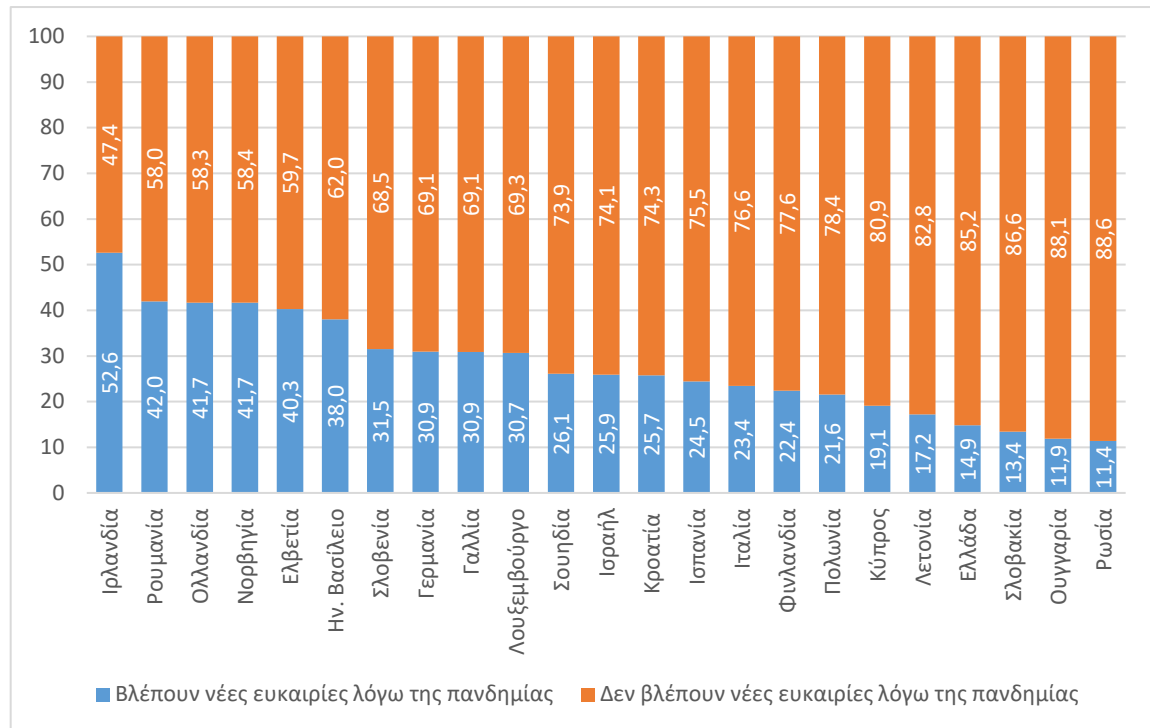


Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Στην Ελλάδα λοιπόν το 71,1% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων **δεν** βλέπει νέες ευκαιρίες λόγω της πανδημίας το οποίο δείχνει σε πρώτη ανάγνωση παράδοξο, καθώς την ίδια στιγμή οι ίδιοι αποφασίζουν να δράσουν επιχειρηματικά. Και αν ένα μέρος αυτών όπως έχουμε διαπιστώσει αποτελούν επιχειρηματίες ανάγκης, εδώ περιλαμβάνεται σημαντικό μέρος και αυτών που δήλωσαν ότι επιθυμούν να βελτιώσουν το εισόδημά τους.

Διάγραμμα 1.26: Επιχειρηματικές ευκαιρίες λόγω της πανδημίας και το αντίθετο (2021)

% επί των καθιερωμένων επιχειρηματιών



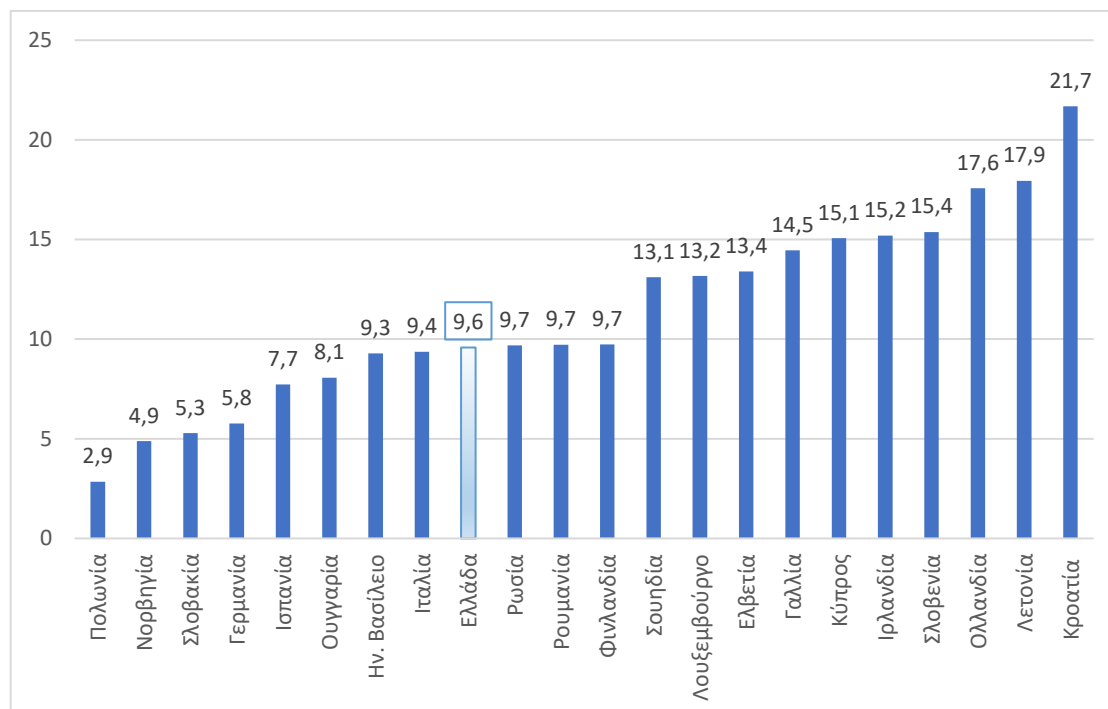
Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Ακόμα ισχυρότερη είναι αυτή η πεποίθηση στους καθιερωμένους επιχειρηματίες καθώς φτάνει μάλιστα στο 85,2% (12,5% στο 14,7%) οι οποίοι θεωρούν ότι η πανδημία επηρεάζει έντονα τις εν δυνάμει ευκαιρίες. Μάλιστα η επίδοση αυτή είναι από τις υψηλότερες στην Ευρώπη-Β. Αμερική, πίσω μόνο από την Σλοβακία και την Ουγγαρία και Ρωσία, ενδεικτική της εξαιρετικά αρνητικής διάθεσης των επιχειρηματιών γενικά σε αυτό το δυσμενές περιβάλλον.

Τέλος, μια ακόμα ερώτηση που έχει ενδιαφέρον, καθώς μολονότι δεν σχετίζεται με την πανδημία ωστόσο σίγουρα επηρεάζει τη σχετική απάντηση, είναι η καταγραφή της πρόθεσης για έναρξη νέας επιχείρησης στα επόμενα τρία χρόνια. **Γενικά στην Ευρώπη η σχετική πρόθεση κινείται πολύ χαμηλότερα, αντανακλώντας πιο αδύναμες επιχειρηματικές κουλτούρες, καθώς συνήθως λιγότερα από ένα 10% αναμένει να ξεκινήσει μια επιχείρηση σε 9 ευρωπαϊκές οικονομίες. Στην Ελλάδα όμως το σχετικό ποσοστό είναι στο 9,6%, χαμηλότερα της περυσινής επίδοσης του 11%.**

Διάγραμμα 1.27: “Αναμένεις να ξεκινήσεις μια επιχείρηση στα επόμενα 3 χρόνια;”

% θετικών απαντήσεων πληθυσμού ηλικίας 18–64 ετών



Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Πίνακας 1.14: Αναμένεις η επιχείρησή σου να χρησιμοποιεί περισσότερες ψηφιακές τεχνολογίες για την πώληση προϊόντων / υπηρεσιών, GEM 2021

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων

	ΝΑΙ	ΟΧΙ	ΙΣΩΣ
Γαλλία	9,0	79,8	11,2
Γερμανία	41,9	58,1	0,0
Ελβετία	43,4	47,2	9,4
Ελλάδα	57,4	28,6	14,0
Η. Βασίλειο	62,7	32,6	4,8
Ιρλανδία	66,2	25,4	8,4
Ισπανία	50,3	33,3	16,4
Ιταλία	51,4	33,5	15,1
Κροατία	57,3	33,3	9,4
Κύπρος	53,1	33,7	13,2
Λετονία	49,6	36,7	13,7
Λουξεμβούργο	48,8	21,1	30,1
Νορβηγία	44,7	52,0	3,3

Ολλανδία	41,0	43,7	15,4
Ουγγαρία	28,3	65,1	6,6
Πολωνία	20,1	55,6	24,3
Ρουμανία	28,0	53,0	19,0
Ρωσία	34,6	44,0	21,4
Σλοβακία	17,2	52,8	30,1
Σλοβενία	45,6	46,5	7,9
Σουηδία	34,3	45,8	19,9
Φινλανδία	32,2	46,9	20,9
Ομάδα Α	48,9	37,3	13,8
Ομάδα Β	59,5	25,4	15,1
Ομάδα Γ	62,0	26,9	11,1

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

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Στην Ελλάδα, το 57,4% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων απαντά πώς θα χρησιμοποιεί πλέον περισσότερο ψηφιακές τεχνολογίες για την πώληση/παροχή προϊόντων/υπηρεσιών. Η επίδοση αυτή είναι στο επίπεδο του μέσου όρου των χωρών μεσαίου εισοδήματος, αλλά υστερεί ελαφρώς του μέσου όρου των χωρών υψηλού εισοδήματος. Ακόμα και αν σε αυτό το ποσοστό προστεθεί και ένα 14% που δηλώνει ότι ίσως υιοθετήσει περισσότερες ψηφιακές τεχνολογίες και πάλι το συνολικό ποσοστό υστερεί ελαφρώς.

Ένα αποτέλεσμα που μπορεί να αξιολογηθεί θετικά είναι το γεγονός ότι μόλις 21% των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων δηλώνει «αρνητής» της ψηφιακής εποχής κατά μία έννοια. Είναι το ποσοστό που δηλώνει ότι η επιχείρησή του μπορεί να λειτουργήσει χωρίς ψηφιακές τεχνολογίες. Είναι από τα χαμηλότερα ποσοστά καθώς σε άλλες χώρες οι αντίστοιχοι δείκτες κινούνται πάνω από 30%. Βεβαίως το 38% - υψηλότερο σε σχέση με τους μέσους όρους - υιοθέτησε ψηφιακές τεχνολογίες λόγω της πανδημίας και όχι κατόπιν σχεδιασμού. Επομένως, η πανδημική κρίση δημιούργησε μια πίεση προς αυτή την κατεύθυνση η οποία φαίνεται να είναι σημαντική.

Πίνακας 1.15: Επίδραση της πανδημίας στην υιοθέτηση ψηφιακών τεχνολογιών, GEM 2021

% επί των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων

	Ναι – υιοθέτησα ψηφιακές τεχνολογίες ως αντίδραση στην πανδημική κρίση	Ναι – αναβάθμισα τα αρχικά πλάνα που είχαμε με νέες και βελτιωμένες ψηφιακές τεχνολογίες	Όχι – είχα ήδη σχεδιάσει ένα σύνολο από ψηφιακές τεχνολογίες και πριν την πανδημική κρίση	Όχι – η επιχείρηση μπορεί να λειτουργήσει χωρίς ψηφιακές τεχνολογίες
Γαλλία	18,5	18,8	35,5	27,1
Γερμανία	27,0	19,0	30,4	23,6
Ελβετία	19,5	20,9	39,8	19,9
Ελλάδα	38,9	19,7	20,4	21,0
Η. Βασίλειο	21,7	34,2	23,2	20,9
Ιρλανδία	23,0	32,7	24,0	20,4
Ισπανία	27,4	21,3	34,4	16,8
Ιταλία	35,0	11,3	28,4	25,4
Κροατία	23,3	15,5	29,3	31,9
Κύπρος	35,2	18,8	15,6	30,5
Λετονία	10,9	27,0	45,8	16,4
Λουξεμβούργο	23,3	25,7	37,9	13,1
Νορβηγία	13,2	14,7	27,2	44,8
Ολλανδία	15,7	27,7	32,4	24,2
Ουγγαρία	15,4	12,9	27,4	44,3
Πολωνία	13,2	10,1	11,3	65,4
Ρουμανία	21,1	10,7	17,7	50,6
Ρωσία	11,7	11,5	25,5	51,4
Σλοβακία	10,8	14,0	17,1	58,1
Σλοβενία	11,3	14,5	39,0	35,2
Σουηδία	8,1	16,1	50,6	25,3
Φινλανδία	3,7	16,3	40,1	39,9
Ομάδα Α	23,3	19,5	27,2	30,0
Ομάδα Β	24,0	16,6	18,5	40,9
Ομάδα Γ	33,0	11,5	18,5	36,9

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

Πηγή: GEM, Entrepreneurship Monitor, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

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

Στο πλαίσιο του GEM διεξάγεται κάθε χρόνο και μια πρόσθετη εμπειρική έρευνα με ερωτηματολόγιο που απευθύνεται σε εθνικούς εμπειρογνώμονες, ειδικούς (national entrepreneurship experts) στα ζητήματα επιχειρηματικότητας. Πρόκειται για την πρόσθετη εμπειρική έρευνα στα ζητήματα επιχειρηματικότητας που απευθύνεται σε ειδικούς (national entrepreneurship experts), οι οποίοι επιλέγονται λόγω της γνώσης και της εμπειρίας που κατέχουν σε διάφορες διαστάσεις του επιχειρηματικού περιβάλλοντος σε κάθε χώρα. Στην Ελλάδα η ομάδα των εθνικών εμπειρογνομώνων περιλαμβάνει 36 άτομα, κυρίως πανεπιστημιακούς, επιχειρηματίες, επενδυτές, διαμορφωτές πολιτικής, κ.α., τα οποία κατανέμονται ισοβαρώς (τέσσερις ανά κατηγορία) σε 9 διαστάσεις (Σχήμα 2.1).¹⁵

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

¹⁵ Αναλυτικότερη περιγραφή των διαστάσεων υπάρχει στο Παράρτημα. Επίσης βασική προϋπόθεση της έρευνας είναι να εντοπιστούν τέσσερις εμπειρογνώμονες σε κάθε διάσταση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος.

Σχήμα 2.1: Θεματικές ενότητες ερωτήσεων

<p>1α. Χρηματοδοτική Υποστήριξη</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Επιχειρηματικά κεφάλαια συμμετοχών, επιχειρηματικοί άγγελοι, άτυποι επενδυτές • Τραπεζικός δανεισμός, πληθοπορισμός, IPOs
<p>1β. Διευκόλυνση Χρηματοδότησης</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Υπηρεσίες χρηματοπιστωτικής στήριξης • Έξοδα και απαραίτητα κεφάλαια εκκίνησης
<p>2. Κυβερνητικές Πολιτικές</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Εθνικές Πολιτικές και προτεραιότητες για τη νέα επιχειρηματικότητα • Εθνικές Πολιτικές σε θέματα γραφειοκρατίας και φορολογίας
<p>3. Κυβερνητικά Προγράμματα</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Υποστήριξη (υπηρεσίες, οργανισμοί επιχειρηματικά πάρκα) • Ευρύ φάσμα προγραμμάτων
<p>4. Εκπαίδευση και Κατάρτιση</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση • Μεταλυκειακή εκπαίδευση
<p>5. Μεταφορά Έρευνας και Ανάπτυξης</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Υψηλή τεχνολογία και σύγχρονα εγχειρήματα • Επιστημονικό δυναμικό και διάχυση γνώσης
<p>6. Υποδομές Εμπορίου & Υπηρεσιών</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Προμηθευτές, σύμβουλοι για την στήριξη των νεών επιχειρήσεων • Επαγγελματικές, νομικές και λογιστικές υπηρεσίες
<p>7. Ανοιχτή αγορά</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Δυναμική – Ταχύτητα μεταβολών • Ανοιχτότητα (openness) της Αγοράς / Εμπόδια Εισόδου
<p>8. Υλικές Υποδομές</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Οδικό δίκτυο, τηλεπικοινωνίες, κ.ά. • Πρόσβαση και κόστος βασικών αναγκών • Ενοικίαση χώρων γραφείων και παραγωγικών μονάδων
<p>9. Πολιτισμικά και Κοινωνικά Πρότυπα</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ατομική επιτυχία και προσωπική προσπάθεια • Επιχειρηματικός κίνδυνος, ατομική πρωτοβουλία • Αυτονομία και δημιουργικότητα

Στην παρούσα έρευνα έχουν συμπεριληφθεί και δύο ειδικές ενότητες, οι οποίες αφορούν στα εξής:

Επιπτώσεις της
πανδημίας στο
επιχειρηματικό
πλαίσιο της χώρας

Γυναικεία
επιχειρηματικότητα

Αναφορικά με την ειδική ενότητα ερωτήσεων που αφορά στις επιπτώσεις της υγειονομικής κρίσης στον επιχειρηματικό ιστό της χώρας. Υπενθυμίζεται ότι από το φθινόπωρο του 2021 ο ρυθμός εξάπλωσης της πανδημίας ήταν ιδιαίτερα ισχυρός αποκαλύπτοντας την οξύτητα του προβλήματος στην Ελλάδα. Το δεύτερο κύμα της πανδημίας επέφερε πολλές ανθρώπινες απώλειες σε όλο τον κόσμο, επηρεάζοντας με μοναδικό τρόπο το πρόσωπο της σύγχρονης ζωής στις πόλεις και στις κοινότητες παντού. Η ανάγκη για νέα επιβολή μέτρων αντιμετώπισης της έξαρσης της πανδημίας είχε σημαντικό άμεσο αντίκτυπο στον οικονομικό και κοινωνικό ιστό των περισσότερων χωρών, με ορισμένες από αυτές να αποκτούν πιο μόνιμο χαρακτήρα. Σε κάθε περίπτωση και με αλληπάλληλα κύματα και εξάρσεις αυτής της κρίσης και παρά την ύπαρξη εμβολίων, οι αβεβαιότητες παραμένουν και επηρεάζουν ακόμα τις συνθήκες διεξαγωγής της επιχειρηματικότητας. Υπό αυτό το πλαίσιο το GEM στην έρευνα εμπειρογνώμωνων που διεξήχθη το 2021 συμπεριέλαβε και ένα πλέγμα ερωτήσεων σχετικά με τις επιπτώσεις της πανδημικής κρίσης στη λειτουργία των επιχειρήσεων.

Η δεύτερη ειδική κατηγορία ερωτήσεων αφορά στη γυναικεία επιχειρηματικότητα και σε μέτρα στήριξης αυτής στη χώρα. Αρχικά εξετάζεται η ύπαρξη υπηρεσιών υποστήριξης της γυναικείας επιχειρηματικότητας, ακόμη και μετά τη δημιουργία οικογένειας, καθώς και αν η εθνική κουλτούρα ενθαρρύνει τις γυναίκες εξίσου με τους άνδρες να ξεκινήσουν μια νέα επιχείρηση. Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει η αγορά ως προς τις δημόσιες συμβάσεις και αν αυτές είναι εξίσου προσβάσιμες σε άνδρες και γυναίκες επιχειρηματίες, καθώς και γενικότερα αν η πρόσβαση στη χρηματοδότηση παρέχεται εξίσου σε άνδρες και γυναίκες επιχειρηματίες.

Σκοπός της έρευνας του προγράμματος του GEM, τόσο της τακτικής έρευνας, όσο και των δύο πρόσθετων ενοτήτων, της γυναικείας επιχειρηματικότητας και της ειδικής λόγω της υγειονομικής κρίσης, είναι η εξαγωγή συμπερασμάτων σχετικά με το επιχειρηματικό περιβάλλον σε κάθε χώρα που συμμετέχει στην έρευνα, πληροφόρηση την οποία δεν είναι πάντα σε θέση να παρέχουν τα ίδια τα άτομα που δραστηριοποιούνται επιχειρηματικά και τα οποία απαντούν στην έρευνα πληθυσμού. Οι εμπειρογνώμονες καλούνται να απαντήσουν

στις περισσότερες ερωτήσεις τον βαθμό συμφωνίας τους με μία θέση/άποψη (item statement), με βάση μια εννιαβάθμια κλίμακα Likert (όπου 1: απόλυτα λάθος και 9: απόλυτα σωστό), με τις αντίστοιχες διατυπώσεις να έχουν σχεδόν σε όλες τις περιπτώσεις θετική χροιά. Έτσι, για παράδειγμα απαντήσεις κοντά στο 5 σημαίνουν πρακτικά, ουδέτερη απάντηση, δηλαδή η συγκεκριμένη θέση δεν είναι ούτε σωστή ούτε λάθος. Στο παρόν κεφάλαιο παρουσιάζονται οι αντίστοιχες αξιολογήσεις, σε σύγκριση με επιλεγμένες ευρωπαϊκές χώρες.

Τέλος, στο πλαίσιο της έρευνας εμπειρογνομόνων, το GEM αναπτύσσει έναν ενιαίο δείκτη που να αντικατοπτρίζει την υγεία του επιχειρηματικού περιβάλλοντος της κάθε χώρας. Για τη δημιουργία του δείκτη οι εμπειρογνώμονες αρχικά καλούνται να βαθμολογήσουν 12 παράγοντες βάσει της σημαντικότητάς τους λαμβάνοντας υπόψη την τρέχουσα κατάσταση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος. Βάσει των απαντήσεων που έχουν δώσει, καθώς και των σταθμίσεων που αφορούν στην επίδραση αυτών στο τρέχον επιχειρηματικό περιβάλλον, προκύπτει ο δείκτης εθνικού πλαισίου επιχειρηματικότητας (National Entrepreneurship Context Index - NECI). Σκοπός του ενιαίου δείκτη (NECI) είναι η δημιουργία ενός αποτελεσματικού σημείου αναφοράς για το επιχειρηματικό περιβάλλον της χώρας.

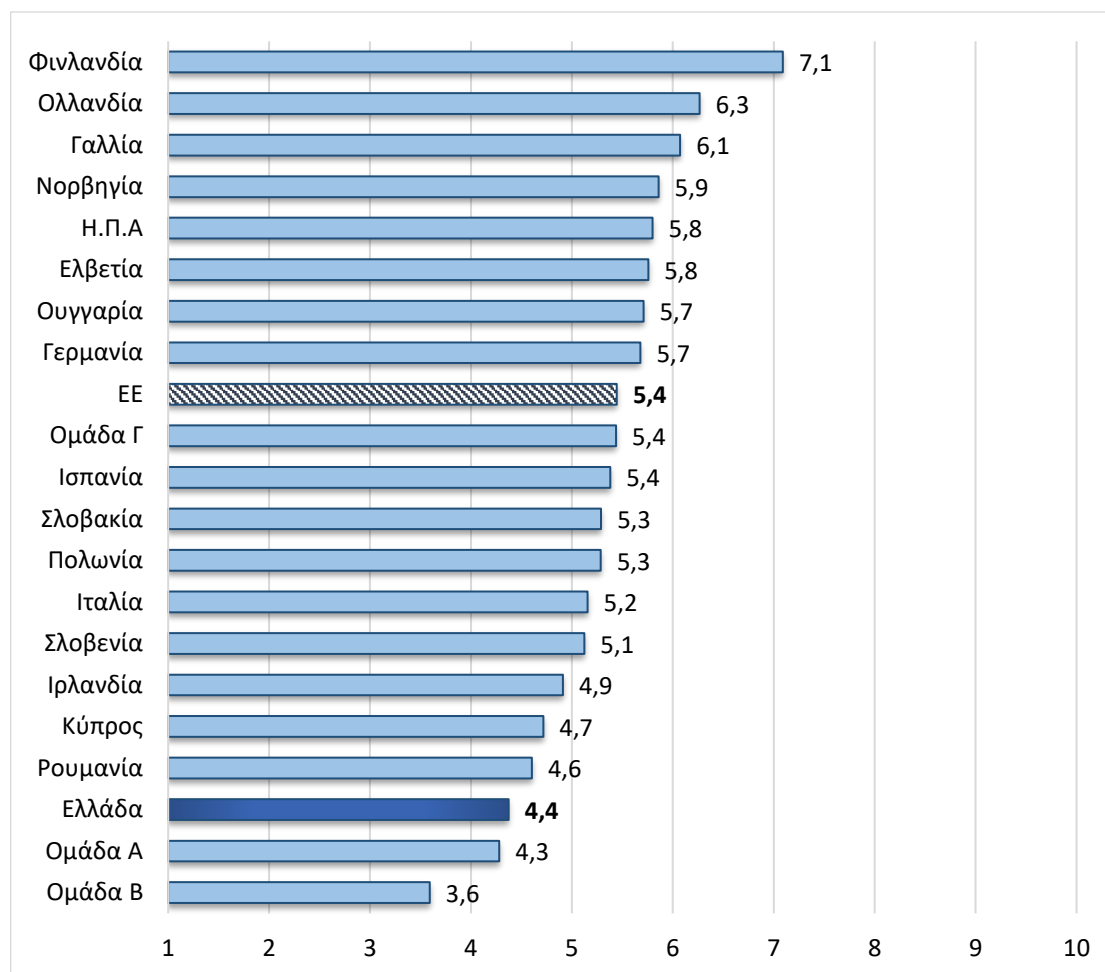
2.1 ΑΝΑΛΥΣΗ ΒΑΣΙΚΩΝ ΔΕΙΚΤΩΝ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Στη συνέχεια παρουσιάζονται οι αξιολογήσεις των εμπειρογνομόνων, σε σύγκριση με τις υπόλοιπες χώρες που συμμετείχαν στην έρευνα.¹⁶ Αναφορικά με την επάρκεια πηγών για τη χρηματοδότηση επιχειρηματικών εγχειρημάτων, και συγκεκριμένα τη χρηματοδότηση μέσω μετοχικού κεφαλαίου, παραδοσιακών πηγών χρηματοδότησης όπως ο τραπεζικός δανεισμός αλλά και κρατικές επιδοτήσεις, η Ελλάδα συγκεντρώνει μέσο όρο μόλις 4,4, επίδοση που την κατατάσσει στην τελευταία θέση, όταν ο αντίστοιχος δείκτης στην ΕΕ ανέρχεται στο 5,4 (Διάγραμμα 2.1). Τις υψηλότερες επιδόσεις σημειώνουν η Φινλανδία και η Ολλανδία, με μέσο όρο 7,1 και 6,3, αντίστοιχα. Αν και πρόκειται για παραδοσιακούς τρόπους δανεισμού, φαίνεται ότι η Ελλάδα υστερεί σημαντικά σε σύγκριση με άλλες ευρωπαϊκές χώρες.

¹⁶ Οι χώρες που συμμετείχαν στην έρευνα εμπειρογνομόνων το 2021 ήταν: Φινλανδία, Ολλανδία, Γαλλία, Νορβηγία, Η.Π.Α., Ελβετία, Ουγγαρία, Γερμανία, ΕΕ27, Ισπανία, Σλοβακία, Πολωνία, Ιταλία, Σλοβενία, Ιρλανδία, Κύπρος, Ρουμανία, Ελλάδα. Οι χώρες ανάλογα με το εισόδημα τους κατηγοριοποιούνται σε ομάδες ως εξής: Ομάδα Α (ομάδα χωρών υψηλού εισοδήματος), Ομάδα Β (ομάδα χωρών μεσαίου εισοδήματος) και Ομάδα Γ (ομάδα χωρών χαμηλού εισοδήματος).

Διάγραμμα 2.1: Χρηματοδοτική στήριξη (μετοχικό κεφάλαιο, τραπεζικών δανείων, κρατικές επιδοτήσεις)

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος ως 10: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

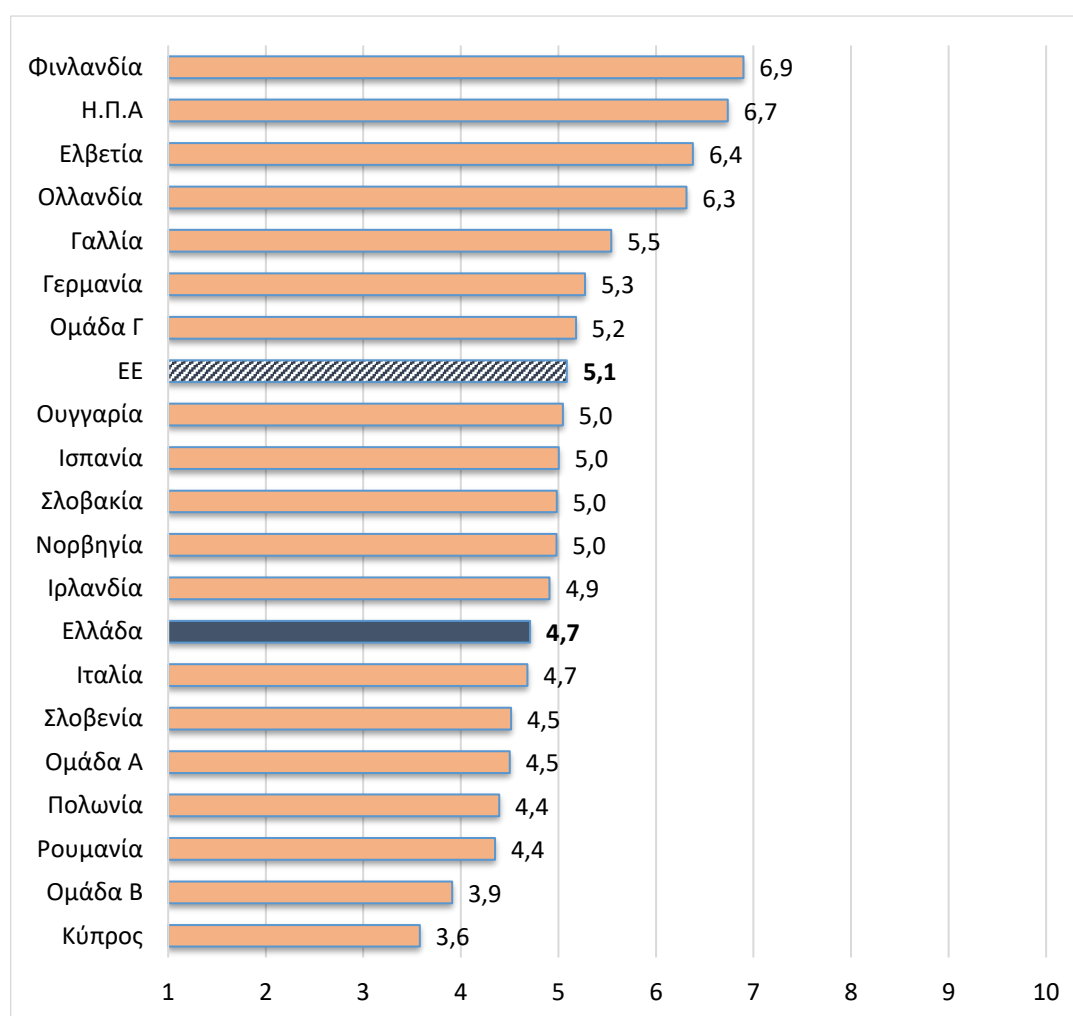
Αναφορικά με τη χρηματοδότηση μέσω επιχειρηματικών κεφαλαίων συμμετοχών (venture capitals), επενδυτικών αγγέλων (business angels) αλλά και από άτυπους επενδυτές (οικογένεια, συνάδελφοι, φίλοι) η Ελλάδα συγκεντρώνει μέσο όρο 4,7 από 4,6 στις τρεις προηγούμενες έρευνες, σε χαμηλότερα επίπεδα από την ΕΕ και την Ομάδα υψηλού εισοδήματος (5,1 και 5,2, αντίστοιχα).¹⁷ Την υψηλότερη θέση στην κατάταξη καταλαμβάνει η Φινλανδία με μέσο όρο 6,9, χώρα με έντονη επιχειρηματική δραστηριότητα, ενώ σε ελαφρώς χαμηλότερα επίπεδα ακολουθούν οι Η.Π.Α (6,7,

¹⁷ Παραδείγματα ερωτήσεων σε αυτή τη διάσταση είναι τα εξής: α) υπάρχει επάρκεια σε διαθέσιμη χρηματοδότηση από άτυπους επενδυτές (οικογένεια, φίλοι και συνάδελφοι) για νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, β) υπάρχει επάρκεια σε διαθέσιμη χρηματοδότηση από επαγγελματίες Επιχειρηματικούς Αγγέλους για νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, γ) υπάρχει επάρκεια σε χρηματοδότηση μέσω κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital) για νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις

Διάγραμμα 2.2). Τις χαμηλότερες επιδόσεις καταγράφουν η Κύπρος (3,6), και η Ρουμανία και η Πολωνία, με μέσο όρο 4,4, αμφότερα. Η εικόνα φαίνεται να είναι σημαντικά διαφορετική με τα ευρήματα να προκαλούν ανησυχία σχετικά με τον τραπεζικό δανεισμό, τον πληθοπορισμό και την άντληση κεφαλαίων μέσω της αρχικής εισαγωγής νέων επιχειρήσεων στο χρηματιστήριο. Αναλυτικά, η χώρα συγκεντρώνει μέσο όρο μόλις 2,9, επίδοση που την κατατάσσει στην προτελευταία θέση μεταξύ των χωρών, πάνω μόνο από την Κύπρο (2,1), και σε μεγάλη απόσταση από την ΕΕ και την Ομάδα Γ¹⁸ (4,3 και 4,5, αντίστοιχα, Διάγραμμα 2.3).

Διάγραμμα 2.2: Χρηματοδοτική στήριξη (άτυποι επενδυτές, business angels, venture capitals)

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος ως 10: απόλυτα σωστό)



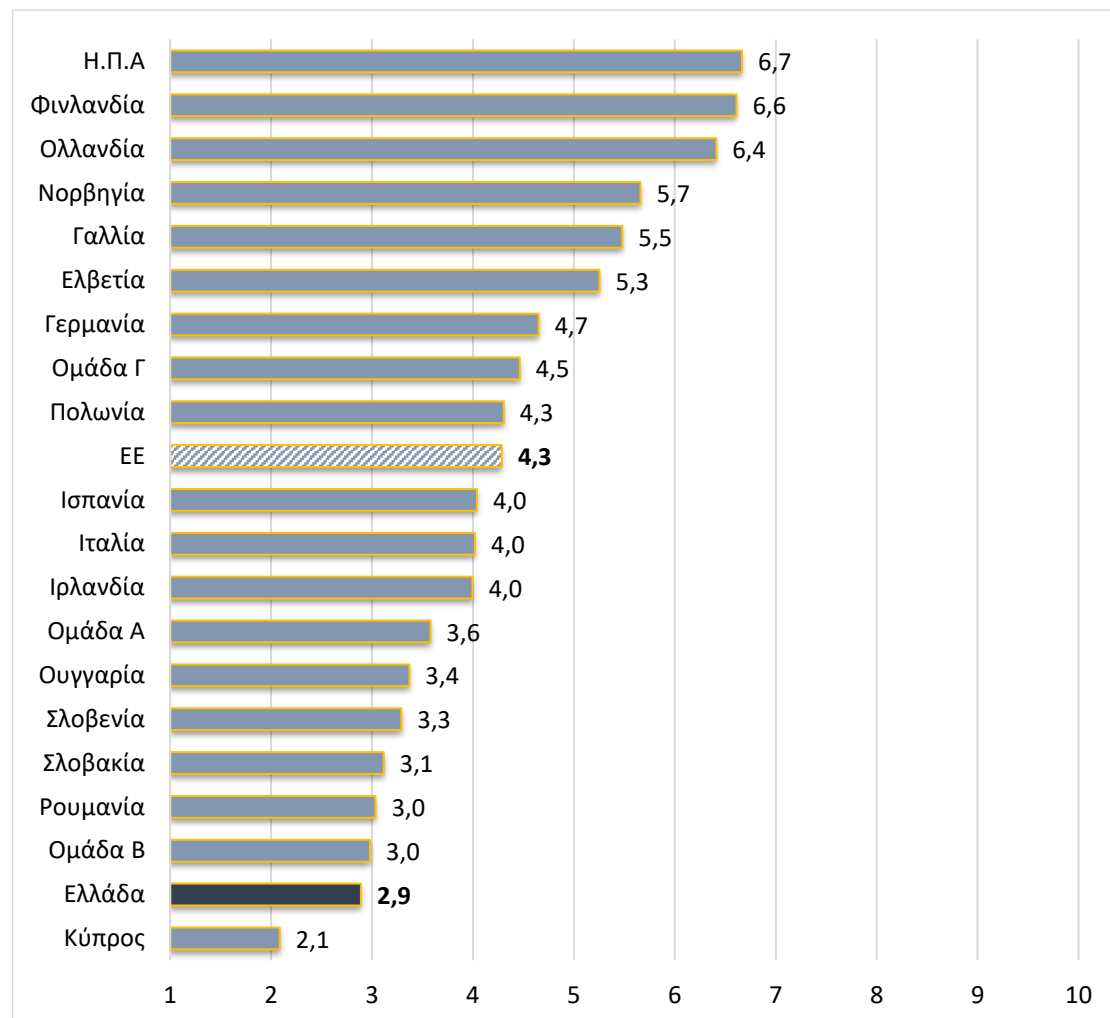
Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

¹⁸ Ενδεικτικά παρατίθενται οι ερωτήσεις: α) χρηματοδότηση δανείων για νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, β) διαθέσιμη χρηματοδότηση μέσω αρχικής εισαγωγής των νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων στο χρηματιστήριο (IPOs), γ) διαθέσιμη χρηματοδότηση μέσω πληθοπορισμού (crowdfunding) για νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις

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

Διάγραμμα 2.3: Χρηματοδοτική στήριξη (IPOs, πληθοπορισμός)

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

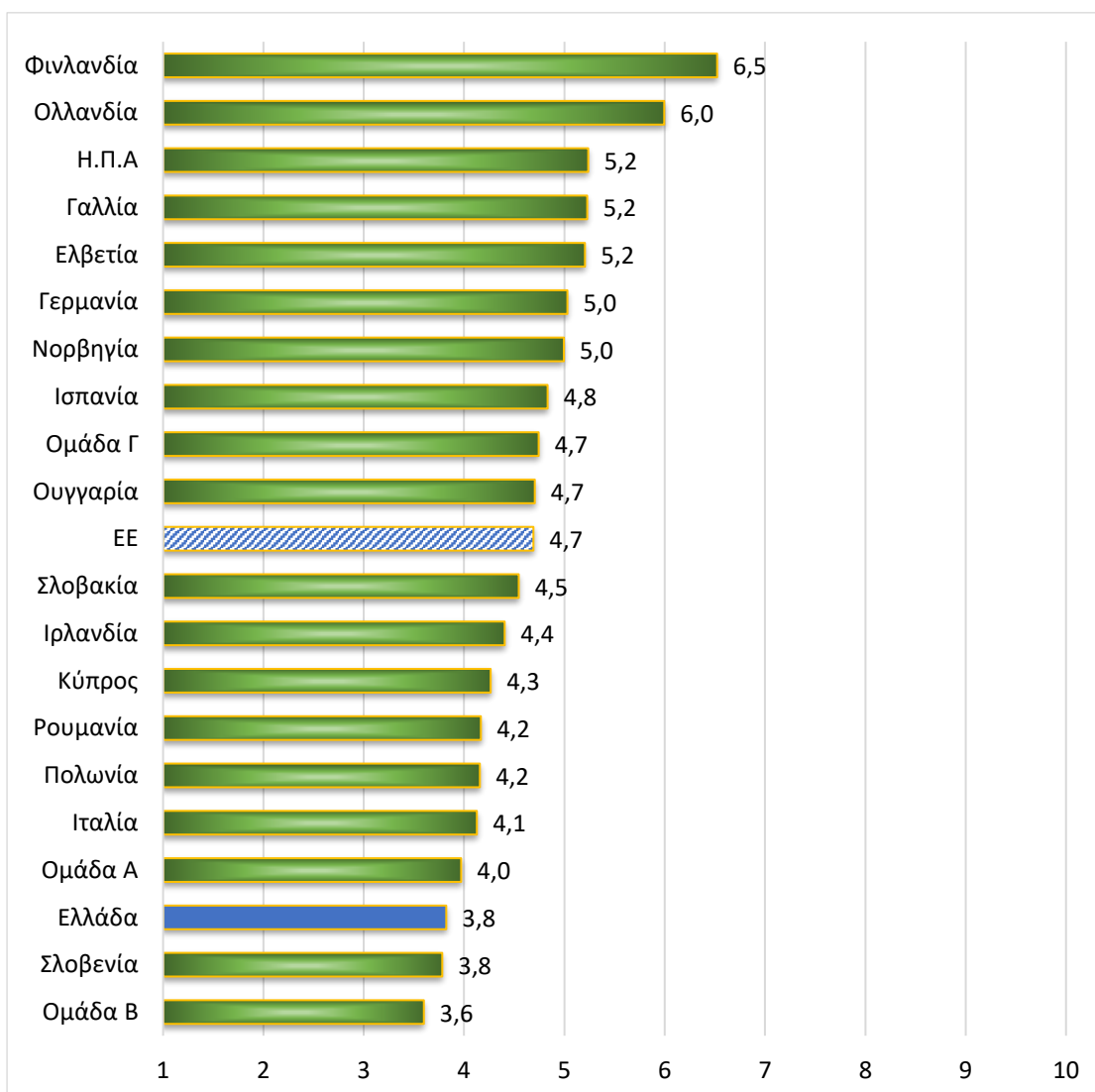
Οι εμπειρογνώμονες κλήθηκαν να αξιολογήσουν και τον βαθμό διευκόλυνσης χρηματοδότησης αναφορικά με τη διάθεση και την πρόσβαση σε κεφάλαια για τη στήριξη των νεοιδρυθεισών επιχειρήσεων αλλά και γενικότερα τη χρηματοοικονομική στήριξη για τα έξοδα εκκίνησης ενός νέου εγχειρήματος.¹⁹ Η Ελλάδα στο συγκεκριμένο πλέγμα ερωτήσεων συγκέντρωσε μέσο όρο μόλις 3,8, επίδοση που την κατατάσσει στην τελευταία θέση μεταξύ των ευρωπαϊκών χωρών, μαζί με την Σλοβενία (Διάγραμμα 2.4). Η σημαντική απόκλιση από την ΕΕ και την Ομάδα Γ (4,7 αμφότερα) αναδεικνύει το εγχώριο πρόβλημα σχετικά με τη διάθεση και την πρόσβαση σε κεφάλαια στήριξης που αντιμετωπίζουν οι νεοφυείς επιχειρήσεις και οι εν δυνάμει επιχειρηματίες, πρόβλημα που σε έναν βαθμό ερμηνεύει και τα χαμηλά ποσοστά ανάπτυξης νέων εγχειρημάτων στη χώρα. Τις υψηλότερες επιδόσεις σημειώνουν η Φινλανδία και η Ολλανδία, με μέσο όρο 6,5 και 6,0, αντίστοιχα.

Αναφορικά με την αξιολόγηση **πολιτικών για την ενθάρρυνση της επιχειρηματικότητας**, η Ελλάδα καταγράφει επίδοση 5,2 (έναντι 5,3 το 2020) όσο και ο μέσος όρος των χωρών της Ομάδας Γ (Διάγραμμα 2.5). Συνεπώς, **παρατηρείται μία σχετική σταθερότητα του δείκτη**, σε συνέχεια σημαντικότερης ωστόσο βελτίωσης τη διετία 2016-17 (από 2,7 το 2016, σε 3,8 το 2019), εύρημα που πιθανόν να οφείλεται στην υλοποίηση δημοσίων προγραμμάτων για την απορρόφηση κοινοτικών κεφαλαίων που αποσκοπούσαν στη στήριξη νέων επιχειρηματικών ιδεών τα τελευταία έτη. Αξίζει να σημειωθεί ότι η επίδοση της Ελλάδας είναι υψηλότερη από της ΕΕ, έστω και οριακά (5,1). Η Ολλανδία και η Φινλανδία πρωτοπορούν ως προς τις εθνικές πολιτικές για τη νέα επιχειρηματικότητα με μέσο όρο 6,3 και 6,2 αντίστοιχα, εύρημα το οποίο για ακόμα μία φορά αναδεικνύει τη σημασία των πολιτικών και των παρεμβάσεων για τα νέα εγχειρήματα, καθώς και οι 2 χώρες ξεχωρίζουν για το υγιές και βιώσιμο επιχειρηματικό τους περιβάλλον.

¹⁹ Ενδεικτικά, οι ερωτήσεις αφορούν στην ευκολία όπου ένα επιχειρηματίας μπορεί να (i) λάβει χρηματοδότηση μέσω τραπεζικών δανείων (τραπεζικά δάνεια και λοιποί τραπεζικοί μηχανισμοί) για νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις (ii) προσλάβει υπηρεσίες χρηματοοικονομικής υποστήριξης με λογικό κόστος για νέες και αναπτυσσόμενες εταιρείες, (iii) για έναν επίδοχο επιχειρηματία να εξασφαλίσει αρκετά κεφάλαια για να καλύψει τα έξοδα εκκίνησης και τα πρώτα έξοδα λειτουργίας μια νεοιδρυθείσας επιχείρησης, και (iv) προσελκύσει επενδυτές/κεφάλαια για να αναπτύξεις μια νέα επιχείρηση μόλις ολοκληρωθεί η φάση εκκίνησης

Διάγραμμα 2.4: Διευκόλυνση Χρηματοδότησης

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

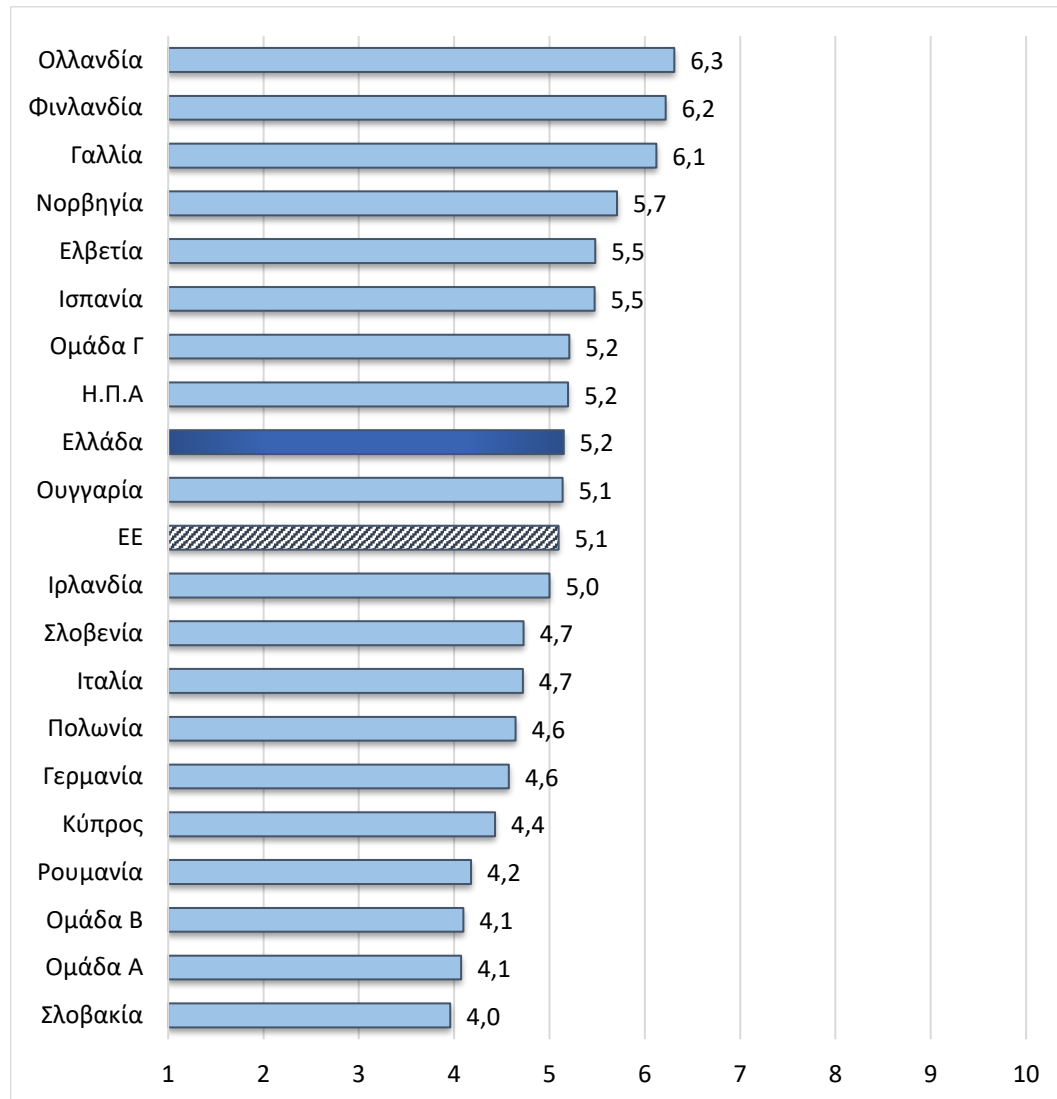
Τα ευρήματα φαίνεται να διαφοροποιούνται όσον αφορά σε **θέματα επάρκειας πολιτικών για τη μείωση της γραφειοκρατίας και τη συνεκτικότητα της φορολογικής πολιτικής για τις νέες επιχειρήσεις, με την Ελλάδα να σημειώνει χαμηλή επίδοση**. Συγκεκριμένα, και παρά τις πολιτικές για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας για την αντιμετώπιση των επιπτώσεων της υγειονομικής κρίσης στην εκκίνηση νέων εγχειρημάτων, ο μέσος όρος των απαντήσεων σε αυτό το πλέγμα των ερωτήσεων είναι 3,8, χαμηλότερος από το μέσο όρο της ΕΕ (4,5).²⁰ Την υψηλότερη επίδοση σημειώνουν η Ελβετία και η Ολλανδία, με μέσο όρο 6,3

²⁰ Ενδεικτικά παρατίθεται η ερώτηση: α) Το ύψος της φορολογίας ΔΕΝ αποτελεί εμπόδιο στη δημιουργία και ανάπτυξη των επιχειρήσεων, β) Οι φόροι και οι άλλοι κυβερνητικοί κανονισμοί εφαρμόζονται στις νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις με προβλέψιμο και συνεπή τρόπο, γ) Δεν είναι εξαιρετικά δύσκολο για τις νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις να αντιμετωπίσουν την κυβερνητική γραφειοκρατία, τους κανονισμούς και τις απαιτήσεις αδειοδότησης.

και 6,2, αντίστοιχα, ενώ τελευταίες στην κατάταξη βρίσκονται η Πολωνία, με 2,9 και η Σλοβακία και Σλοβενία, μέσο όρο 3,1 αμφότερα. Πάντως θα πρέπει να σημειωθεί ότι λίγες είναι οι χώρες με μέσο όρο πάνω από το 5 σε αυτόν τον παράγοντα, γεγονός που αναδεικνύει τη γραφειοκρατία σε βασικό ανασταλτικό παράγοντα επιχειρηματικότητας γενικότερα στην Ευρώπη (Διάγραμμα 2.6).

Διάγραμμα 2.5: Εθνικές Πολιτικές και Προτεραιότητες για τη νέα επιχειρηματικότητα

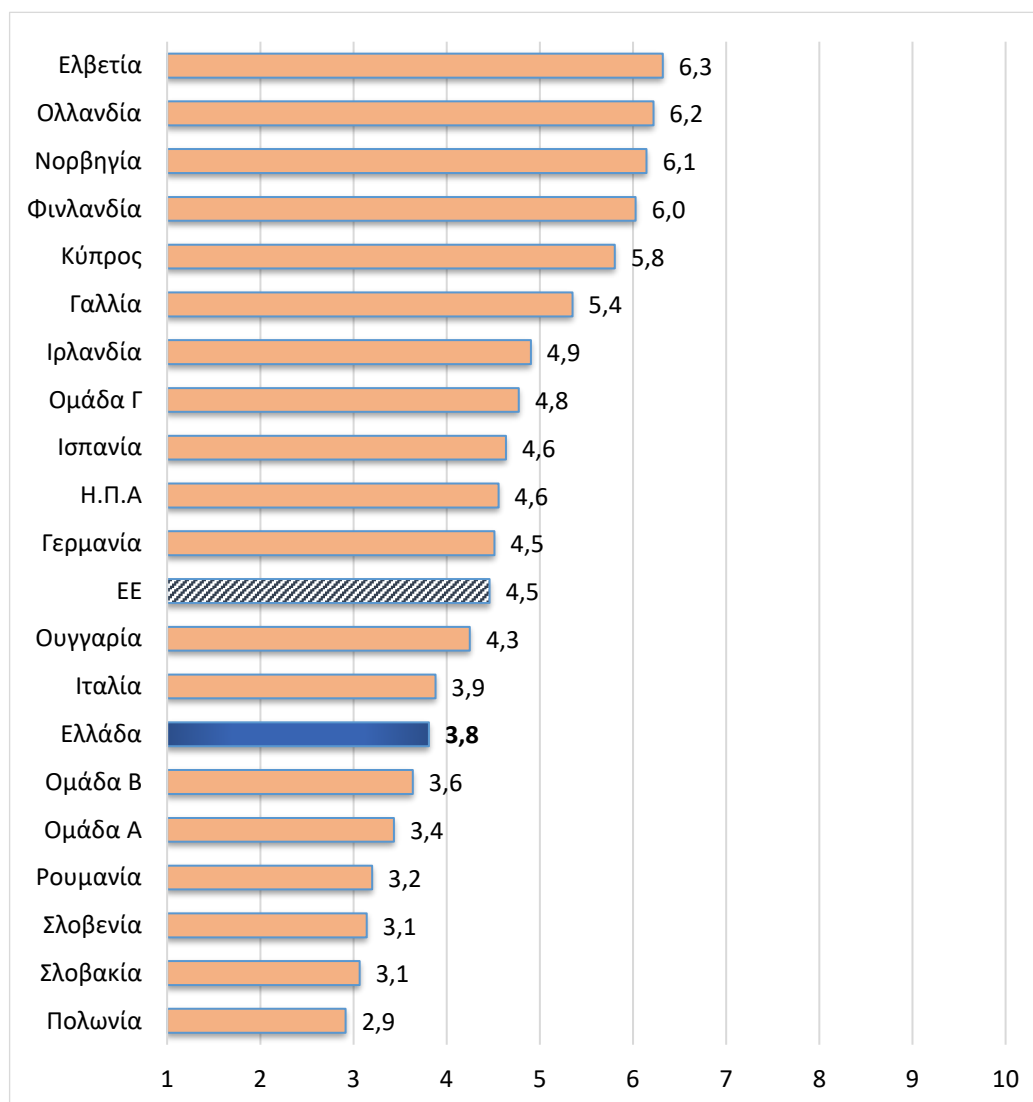
(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Διάγραμμα 2.6: Εθνικές Πολιτικές σε θέματα Γραφειοκρατίας και Φορολογίας

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

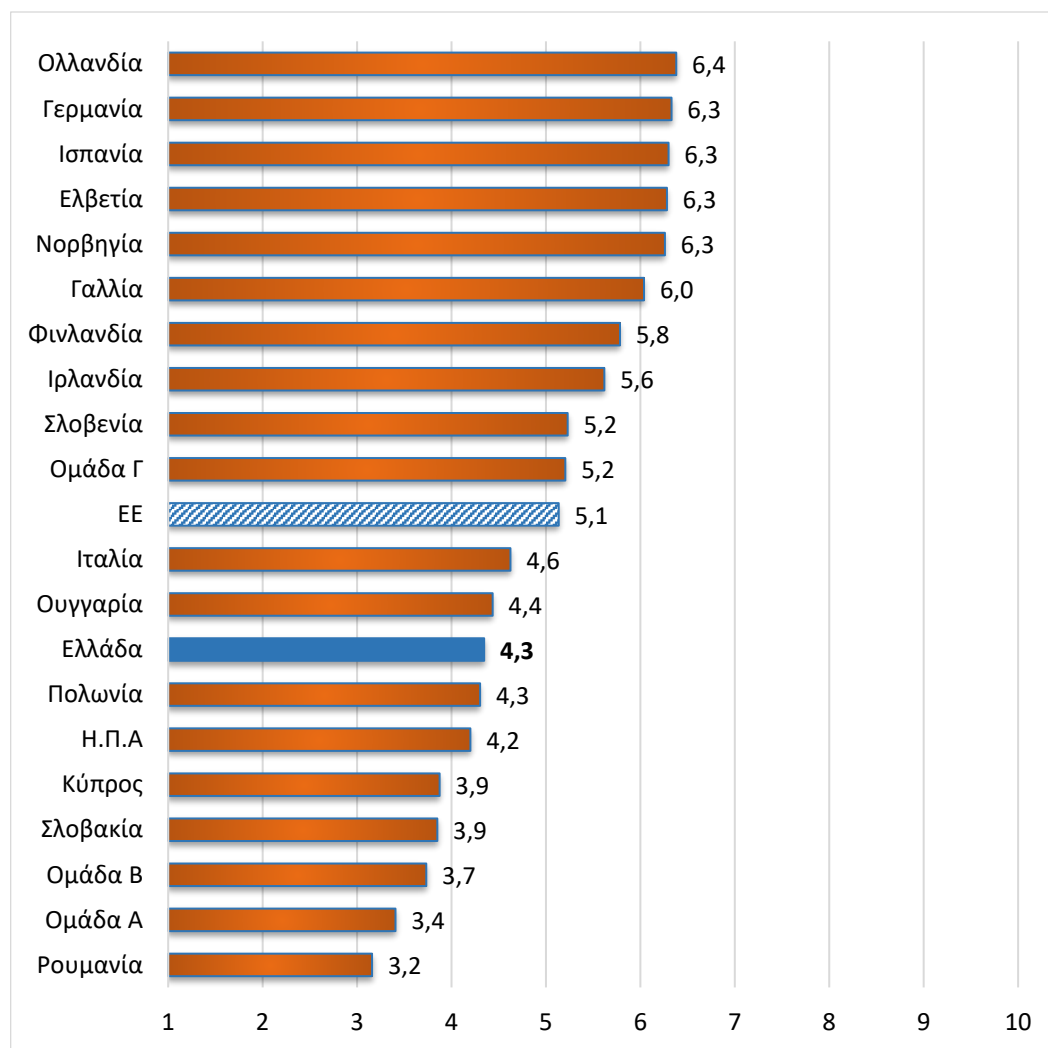
Αναφορικά με την εφαρμογή **κυβερνητικών προγραμμάτων στήριξης της επιχειρηματικότητας** τα οποία έχουν να κάνουν π.χ. με υπηρεσίες μιας στάσης, θερμοκοιτίδες και γενικώς την υποστήριξη της νέας επιχειρηματικότητας. Σύμφωνα με τις απαντήσεις, η Ελλάδα καταγράφει μια ήπια βελτίωση σε σύγκριση με το 2020, με τον σχετικό δείκτη να διαμορφώνεται στο 4,3 παραμένοντας ωστόσο χαμηλότερα του μέσου όρου της ΕΕ (5,1, Διάγραμμα 2.7). Αδυναμίες εντοπίζονται αναφορικά με το πλήθος και τη στόχευση των κρατικών προγραμμάτων, αλλά και την αποτελεσματική διαχείρισή τους.²¹ Και στην

²¹ Παραδείγματα ερωτήσεων είναι τα εξής: α) Τα επιστημονικά πάρκα και οι επιχειρηματικές θερμοκοιτίδες παρέχουν αποτελεσματική υποστήριξη στις νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, β) Υπάρχει ένας

περίπτωση των κυβερνητικών προγραμμάτων η Ολλανδία, καταλαμβάνει την πρώτη θέση με μέση επίδοση 6,4, ενώ ακολουθούν η Γερμανία, Ισπανία, η Ελβετία και η Νορβηγία με 6,3. Στον αντίποδα, τις χαμηλότερες επιδόσεις σημειώνουν η Ρουμανία, με μέσο όρο 3,2.

Διάγραμμα 2.7: Κυβερνητικά Προγράμματα στήριξης νέας επιχειρηματικότητας

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

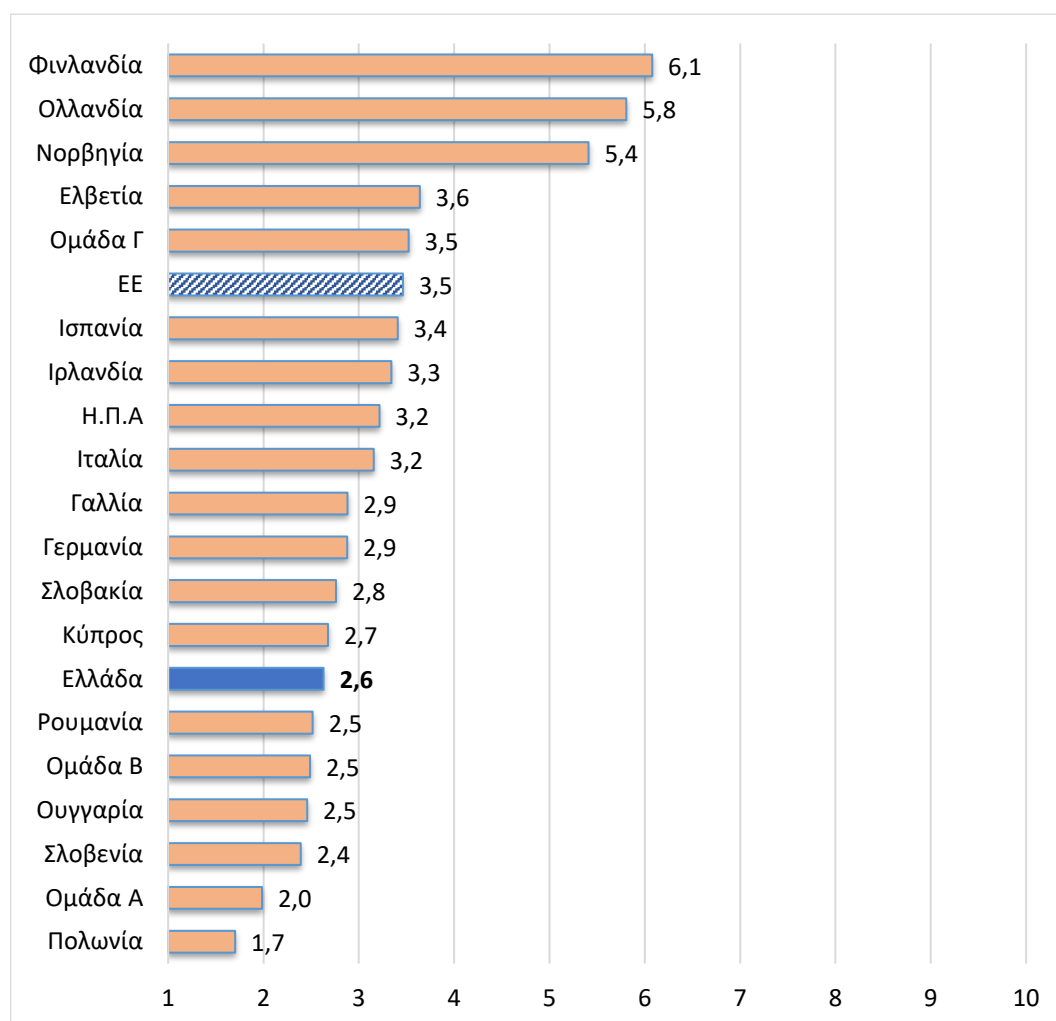
Ανησυχητικά είναι τα ευρήματα όσον αφορά στα θέματα εκπαίδευσης, όπου η Ελλάδα σημειώνει ιδιαίτερα χαμηλή επίδοση, καταλαμβάνοντας την έκτη θέση από το τέλος, με την πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση να θεωρείται ότι δεν προάγει επαρκώς την

ικανοποιητικός αριθμός κρατικών προγραμμάτων για νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, γ) Οι απασχολούμενοι των κρατικών οργανισμών είναι ικανοί και αποτελεσματικοί στην υποστήριξη νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων.

επιχειρηματικότητα.²² Αξίζει να επισημανθεί ότι σχεδόν σε όλες τις χώρες που συμμετείχαν στην έρευνα το σύστημα εκπαίδευσης σε αυτές τις βαθμίδες, δεν φαίνεται να συμβάλλει επαρκώς στην προώθηση της επιχειρηματικότητας. Πιο θετικά αξιολογείται το εκπαιδευτικό σύστημα στη Φινλανδία, την Ολλανδία και τη Νορβηγία, οι οποίες αποτελούν και τις μόνες χώρες όπου ο μέσος όρος των απαντήσεων ξεπερνά το 5 (Διάγραμμα 2.8).

Διάγραμμα 2.8: Εκπαίδευση και Κατάρτιση (Πρωτοβάθμια –Δευτεροβάθμια)

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

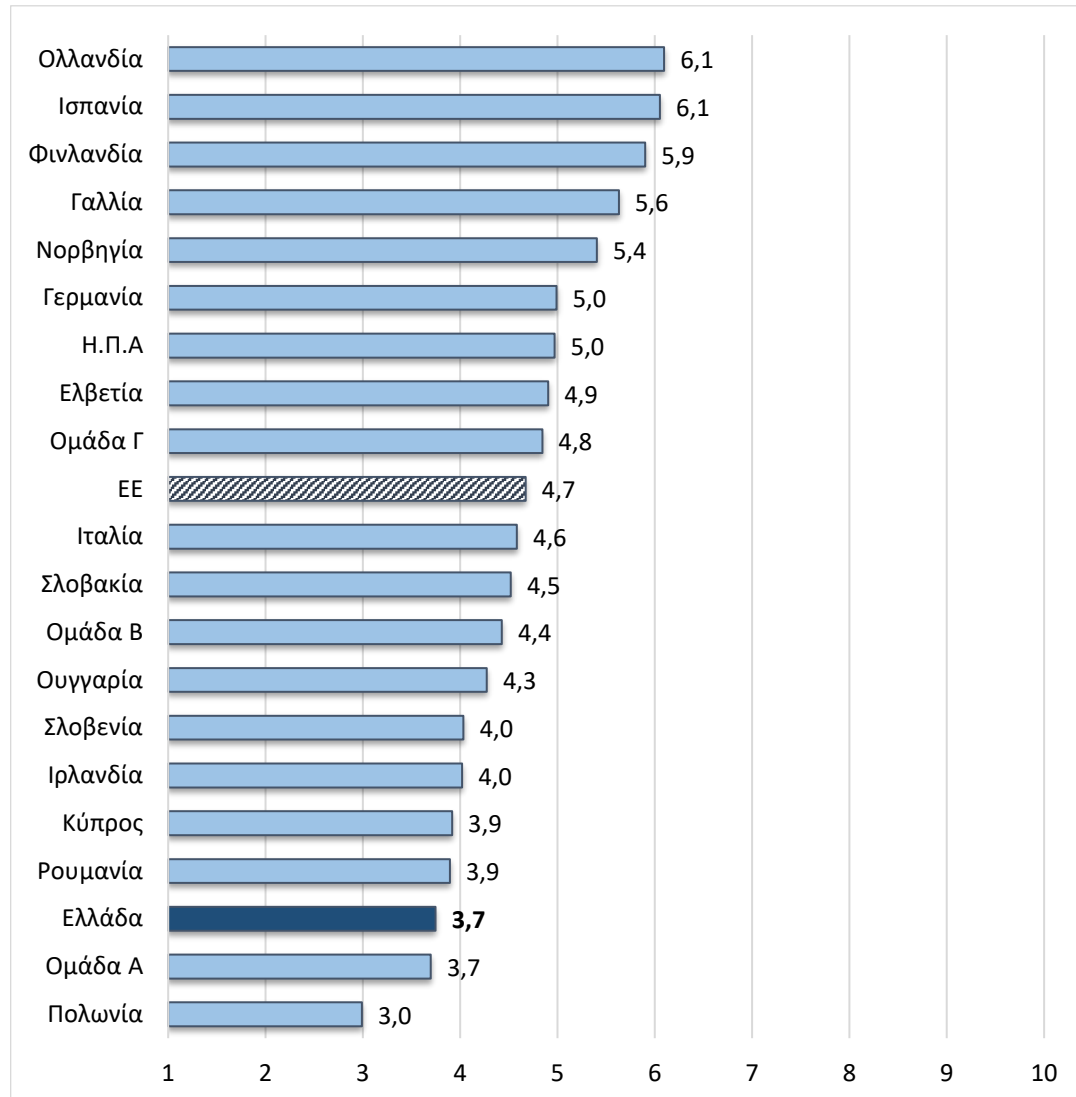
Εξίσου περιορισμένη φαίνεται να είναι η **συμβολή της μεταδευτεροβάθμιας εκπαίδευσης και κατάρτισης στην επιχειρηματικότητα**, καθώς η Ελλάδα σημειώνει χαμηλές επιδόσεις,

²² Ενδεικτικά παρατίθενται οι ερωτήσεις: α) Η διδασκαλία στην πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση παρέχει επαρκή εκπαίδευση σχετικά με τις οικονομικές αρχές της αγοράς, β) Η διδασκαλία στην πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση προάγει τη δημιουργικότητα, την αυτάρκεια και την πρωτοβουλία, γ) Η διδασκαλία στην πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκπαίδευση εστιάζει επαρκώς στην επιχειρηματικότητα και στη δημιουργία νέων επιχειρήσεων.

μόλις 3,7, έναντι 4,7 των χωρών της ΕΕ (Διάγραμμα 2.9).²³ Οι υψηλότερες επιδόσεις και πάλι καταγράφονται στην Ολλανδία και την Ισπανία, με τον μέσο όρο να διαμορφώνεται στο 6,1 αμφότερα, ενώ σε κοντινή απόσταση έπεται η Φινλανδία, με 5,9.

Διάγραμμα 2.9: Εκπαίδευση και Κατάρτιση (Μεταδευτεροβάθμια)

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Στη συνέχεια ακολουθεί ένα πλέγμα ερωτήσεων που αφορά στη **μεταφορά έρευνας και ανάπτυξης** και συγκεκριμένα το πεδίο που αφορά στην υιοθέτηση υψηλής τεχνολογίας στις

²³ Παραδείγματα ερωτήσεων είναι τα εξής: α) Τα ιδρύματα τριτοβάθμιας εκπαίδευσης παρέχουν καλή και επαρκή προετοιμασία για τη δημιουργία και ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων, β) Το επίπεδο της εκπαίδευσης στη διοίκηση επιχειρήσεων παρέχει καλή και επαρκή προετοιμασία για την ίδρυση και ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων, γ) Τα συστήματα επαγγελματικής, τεχνικής, και δια βίου εκπαίδευσης παρέχουν καλή και επαρκή προετοιμασία για την ίδρυση και ανάπτυξη νέων επιχειρήσεων.

νέες επιχειρήσεις,²⁴ η Ελλάδα συνεχίζει να καταγράφει μια βελτίωση στον συγκεκριμένο δείκτη με τον μέσο όρο να ανέρχεται στο 4,9 από 4,8 το 2020 και 4,7 το 2019. Αξίζει να σημειωθεί ότι η Ελλάδα καταλαμβάνει την 5^η θέση μεταξύ των χωρών, σημειώνοντας μία από τις υψηλότερες επιδόσεις της, και υψηλότερα από τον μέσο όρο της ΕΕ (4,1). Την πρώτη θέση καταλαμβάνει και πάλι η Φινλανδία με μέσο όρο 5,8 και η Ισπανία, με 5,7 (Διάγραμμα 2.10).

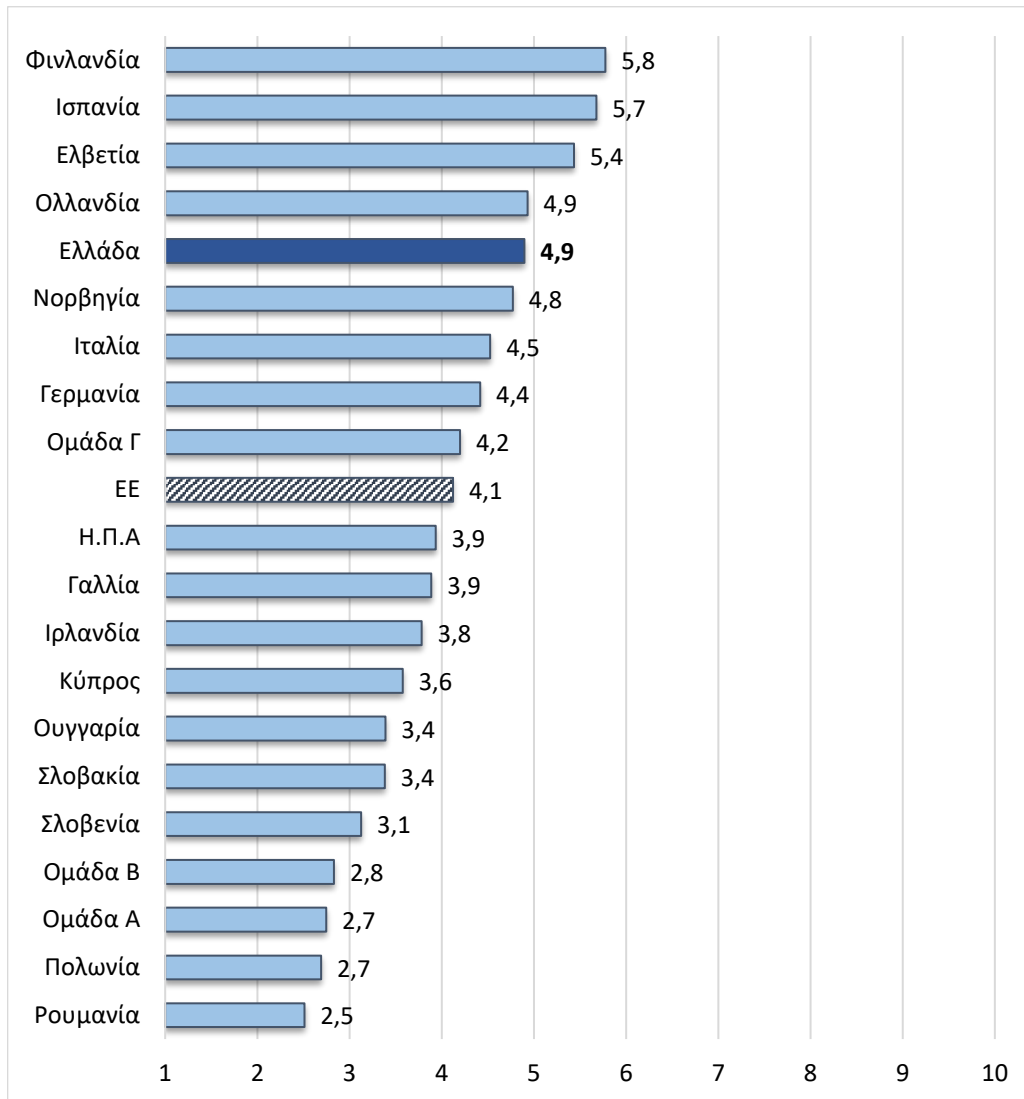
Η εικόνα είναι διαφορετική όσον αφορά την επιστημονική υποστήριξη και την πρόσβαση σε έρευνα των νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων, με την Ελλάδα να συγκεντρώνει μέσο όρο μόλις 4,8 από 3,9 το 2020, επίδοση ελαφρώς χαμηλότερη από της ΕΕ και της Ομάδας υψηλού εισοδήματος²⁵ (4,9, αμφότερα, Διάγραμμα 2.11). Οι υψηλότερες επιδόσεις σημειώνονται στην Ελβετία και τη Φινλανδία, με επίδοση 6,7 και 6,2, αντίστοιχα, ενώ στον αντίποδα εντοπίζονται η Ρουμανία και η Σλοβακία, με μέσο όρο μόλις 3,4, αμφότερα.

²⁴ Ενδεικτικές ερωτήσεις: α) Οι νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις μπορούν να ανταπεξέλθουν στην υιοθέτηση της σύγχρονης τεχνολογίας, β) Υφίστανται επαρκείς κρατικές επιδοτήσεις προς τις νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις για την υιοθέτηση σύγχρονης τεχνολογίας, γ) Η επιστημονική και τεχνολογική βάση υποστηρίζει αποτελεσματικά τη δημιουργία εγχειρημάτων παγκόσμιας κλάσης βασισμένων σε νέες τεχνολογίες, σε τουλάχιστον ένα θεματικό πεδίο.

²⁵ Ενδεικτικά παρατίθενται οι ερωτήσεις: α) Νέα τεχνολογική και επιστημονική γνώση μεταδίδεται αποτελεσματικά από τα πανεπιστήμια και τα ερευνητικά κέντρα προς νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, β) Οι νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις απολαμβάνουν πρόσβαση σε νέες έρευνες και τεχνολογία στον ίδιο βαθμό με τις μεγάλες, καθιερωμένες επιχειρήσεις, γ) Διατίθεται επαρκής υποστήριξη σε μηχανικούς και επιστήμονες προκειμένου οι ιδέες τους να εμπορευματοποιηθούν μέσω νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων.

Διάγραμμα 2.10: Μεταφοράς Έρευνας & Ανάπτυξης (νέες τεχνολογίες, κρατικές επιδοτήσεις, εγχειρήματα υψηλής τεχνολογίας)

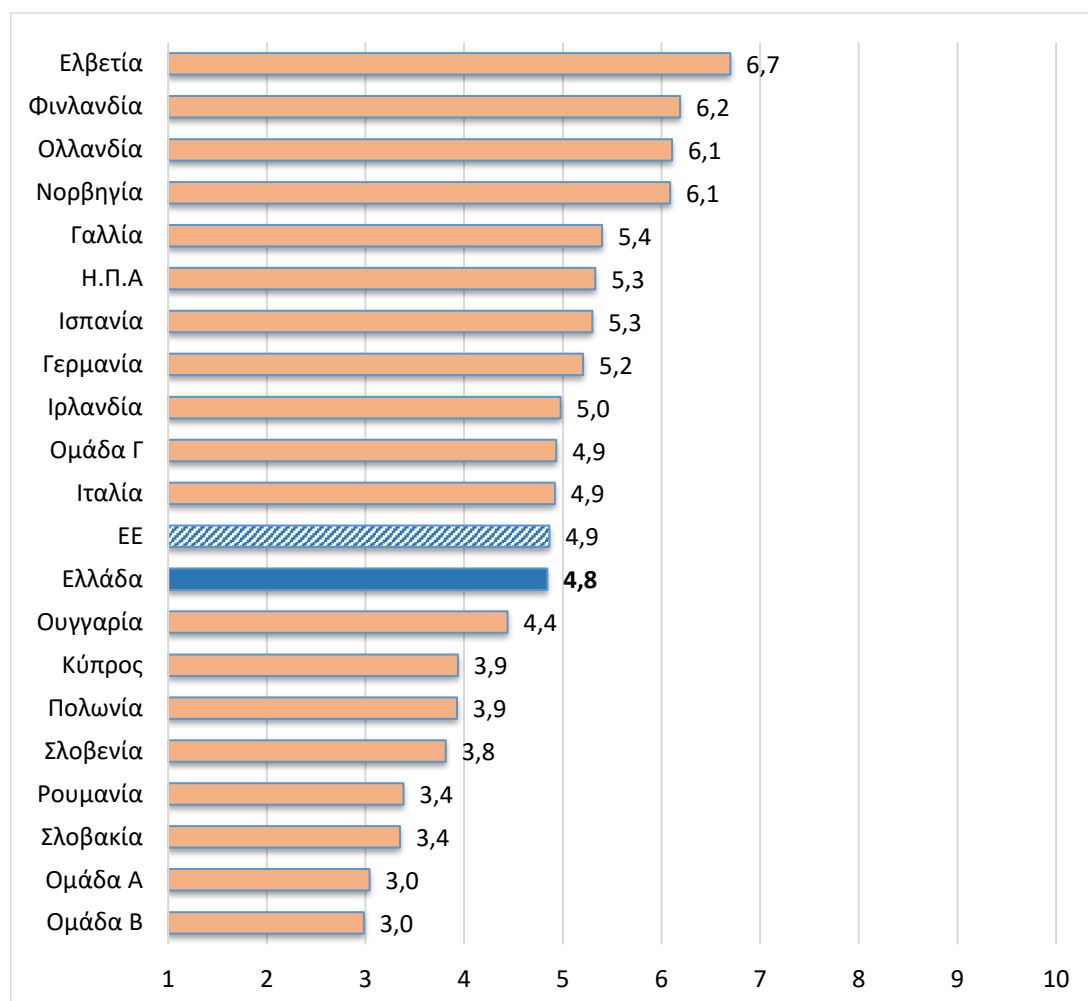
(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Διάγραμμα 2.11: Μεταφοράς Έρευνας & Ανάπτυξης (σύνδεση πανεπιστημίων με επιχειρήσεις, πρόσβαση σε έρευνα και τεχνολογία, στήριξη ανθρώπινου δυναμικού)

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

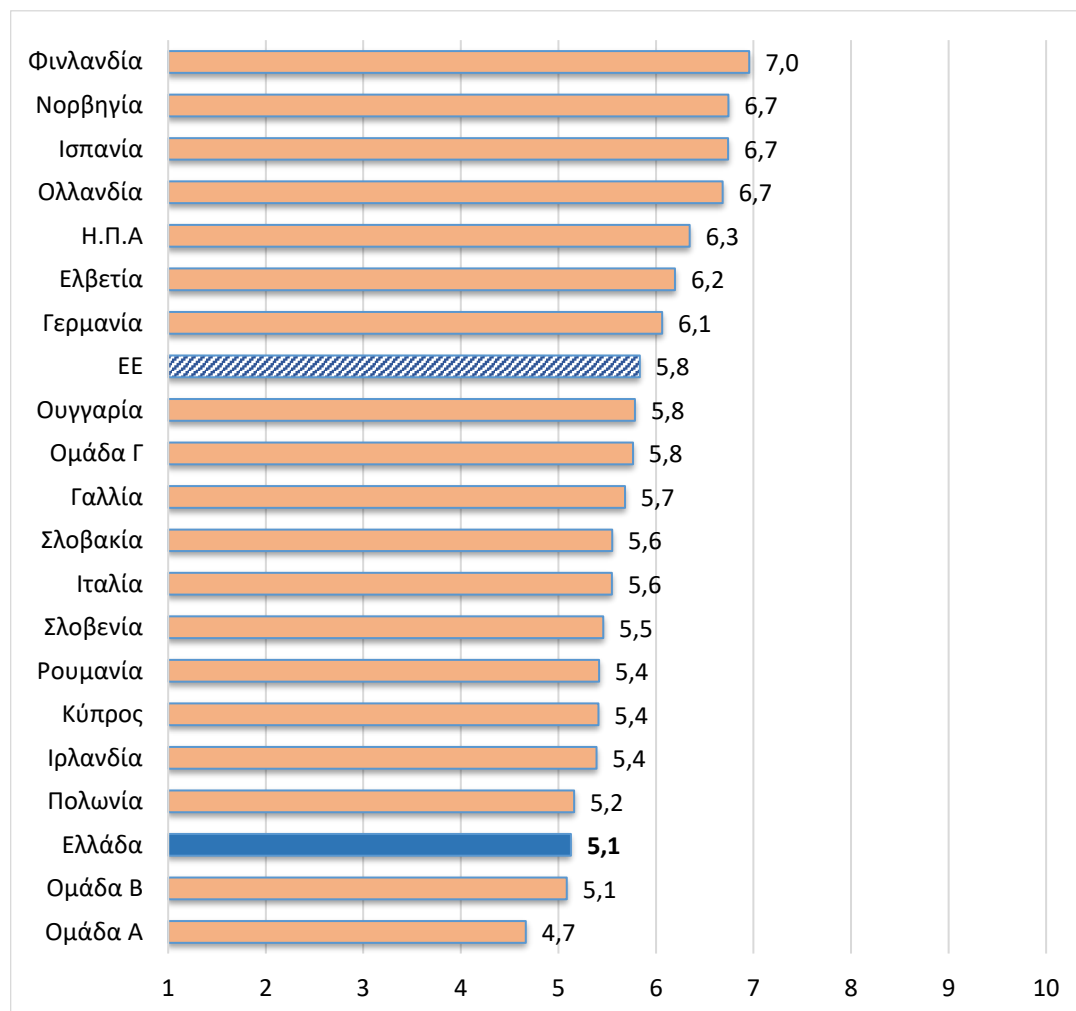
Στη συνέχεια, οι εμπειρογνώμονες καλούνται να αξιολογήσουν την **επάρκεια των εμπορικών υποδομών και υπηρεσιών** για τη στήριξη της επιχειρηματικότητας, με την έννοια της διαθεσιμότητας υποστηρικτικών υπηρεσιών για τη λειτουργία των επιχειρήσεων (consulting, τραπεζικές, νομικές, λογιστικές υπηρεσίες, κλπ.). Γενικότερα, σε αυτό το πλέγμα ερωτήσεων οι κρίσεις είναι θετικές σε όλες της χώρες, σε σύγκριση με τις άλλες διαστάσεις των επιχειρηματικού περιβάλλοντος.²⁶ Ωστόσο, η εικόνα της Ελλάδας συγκριτικά με τις υπόλοιπες χώρες είναι δυσμενής, καθώς ο μέσος όρος απαντήσεων μόλις που ανέρχεται στο 5,1 (υψηλότερο από το 4,9 του 2020) κατατάσσοντας τη χώρα στην τελευταία θέση

²⁶ Παραδείγματα ερωτήσεων είναι τα εξής: α) Είναι εύκολο για τις νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις να έχουν πρόσβαση σε καλούς υπεργολάβους, προμηθευτές και συμβούλους, β) Είναι εύκολο για τις νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις να έχουν πρόσβαση σε σωστές επαγγελματικές νομικές και λογιστικές υπηρεσίες, γ) Είναι εύκολο για τις νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις να

(Διάγραμμα 2.12). Τις υψηλότερες επιδόσεις σημειώνουν η Φινλανδία, με 7,0, ενώ σε ελαφρώς χαμηλότερα επίπεδα ακολουθούν η Νορβηγία, η Ισπανία και η Ολλανδία, με 6,7 για όλες.

Διάγραμμα 2.12: Εμπορική και Επαγγελματική Υποδομή

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

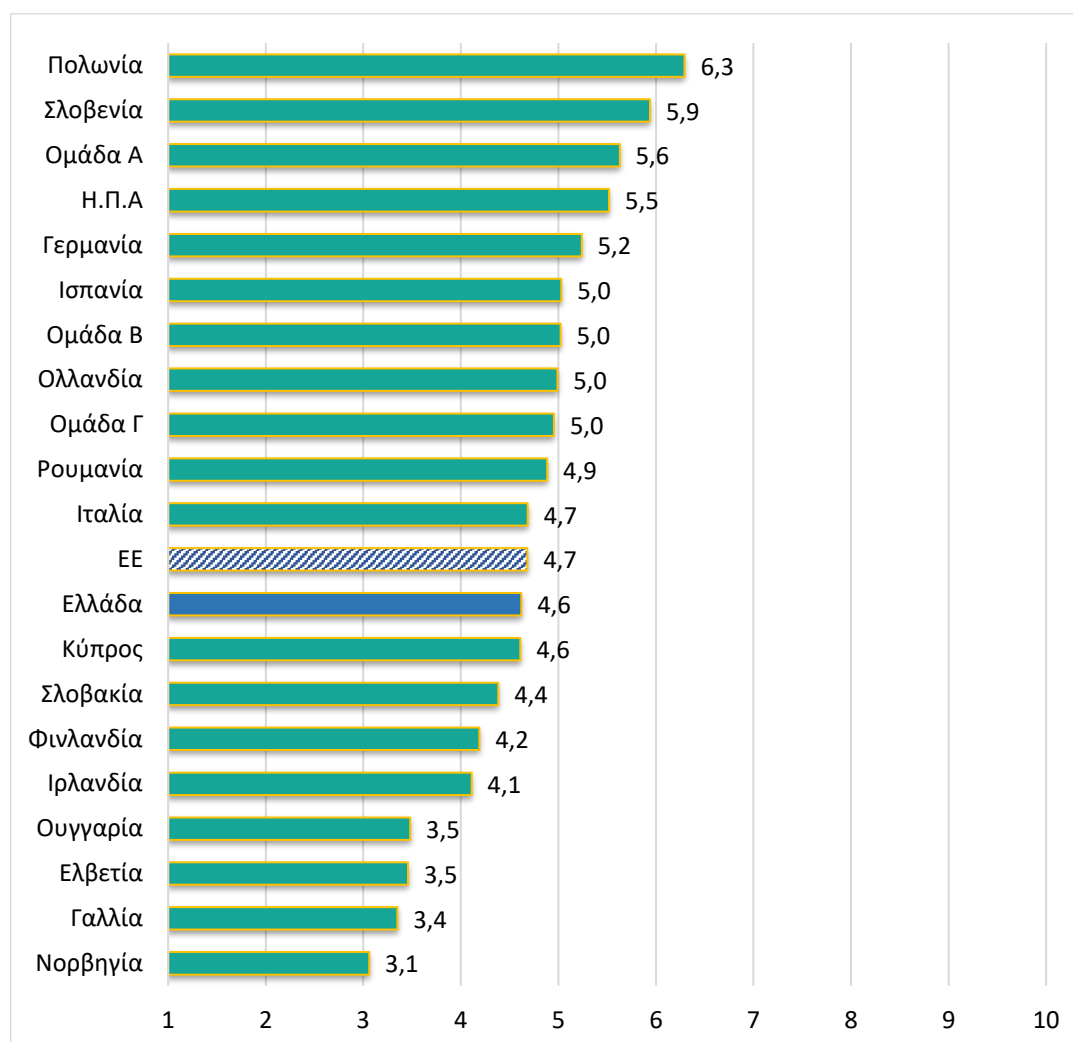
Τα ευρήματα είναι πιο ενθαρρυντικά σε θέματα εγχώριας αγοράς, λόγω ενδεχομένως και της διαδικασίας αναδιάρθρωσης και γενικότερων αλλαγών που συμβαίνουν σε επιμέρους αγορές προϊόντων/υπηρεσιών, καθώς φαίνεται να δημιουργούνται ευκαιρίες σε βαθμό ανάλογο με τις άλλες χώρες, και με πιο ώριμες ίσως αγορές.²⁷ Έτσι η Ελλάδα, με μέσο όρο απαντήσεων στο 4,6 βρίσκεται σε ελαφρώς χαμηλότερα επίπεδα από την ΕΕ (4,7),

²⁷ Ενδεικτικές ερωτήσεις: α) Οι αγορές αγαθών και υπηρεσιών ανάμεσα σε επιχειρήσεις (business to business) μεταβάλλονται δραματικά χρόνο με το χρόνο, β) Οι αγορές καταναλωτικών αγαθών και υπηρεσιών μεταβάλλονται δραματικά χρόνο με το χρόνο.

παρουσιάζοντας υποχώρηση από το 5,3 του 2020, ενώ στην 1^η θέση της σχετικής κατάταξης εξακολουθεί να βρίσκεται η Πολωνία με μέσο όρο 6,3 (Διάγραμμα 2.13).

Διάγραμμα 2.13: Εγχώριες Αγορές (Δυναμική – μεταβαλλόμενες αγορές)

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



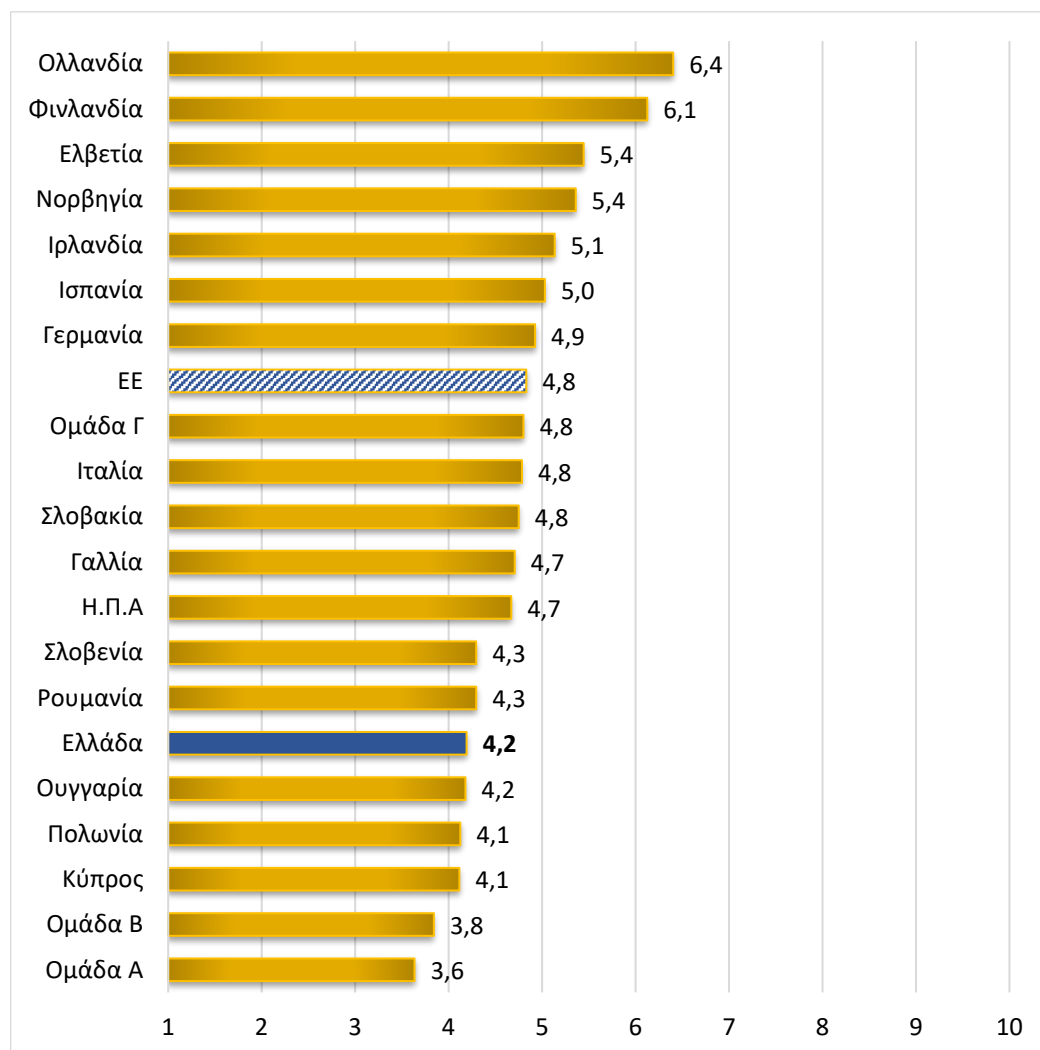
Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Από την άλλη, σημαντικές αδυναμίες εξακολουθούν να υφίστανται στην Ελλάδα όσον αφορά στην είσοδο νέων επιχειρήσεων στην αγορά, καθώς η χώρα εξακολουθεί να βρίσκεται στην τέταρτη θέση από το τέλος της κατάταξης, με μέσο όρο 4,2 έναντι 4,8 στην ΕΕ²⁸ (Διάγραμμα 2.14). Αξίζει να επισημανθεί ότι λίγες χώρες σημειώνουν επιδόσεις άνω του 5, με την Ολλανδία και Φινλανδία να πρωτοπορούν, με μέσο όρο στο 6,4 και 6,1, αντίστοιχα.

²⁸ Παραδείγματα ερωτήσεων είναι τα εξής: α) Οι νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις μπορούν εύκολα να εισέλθουν σε νέες αγορές, β) Οι νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις μπορούν να επωμιστούν το κόστος εισόδου στην αγορά, γ) Οι νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις μπορούν να εισέλθουν στις αγορές χωρίς να εμποδίζονται αδικώς από τις ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις.

Διάγραμμα 2.14: Εγχώριες Αγορές (Διευκόλυνση Εισόδου)

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

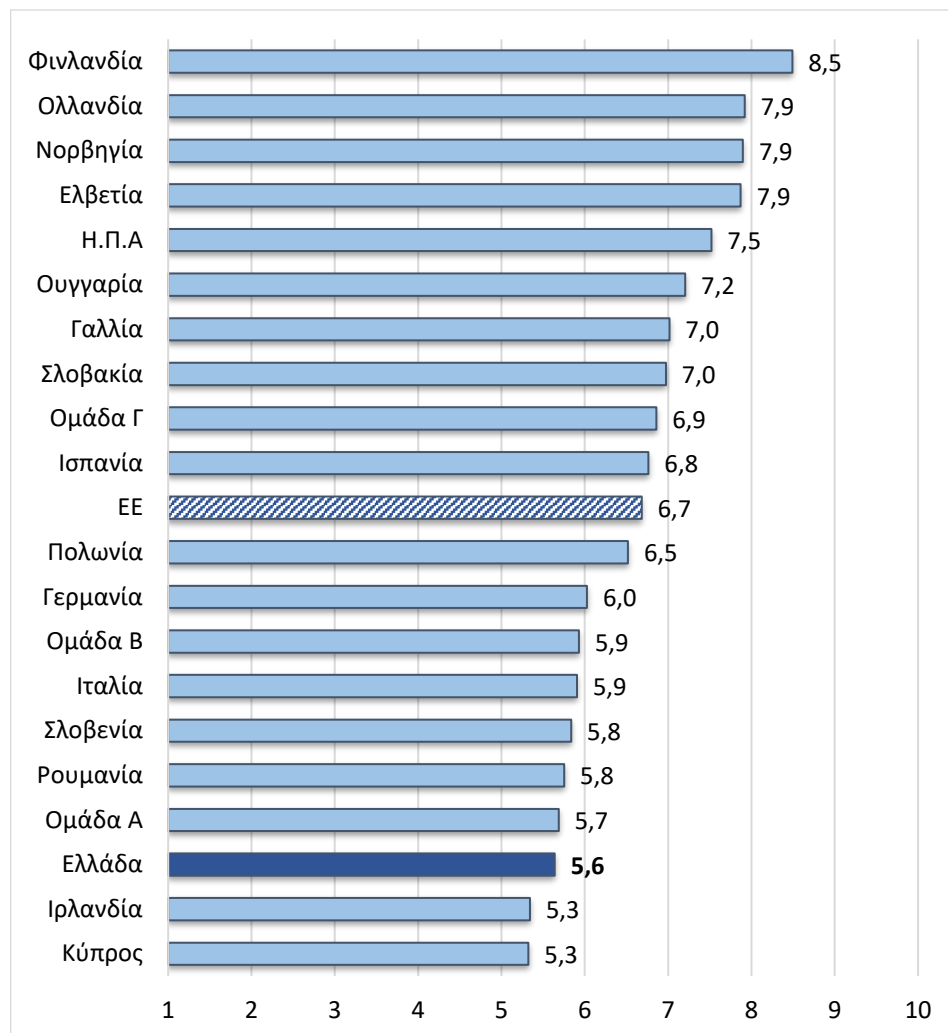
Οι εμπειρογνώμονες κλήθηκαν να αξιολογήσουν και την πρόσβαση των νέων επιχειρήσεων σε υλικές υποδομές όπως είναι τα τηλεπικοινωνιακά δίκτυα, το νερό, το ηλεκτρικό ρεύμα, αλλά και το κόστος των παροχών αυτών. Οι απαντήσεις σε αυτό το πλέγμα ερωτήσεων δίνουν σχετικά καλύτερη εικόνα αλλά και πάλι η Ελλάδα σημειώνει χαμηλή επίδοση. Συγκεκριμένα, η χώρα με τον μέσο όρο των απαντήσεων να διαμορφώνεται στο 5,6, επίδοση που την κατατάσσει στη δεύτερη θέση από το τέλος, μετά την Ιρλανδία και την Κύπρο²⁹(5,3, αμφότερα, Διάγραμμα 2.15). Η Φινλανδία σημειώνει την υψηλότερη επίδοση, με το μέσο

²⁹ Ενδεικτικές ερωτήσεις: α) Η δαπάνη για πρόσβαση σε επικοινωνίες (τηλέφωνο, διαδίκτυο κλπ.) δεν είναι ιδιαίτερα υψηλή για τις νέες ή αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις, β) Μια νέα ή αναπτυσσόμενη επιχείρηση μπορεί να αποκτήσει πρόσβαση στις επικοινωνίες (τηλέφωνο, διαδίκτυο) περίπου σε μια εβδομάδα, γ) Οι νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις μπορούν να ανταπεξέλθουν στο κόστος βασικών τους αναγκών (αέριο, νερό, ηλεκτρικό ρεύμα, αποχέτευση).

όρο των απαντήσεων να διαμορφώνεται στο 8,5, ενώ ακολουθούν σε ελαφρώς χαμηλότερα επίπεδα η Ολλανδία, η Νορβηγία και η Ελβετία, με 7,9 για όλες.

Διάγραμμα 2.15: Πρόσβαση σε Υλικές Υποδομές

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

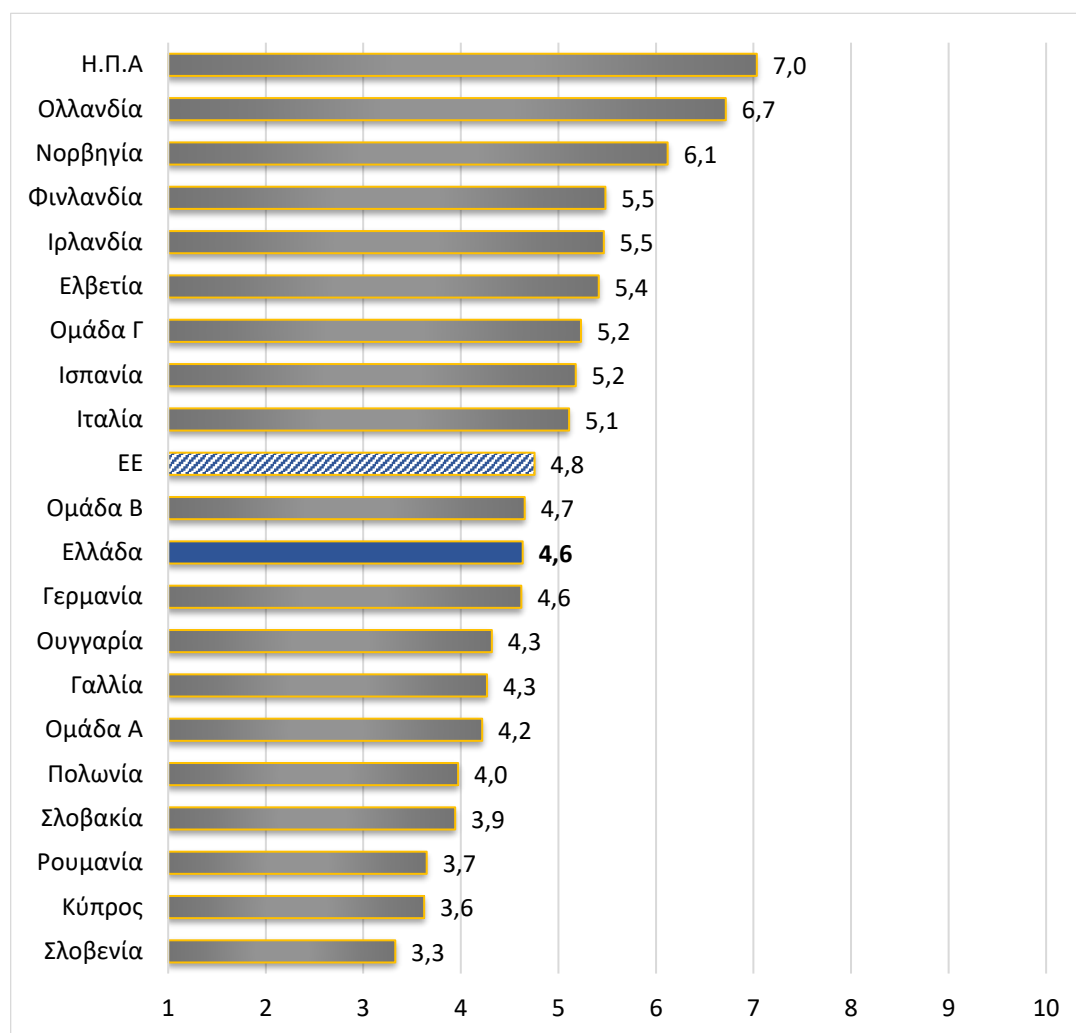
Τέλος, ως προς τα πολιτισμικά και κοινωνικά χαρακτηριστικά της εθνικής κουλτούρας, και πάλι οι εκτιμήσεις των εμπειρογνομόνων είναι αρνητικές, καθώς ο μέσος όρος των απαντήσεων διαμορφώνεται στο 4,6, ελαφρώς υψηλότερος σε σχέση με το 2019, (4,2), ενώ είναι μικρότερος συγκριτικά με την ΕΕ και την Ομάδα Γ (4,8 και 5,2, αντίστοιχα).³⁰ Σε αυτό το πλέγμα ερωτήσεων εξετάζεται κατά πόσο η εθνική κουλτούρα ενθαρρύνει την ανάληψη

³⁰ Παραδείγματα ερωτήσεων είναι τα εξής: α) Η εθνική κουλτούρα δίνει έμφαση στην αυτάρκεια, την αυτονομία και την ατομική πρωτοβουλία, β) Η εθνική κουλτούρα ενθαρρύνει την ανάληψη επιχειρηματικού κινδύνου (risk taking), γ) Η εθνική κουλτούρα ενθαρρύνει τη δημιουργικότητα και την καινοτομία.

επιχειρηματικού κινδύνου, τη δημιουργικότητα και την καινοτομία, κλπ. με τα αποτελέσματα να φέρνουν την Ελλάδα στην τελευταία δεκάδα χωρών (Διάγραμμα 2.16). Τις υψηλότερες επιδόσεις σημειώνουν οι Η.Π.Α., με τον μέσο όρο απαντήσεων να ανέρχεται στο 7,0, ενώ έπονται η Ολλανδία και η Νορβηγία, με 6,7 και 6,1 αντίστοιχα.

Διάγραμμα 2.16: Πολιτισμικά και κοινωνικά χαρακτηριστικά

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



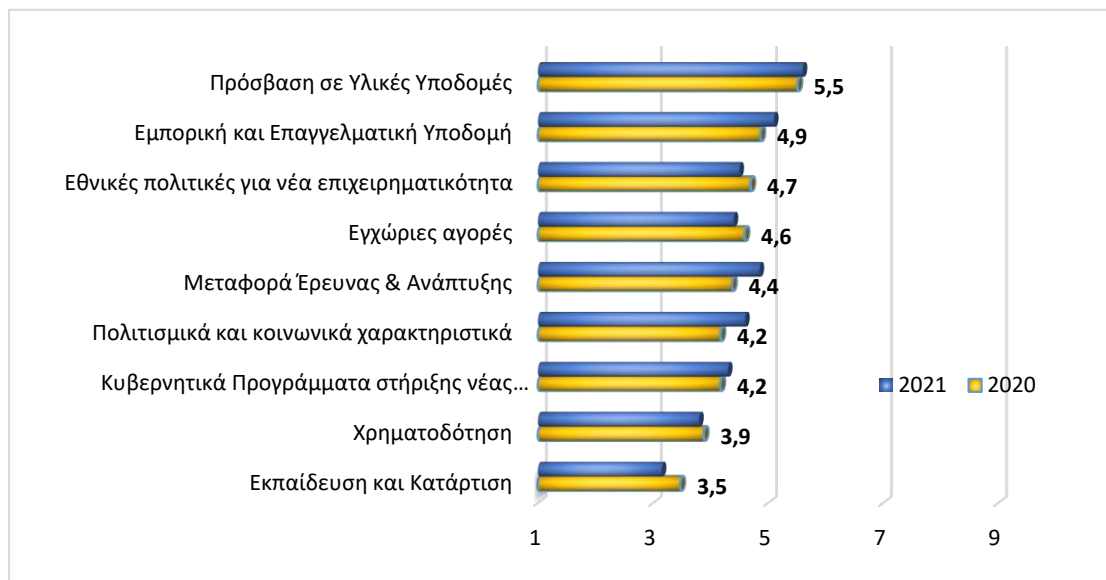
Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Συνοψίζοντας την ανάλυση των αποτελεσμάτων της έρευνας αναδεικνύεται η βελτίωση σε αρκετούς δείκτες σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά, ειδικά στους τομείς που αφορούν κυβερνητικά προγράμματα για τη στήριξη της νέας επιχειρηματικότητας όσο και σε θέματα που σχετίζονται με μεταφορά έρευνας και ανάπτυξης. Επίσης, βελτίωση σημειώθηκε στην τελευταία έρευνα και σε δείκτες που αφορούν στις υλικές υποδομές, σε υπηρεσίες στήριξης της επιχειρηματικότητας, αναφορικά με εμπορικές και επαγγελματικές υποδομές, καθώς και σε πολιτισμικά και ζητήματα κουλτούρας. Ωστόσο, η συνολική εικόνα που προκύπτει από τις

απαντήσεις των εμπειρογνομόνων αναδεικνύει τη χαμηλή δυναμική της εγχώριας επιχειρηματικότητας που οφείλεται κυρίως σε μακροχρόνιες, δομικές/διαρθρωτικές αδυναμίες της χώρας, οι οποίες ωστόσο τα τελευταία χρόνια φαίνεται να εξαλείφονται σε ένα μικρό βαθμό. Ενδεχομένως και η ανασχετική επίδραση στην έναρξη νέων εγχειρημάτων που είχε η πανδημική κρίση, να συνέβαλε σε έναν βαθμό στην διατήρηση αυτών των αδυναμιών. Από την άλλη θα μπορούσε να ειπωθεί, ότι η υγειονομική κρίση δημιούργησε νέες ανάγκες για προϊόντα και υπηρεσίες, οι οποίες ωστόσο από ό,τι φαίνεται καλύφθηκαν από τις ήδη υπάρχουσες επιχειρήσεις. **Παράγοντες που επιδρούν ανασταλτικά στην ενίσχυση της επιχειρηματικότητας σχετίζονται με την ιδιαίτερα περιορισμένη διαθεσιμότητα μηχανισμών χρηματοδότησης, και την περιορισμένη διαθεσιμότητα εθνικών προγραμμάτων για τη στήριξη της νέας επιχειρηματικότητας (**

Διάγραμμα 2.17). Οι βασικές αδυναμίες στήριξης των νέων εγχειρημάτων στην Ελλάδα προέρχονται σε σημαντικό βαθμό από την έλλειψη εθνικών πολιτικών και στοχευμένων στρατηγικών για την προώθηση της νεοφυούς επιχειρηματικότητας. Σημαντικά εμπόδια στην επιχειρηματικότητα, τα οποία ωστόσο, παρουσιάζουν τάση βελτίωσης σε σχέση με το 2020, αφορούν την αδυναμία υλοποίησης νέων εγχειρημάτων υψηλής τεχνολογίας αλλά και υιοθέτησης σύγχρονων συστημάτων, απόρροια της ασθενούς συνεργασίας εκπαιδευτικών ιδρυμάτων και επιχειρήσεων για την τεχνολογική και επιστημονική υποστήριξη των νέων εγχειρημάτων.

Διάγραμμα 2.17: Επιδόσεις εγχώριου επιχειρηματικού περιβάλλοντος σε όλες τις διαστάσεις, για τα έτη 2020 -2021



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

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

- Η έλλειψη ενιαίου ρυθμιστικού πλαισίου αναφορικά με τη φορολογία των νέων επιχειρήσεων, στη γραφειοκρατία και γενικότερα στους ισχύοντες κανονισμούς και τον ρόλο των δημόσιων φορέων που εποπτεύουν την ίδρυση των νέων επιχειρήσεων.
- Η περιορισμένη διασύνδεση ερευνητικών κέντρων, και ακαδημαϊκών ιδρυμάτων με τον επιχειρηματικό ιστό, αλλά και η ελλιπής σύνδεση εκπαίδευσης/κατάρτισης και αγοράς. Οι περιορισμένες δομές μεταφοράς τεχνολογίας, καινοτομίας και γνώσης στις επιχειρήσεις θεωρούνται από τους εμπειρογνώμονες ανασταλτικός παράγοντας για την ανάπτυξη της υγιούς και βιώσιμης επιχειρηματικότητας.
- Η περιορισμένη διάθεση και η ελλιπής πρόσβαση σε σύγχρονους χρηματοδοτικούς μηχανισμούς και κατ' επέκταση η περιορισμένη ρευστότητα αποτελούν καθοριστικούς παράγοντες για την ανάπτυξης νέων επιχειρήσεων.

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

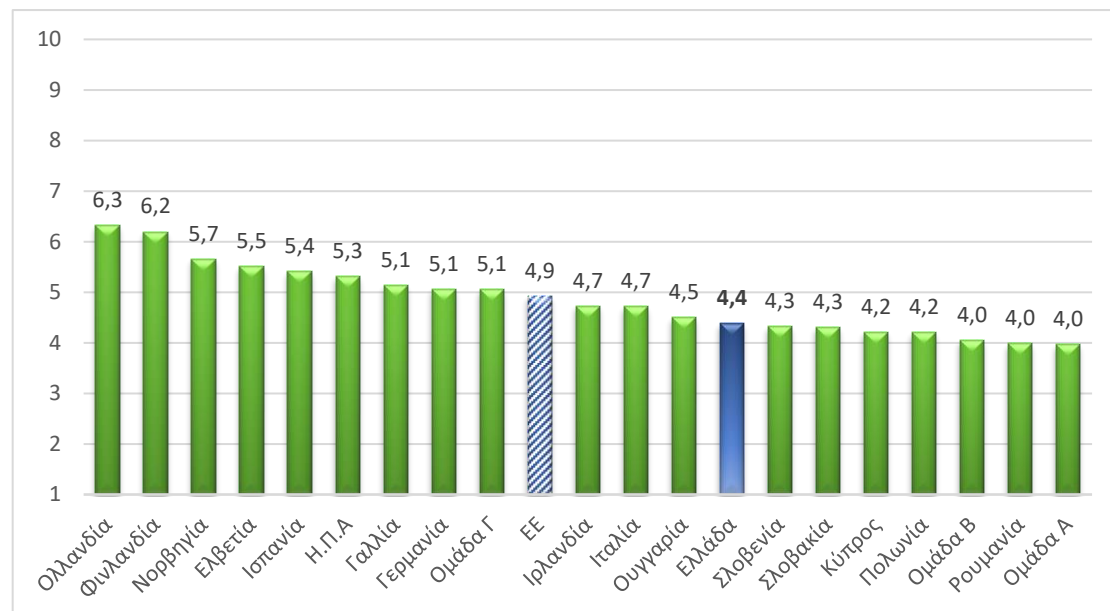
- Σταθερότητα του φορολογικού συστήματος και βελτίωση του θεσμικού και ρυθμιστικού πλαισίου
- Ψηφιοποίηση διαδικασιών και γενικότερα εκσυγχρονισμό της δημόσιας διοίκησης και των αρμοδίων αρχών για την εξάλειψη της γραφειοκρατίας
- Στρατηγικές που ενθαρρύνουν την επιχειρηματικότητα και παρέχουν κίνητρα για την υλοποίηση νέων εγχειρημάτων. Δημόσια προγράμματα και ειδικές πρωτοβουλίες για τη στήριξη της επιχειρηματικότητας, και κυρίως για νέους επιχειρηματίες, γυναίκες και άνεργους και σε περιφερειακό επίπεδο
- Σύνδεση πανεπιστημίων και ερευνητικών κέντρων με τον επιχειρηματικό ιστό με στόχο τη διάχυση επιστημονικής πληροφόρησης, ανάπτυξης καινοτομίας και μεταφορά τεχνογνωσίας για τη στήριξη νέων εγχειρημάτων
- Εξειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό με κατάλληλη επαγγελματική κατάρτιση για την υποστήριξη και ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών
- Τη διάθεση σύγχρονων χρηματοοικονομικών εργαλείων για την παροχή χρηματοδοτικής στήριξης και ρευστότητας για την υλοποίηση βιώσιμων και παραγωγικών επενδύσεων.

2.2 Ο ΔΕΙΚΤΗΣ ΕΘΝΙΚΟΥ ΠΛΑΙΣΙΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

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

Έτσι λοιπόν, αναφορικά με τον δείκτη NECI, η Ελλάδα βρίσκεται στη μέση της κατάταξης, με μέσο όρο απαντήσεων στο 4,4, (Διάγραμμα 2.18). Ξεχωρίζουν η Ολλανδία και η Φινλανδία με μέσο όρο απαντήσεων στο 6,3 και 6,2, αντίστοιχα.

Διάγραμμα 2.18: Δείκτης NECI



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

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

2.3 ΟΙ ΕΠΙΔΡΑΣΕΙΣ ΤΗΣ ΥΓΕΙΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΡΙΣΗΣ ΣΤΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Στη παρούσα ενότητα παρουσιάζονται τα αποτελέσματα της έρευνας των εμπειρογνομόνων σε ερωτήσεις που αφορούν στις επιπτώσεις της πανδημίας στον επιχειρηματικό ιστό της χώρας, και κυρίως σχετικά με τις επιδράσεις στη λειτουργία των επιχειρήσεων, καθώς και στα κυβερνητικά μέτρα προστασίας του εγχώριου επιχειρηματικού ιστού.

Έτσι λοιπόν, αναφορικά με το κόστος ψηφιοποίησης των υπηρεσιών, όπως για παράδειγμα η δημιουργία πλατφορμών επικοινωνίας με τον πελάτη ή τον προμηθευτή, η υιοθέτηση της τηλεργασίας, η Ελλάδα, με μέσο όρο 6,8 βρίσκεται στη μέση της κατάταξης, με σχεδόν όλες ωστόσο τις χώρες να σημειώνουν επιδόσεις άνω του 6,3 (Διάγραμμα 2.19). Η επιβολή μέτρων περιορισμού των μετακινήσεων των εργαζομένων, καθώς και η περιορισμένη λειτουργία του λιανικού εμπορίου για αρκετούς μήνες ανάγκασε τις επιχειρήσεις να υιοθετήσουν νέους τρόπους λειτουργίας, μέσω της ψηφιοποίησης των υπηρεσιών τους σε όλες τις χώρες.³¹

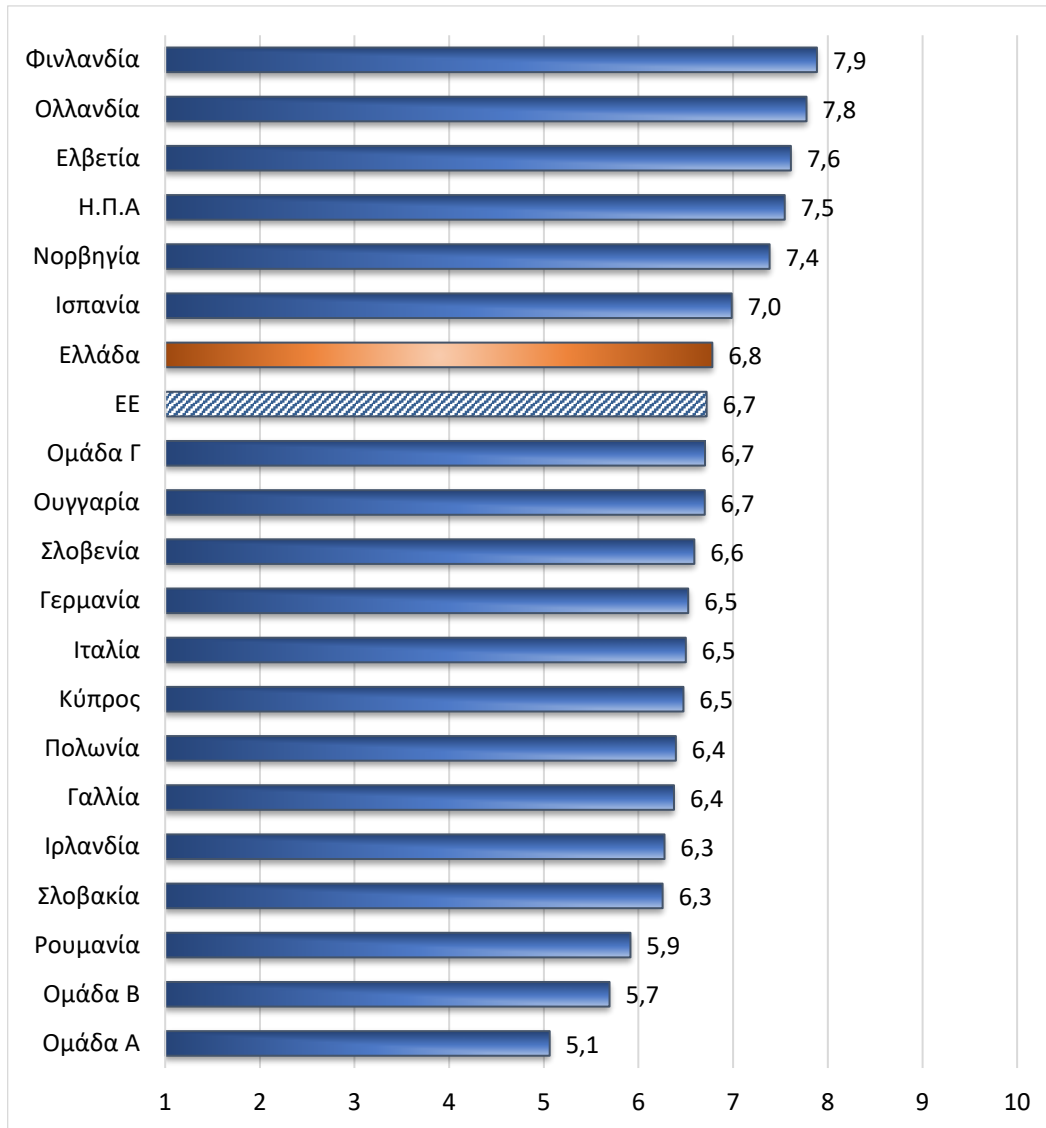
Η πανδημική κρίση επέφερε και επαρκή κρατική υποστήριξη με τη μορφή ειδικών επιδοτήσεων, φορολογικών πλεονεκτημάτων για τη στήριξη των επιχειρήσεων σε όλους τους τομείς. Σε αυτό το πλέγμα ερωτήσεων³² η Ελλάδα συγκεντρώνει μέσο όρο 6,0, επίδοση που την φέρνει στις πρώτες θέσεις της κατάταξης, μαζί με τη Γαλλία και τη Νορβηγία (Διάγραμμα 2.20). Οι υψηλότερες επιδόσεις καταγράφονται στο Σλοβενία και την Ολλανδία, με 6,5, αμφότερα.

³¹ Παραδείγματα ερωτήσεων α) ένας σημαντικός αριθμός νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων μπορεί να αντέξει το κόστος της ψηφιοποίησης που απαιτείται λόγω της πανδημίας για να γίνει μια επιχείρηση αρκετά ανταγωνιστική, και β) ένας σημαντικός αριθμός νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων υιοθετούν την τηλεργασία ως αποτέλεσμα της πανδημίας του COVID-19.

³² Παραδείγματα ερωτήσεων α) λόγω της πανδημίας, υπάρχει επαρκής κρατική υποστήριξη με τη μορφή ειδικών επιδοτήσεων, φορολογικών πλεονεκτημάτων ή κατάρτισης για να βοηθήσει όλους τους τύπους επιχειρήσεων σε όλους τους τομείς να εφαρμόσουν ή/και να υιοθετήσουν ψηφιακές υπηρεσίες, β) λόγω της πανδημίας, η gig οικονομία (οικονομία της ελεύθερης αγοράς) έχει γίνει ένας σημαντικός μοχλός για την ίδρυση νέων επιχειρήσεων, γ) λόγω της πανδημίας, ένας σημαντικός αριθμός νέων και αναπτυσσόμενων εταιρειών υιοθετούν επιχειρηματικά μοντέλα ανοιχτής οικονομίας και, δ) λόγω της πανδημίας, ένας σημαντικός αριθμός νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων δίνει προτεραιότητα στην προστασία του περιβάλλοντος έναντι της κερδοφορίας ή της ανάπτυξης.

Διάγραμμα 2.19: Προσαρμοστικότητα της επιχειρηματικής δραστηριοποίησης (συμπεριλαμβανομένου κόστους ψηφιοποίησης και της τηλεργασίας)

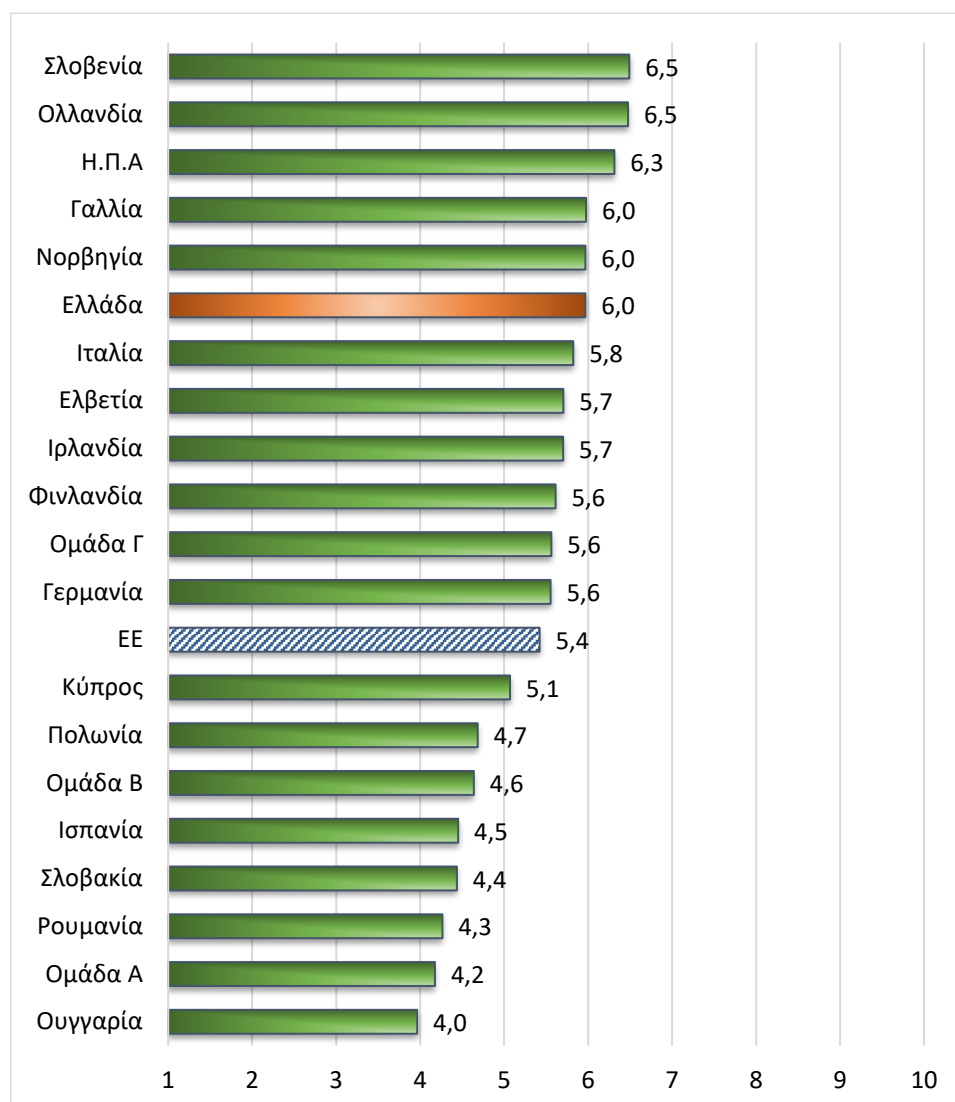
(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Διάγραμμα 2.20: Νέες πολιτικές και προκλήσεις λόγω της πανδημίας

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

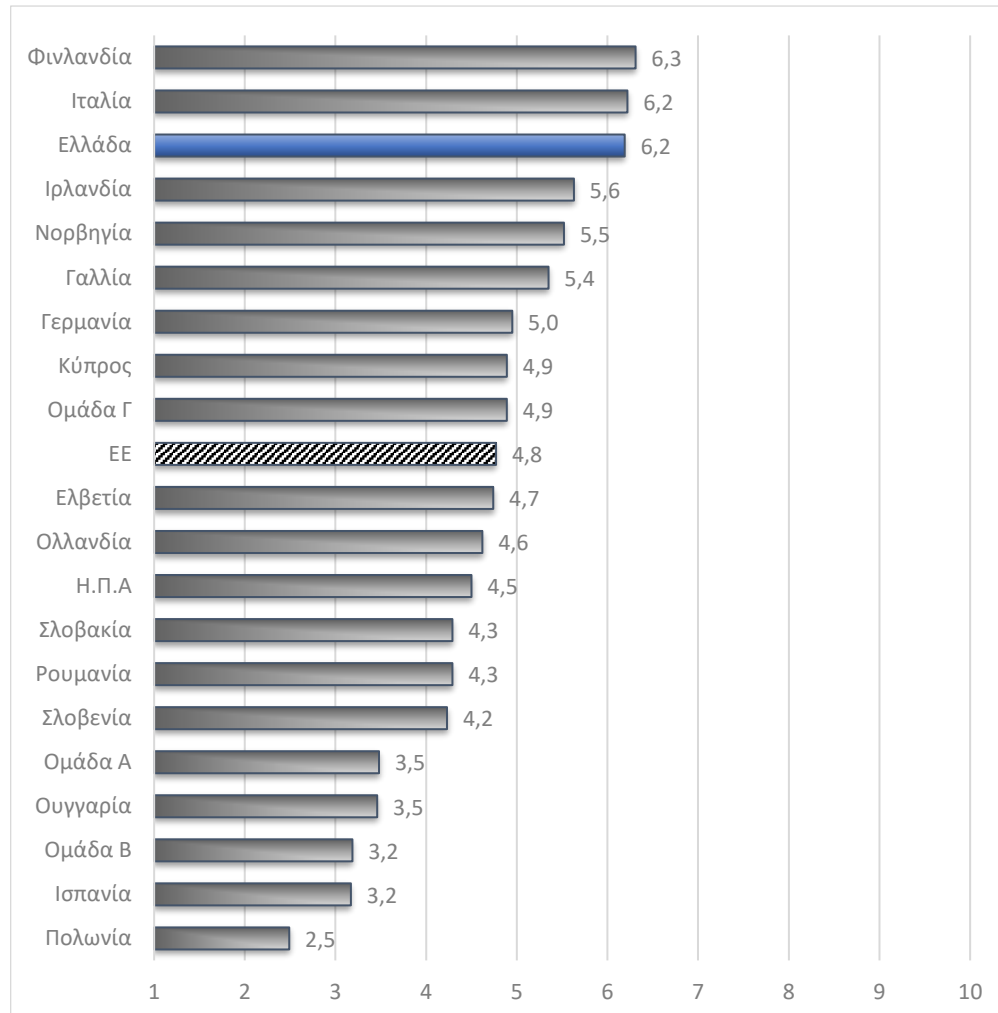
Αναφορικά με τα κυβερνητικά μέτρα επιτάχυνσης της «πράσινης ατζέντας» ή με συγκεκριμένη περιβαλλοντική πολιτική,³³ η Ελλάδα σημειώνει τη δεύτερη καλύτερη επίδοση, με τον δείκτη να διαμορφώνεται στο 6,2, μαζί με την Ιταλία, με τη Φινλανδία να προηγείται με επίδοση 6,3, (Διάγραμμα 2.21). Οι εμπειρογνώμονες εγχωρίως αξιολογούν θετικά την υιοθέτηση κυβερνητικών μέτρων περιβαλλοντικής ευαισθητοποίησης και βιωσιμότητας την περίοδο της υγειονομικής κρίσης, καθώς φαίνεται ότι αυτά στήριξαν την επιχειρηματική

³³ Ερώτηση: Ως αποτέλεσμα της πανδημίας, η κυβέρνηση έχει επιταχύνει την «πράσινη ατζέντα» ή συγκεκριμένη περιβαλλοντική πολιτική, λαμβάνοντας αποτελεσματικά μέτρα για την βιωσιμότητα και την περιβαλλοντικής ευαισθησία μεταξύ όλων των επιχειρήσεων

κοινότητα. Τις χαμηλότερες επιδόσεις σημειώνουν η Ισπανία και η Πολωνία με μόλις ένα 3,2 και 2,5, αντίστοιχα.

Διάγραμμα 2.21: Κυβερνητικά μέτρα περιβαλλοντικής ευαισθητοποίησης και βιωσιμότητας

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



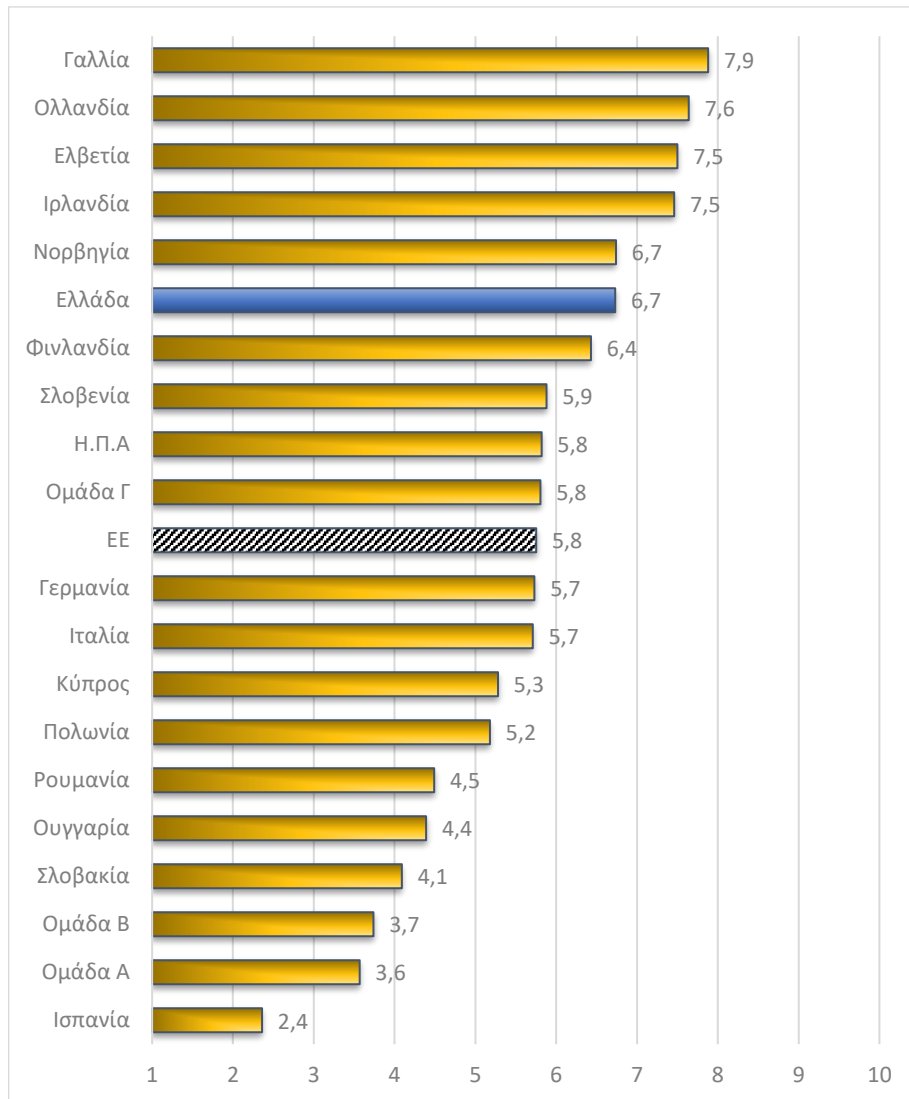
Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Ως προς τα κυβερνητικά μέτρα αποφυγής μαζικής διακοπής λειτουργίας επιχειρήσεων,³⁴ η Ελλάδα συγκεντρώνει κατά μέσο όρο, 6,7, όπως η Νορβηγία, ενώ οι υψηλότερες επιδόσεις καταγράφονται στη Γαλλία και στην Ολλανδία με 7,9 και 7,6, αντίστοιχα (Διάγραμμα 2.22).

³⁴ Ερώτηση: Τα μέτρα που έλαβε η κυβέρνηση κατά τη διάρκεια των πρώτων 12 μηνών της πανδημίας συνέβαλαν στην αποφυγή σημαντικής μείωσης του αριθμού νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων και των σχετικών με αυτές θέσεων εργασίας

Διάγραμμα 2.22: Κυβερνητικά μέτρα αποφυγής μαζικής απώλειας νέων και αναπτυσσόμενων επιχειρήσεων

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

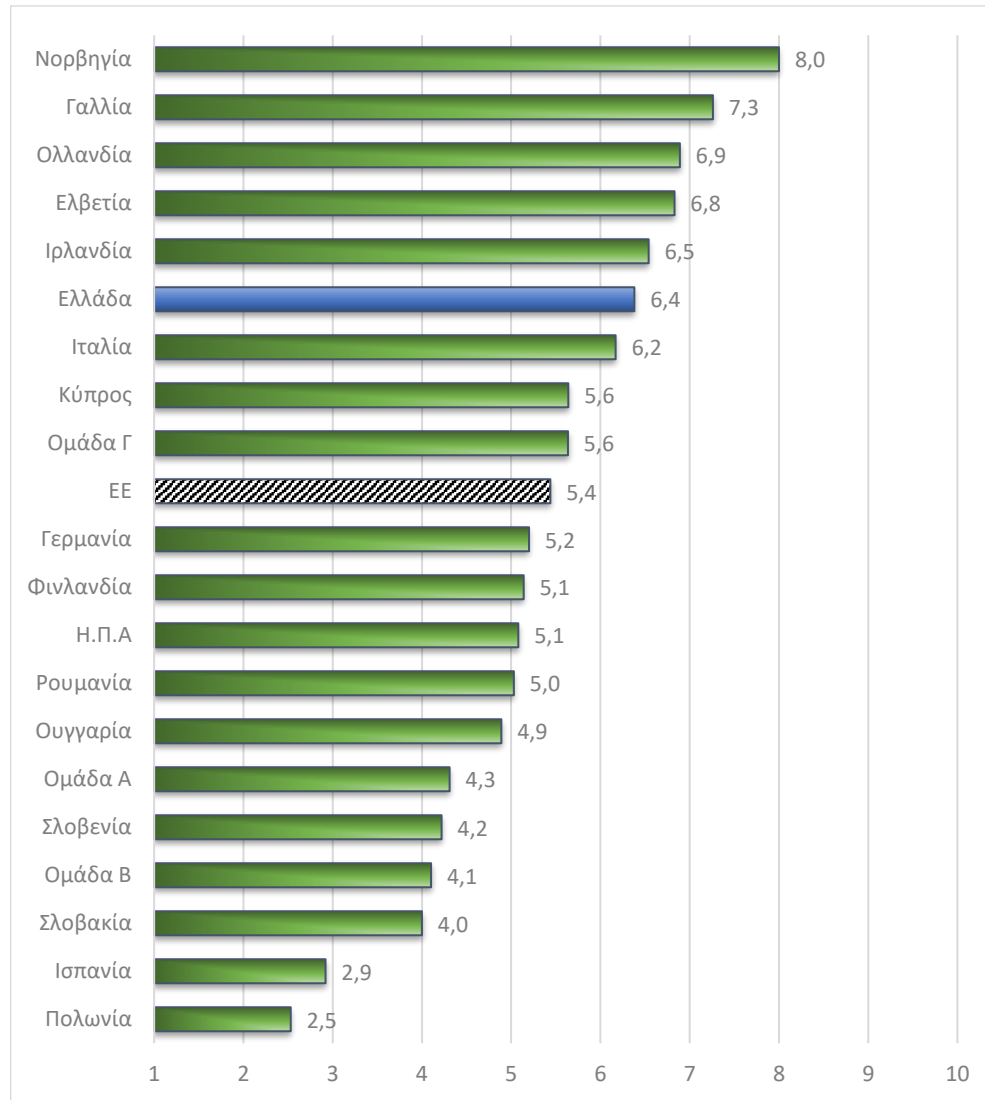
Αναφορικά με κυβερνητικές αποφάσεις για τον έλεγχο της κρίσης στην υγεία,³⁵ η Ελλάδα με επίδοση στο 6,4 εντοπίζεται στο πρώτο μισό της κατάταξης, με επίδοση 6,4 (Διάγραμμα 2.23). Οι εμπειρογνώμονες αξιολογούν θετικά και προς τη σωστή κατεύθυνση τις αποφάσεις της κυβέρνησης για τον έλεγχο της υγειονομικής κρίσης, εύρημα το οποίο αναδεικνύει σε ένα βαθμό ότι οι νέες και αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις αφενός στηρίχθηκαν, αφετέρου δεν επλήγησαν από τα μέτρα προστασίας της δημόσιας υγείας. Οι υψηλότερες επιδόσεις

³⁵ Ερώτηση: Η κυβέρνηση λαμβάνει αποτελεσματικές αποφάσεις για τον έλεγχο της κρίσης στην υγεία, επιβαρύνοντας όσο το δυνατόν λιγότερο την οικονομία.

καταγράφονται στη Νορβηγία, με 8,0, ενώ έπονται η Γαλλία και η Ολλανδία με 7,3, και 6,9, αντίστοιχα.

Διάγραμμα 2.23: Κυβερνητικά μέτρα για την αντιμετώπιση της κρίσης στην υγεία

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Συνοψίζοντας, από την έρευνα εμπειρογνομόνων προκύπτει ότι οι εγχώριες επιχειρήσεις προσαρμόστηκαν σε έναν βαθμό στη νέα πραγματικότητα, κυρίως μέσω της ψηφιοποίησης των υπηρεσιών τους και την υιοθέτηση τηλεργασίας. Επίσης, φαίνεται ότι τα κυβερνητικά μέτρα στήριξης τόσο για την προστασία του περιβάλλοντος όσο και για την εύρυθμη λειτουργία των επιχειρήσεων αξιολογήθηκαν θετικά, ενώ ανάμεσα στις χώρες που συμμετείχαν στην έρευνα οι εγχώριες επιχειρήσεις διακρίνονται για την ψηφιοποίηση των υπηρεσιών της.

2.4 ΓΥΝΑΙΚΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Στην παρούσα ενότητα αναλύονται διάφορες πτυχές της γυναικείας επιχειρηματικότητας, όπως αξιολογούνται από τους ειδικούς εμπειρογνώμονες της χώρας.

Αναφορικά με το αν υπάρχουν επαρκείς προσιτές υπηρεσίες υποστήριξης η Ελλάδα καταγράφει επίδοση μόλις 3,8 έναντι 4,7 της ΕΕ27 και 4,5 της Ομάδας Γ (υψηλού εισοδήματος, Διάγραμμα 2.24).³⁶ Ο μέσος όρος των απαντήσεων στην Ελλάδα, κατατάσσει τη χώρα κάτω του μέσου όρου, αναδεικνύοντας την υστέρηση της σε σχέση με τις ευρωπαϊκές χώρες, εύρημα το οποίο εξηγεί και την περιορισμένη γυναικεία επιχειρηματικότητα. Την υψηλότερη επίδοση σημείωσε η Φινλανδία, με 8,1, ενώ σε ελαφρώς χαμηλότερα επίπεδα ακολούθησαν η Νορβηγία και η Ολλανδία, με επίδοση 6,8 και 6,1, αντίστοιχα. Στον αντίποδα, η Ισπανία και η Ιρλανδία φαίνεται να είναι οι χώρες με τις πιο ελλειπείς υποδομές και υπηρεσίες στήριξης. Οι υπηρεσίες υποστήριξης αφορούν σε δομές και υπηρεσίες φροντίδας παιδιών, υπηρεσίες κατ' οίκον, προγράμματα μετά το σχολείο, καθώς και προγράμματα φροντίδας ηλικιωμένων, έτσι ώστε οι γυναίκες να μπορούν να συνεχίσουν να διευθύνουν τις επιχειρήσεις τους ακόμη και μετά τη δημιουργία οικογένειας.

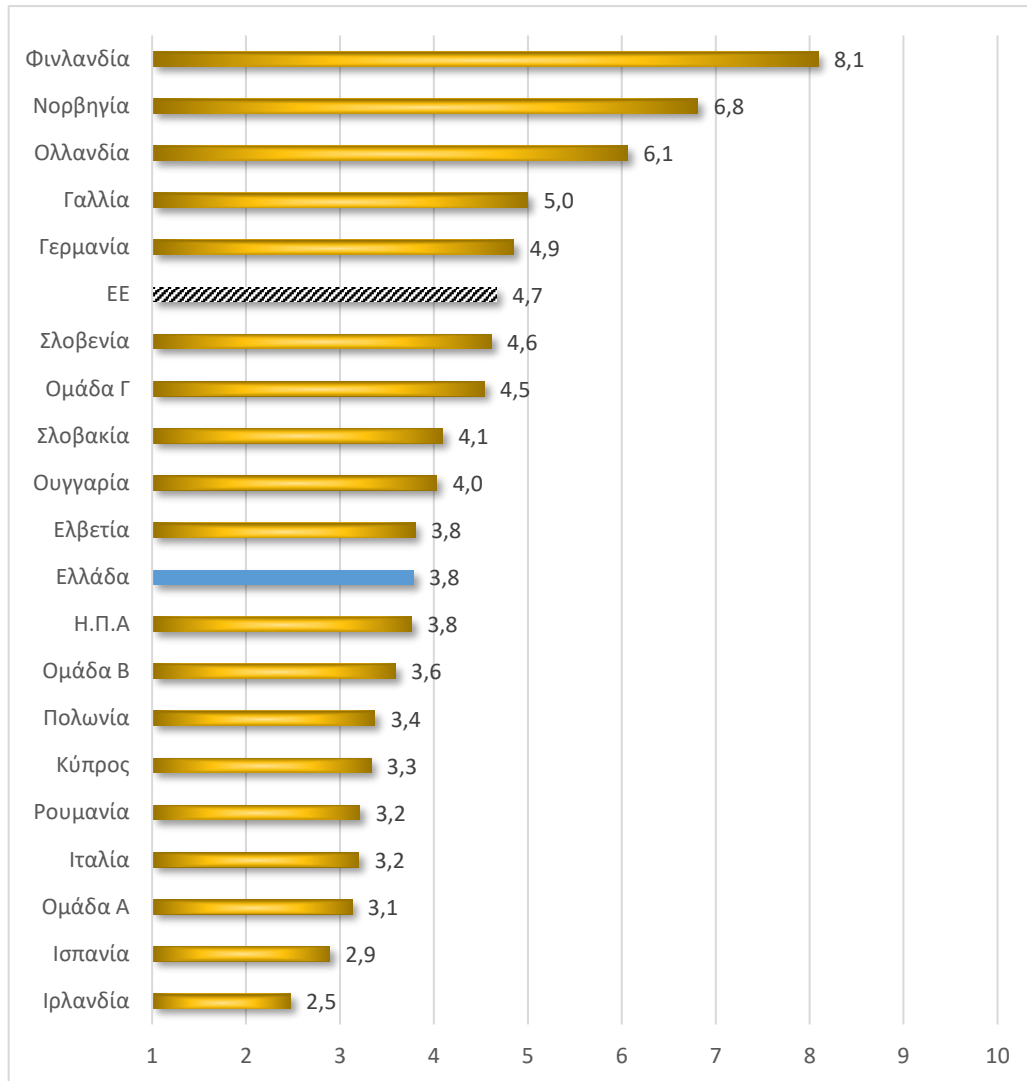
Η εικόνα είναι απογοητευτική και στην περίπτωση του θεσμικού πλαισίου,³⁷ καθώς ο εγχώριος δείκτης σχετικά με το αν οι κανονισμοί για τους επιχειρηματίες είναι τόσο ευνοϊκοί που οι γυναίκες προτιμούν να γίνουν επιχειρηματίες αντί να γίνουν υπάλληλοι, για την Ελλάδα διαμορφώθηκε μόλις στο 2,8, όταν στην ΕΕ27 ανήλθε στο 3,3 και στην Ομάδα Γ στο 3,5 (Διάγραμμα 2.25). Η υψηλότερη επίδοση καταγράφηκε στη Φινλανδία και στην Ολλανδία, με 4,4 και 4,3 αντίστοιχα. Αξίζει να σημειωθεί ότι όλες οι χώρες συγκεντρώνουν βαθμολογία κάτω του 5, εύρημα το οποίο σε έναν βαθμό αναδεικνύει τα σημαντικά περιθώρια βελτίωσης των θεσμικών πλαισίων σε επίπεδο χωρών.

³⁶ Ερώτηση: Υπάρχουν επαρκείς προσιτές υπηρεσίες υποστήριξης (δηλαδή φροντίδα παιδιών, υπηρεσίες κατ' οίκον, προγράμματα μετά το σχολείο, φροντίδα ηλικιωμένων), έτσι ώστε οι γυναίκες να μπορούν να συνεχίσουν να διευθύνουν τις επιχειρήσεις τους ακόμη και μετά τη δημιουργία οικογένειας.

³⁷ Ερώτηση: Οι κανονισμοί για τους επιχειρηματίες είναι τόσο ευνοϊκοί που οι γυναίκες προτιμούν να γίνουν επιχειρηματίες αντί να γίνουν υπάλληλοι.

Διάγραμμα 2.24: Επαρκείς υπηρεσίες υποστήριξης

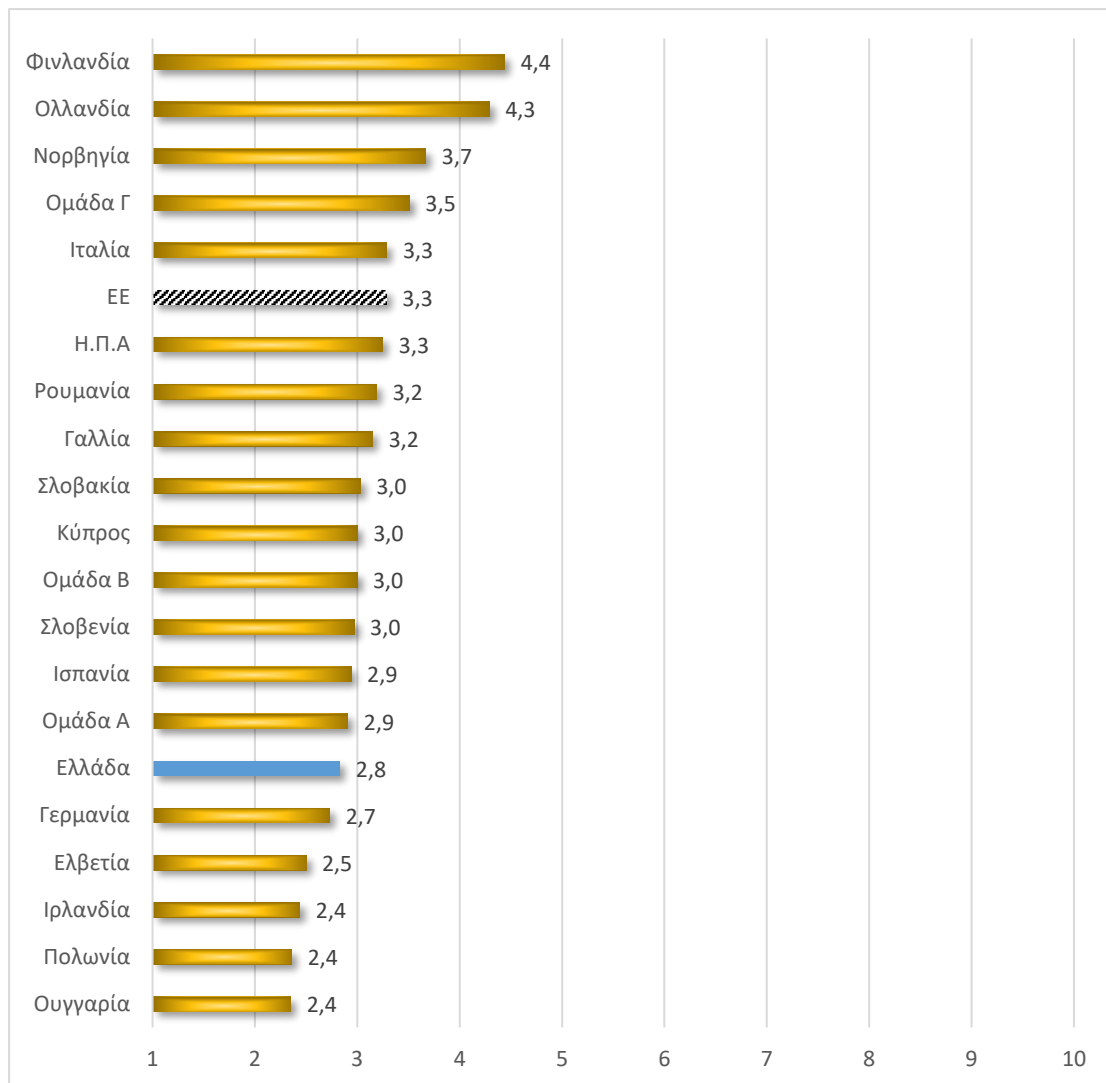
(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Διάγραμμα 2.25: Ευνοϊκό θεσμικό πλαίσιο

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



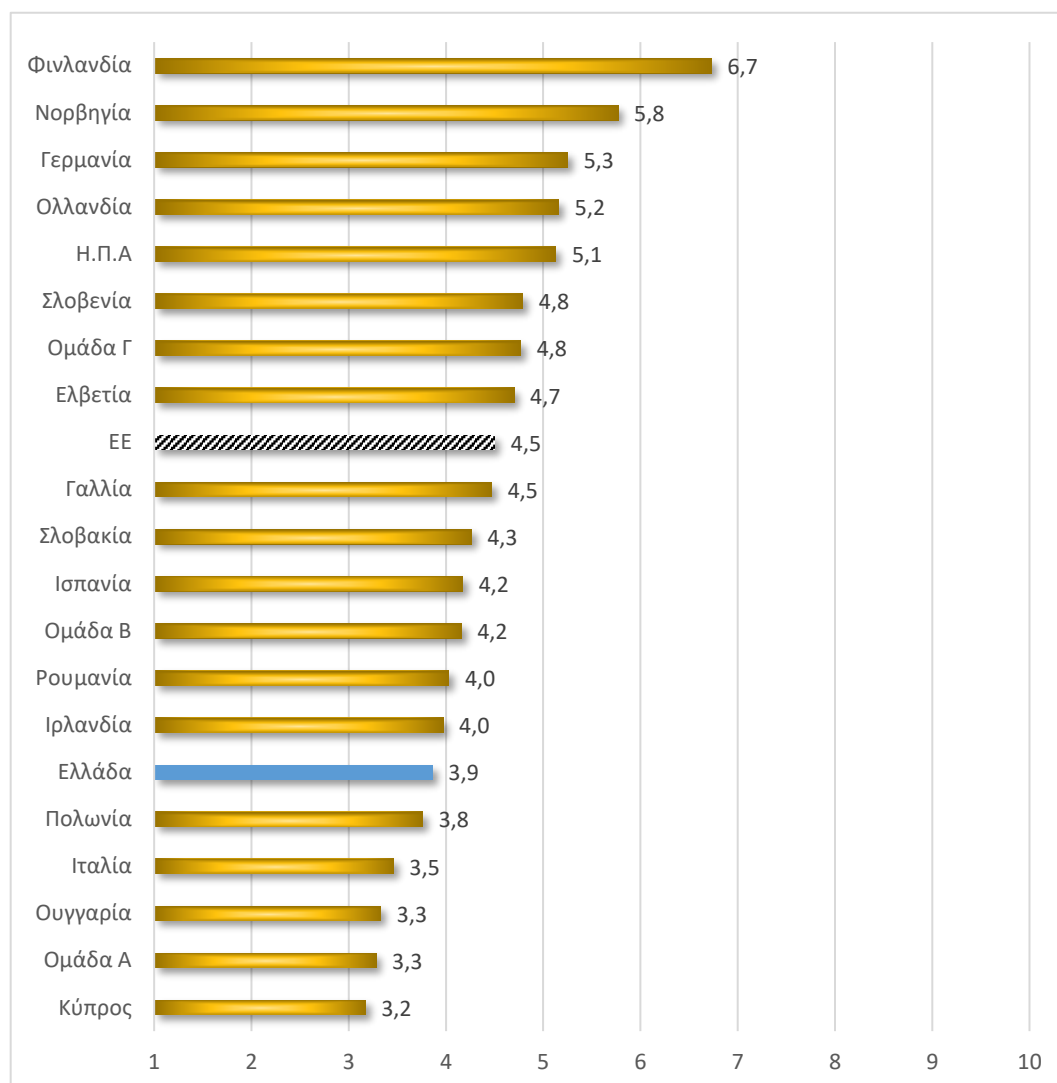
Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Αναφορικά με το αν η εθνική κουλτούρα ενθαρρύνει τις γυναίκες εξίσου με τους άνδρες να αυτοαπασχολούνται ή να ξεκινήσουν μια νέα επιχείρηση, η Ελλάδα συγκεντρώνει κατά μέσο όρο μόλις 3,9, και πάλι επίδοση που την κατατάσσει στις τελευταίες θέσεις μεταξύ των χωρών.³⁸ Η ΕΕ συγκεντρώνει μέσο όρο 4,5, ενώ σε ελαφρώς υψηλότερα επίπεδα εντοπίζονται οι χώρες της Ομάδας Γ (4,8). Πρωτοπόρα χώρα ως προς την εθνική κουλτούρα αναδεικνύεται η Φινλανδία, με 6,7. Συνεπώς, και εγχωρίως προκύπτει ότι ούτε η ίδια η εθνική κουλτούρα δεν ενθαρρύνει και στηρίζει τις γυναίκες να ξεκινήσουν ένα νέο εγχείρημα.

³⁸ Ερώτηση: Η εθνική κουλτούρα ενθαρρύνει τις γυναίκες εξίσου με τους άνδρες να αυτοαπασχολούνται ή να ξεκινήσουν μια νέα επιχείρηση

Διάγραμμα 2.26: Εθνική κουλτούρα

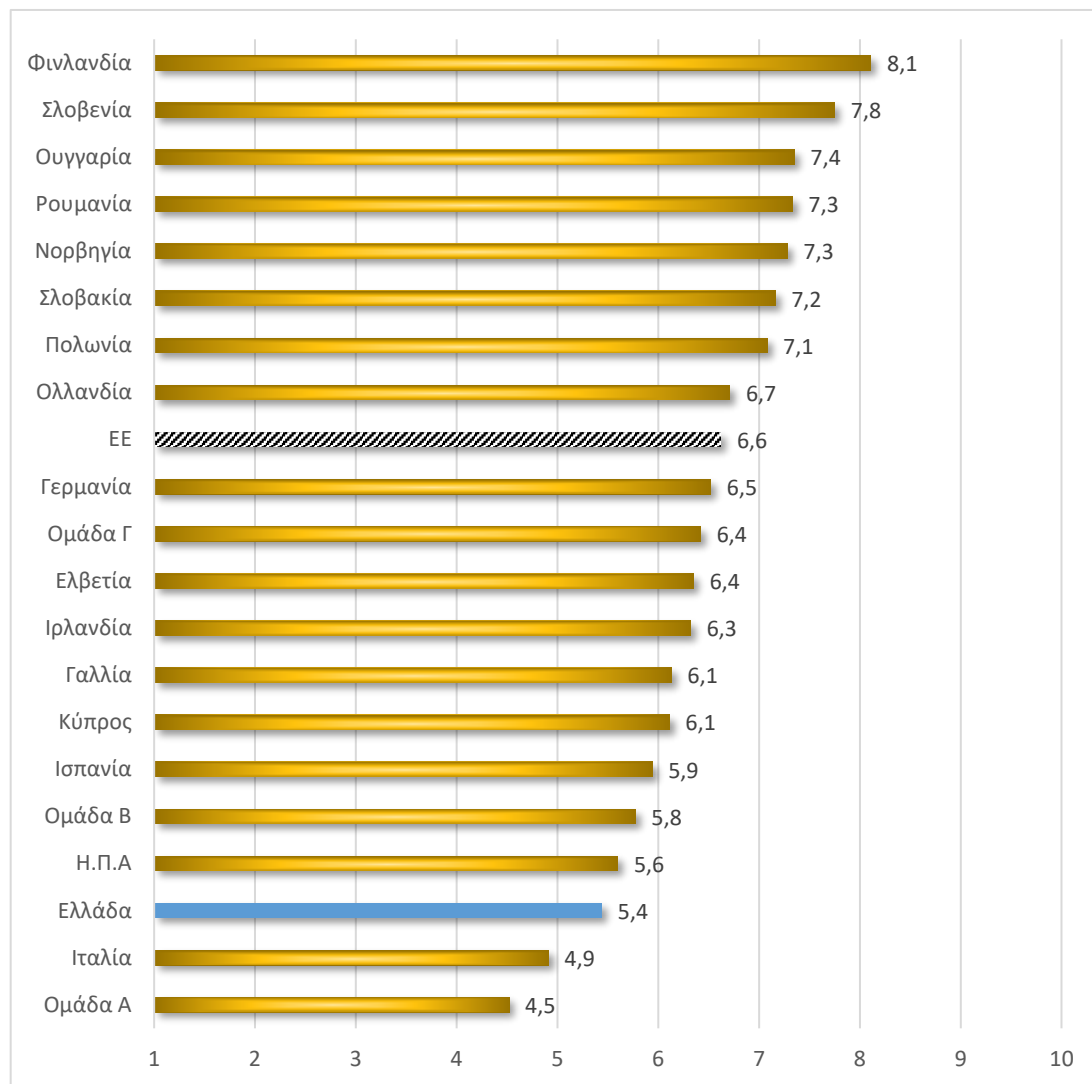
(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Ομοίως, και στην ερώτηση σχετικά με το αν οι συμβάσεις είναι εξίσου προσβάσιμες σε άνδρες και γυναίκες,³⁹ ο σχετικός δείκτης στην Ελλάδα διαμορφώθηκε στο 5,4, επίδοση που κατατάσσει τη χώρα στην προτελευταία θέση μετά την Ιταλία (4,9, Διάγραμμα 2.27). Η υψηλότερη επίδοση καταγράφεται και πάλι στη Φινλανδία (8,1), και στη Σλοβενία, με 7,8. Η ΕΕ εντοπίζεται στη μέση της κατάταξης, μ επίδοση 6,6 ελαφρώς υψηλότερα από το μέσο όρο των χωρών της Ομάδας Γ (6,4).

³⁹ Ερώτηση: Η αγορά και οι δημόσιες συμβάσεις είναι εξίσου προσβάσιμες σε άνδρες και γυναίκες επιχειρηματίες.

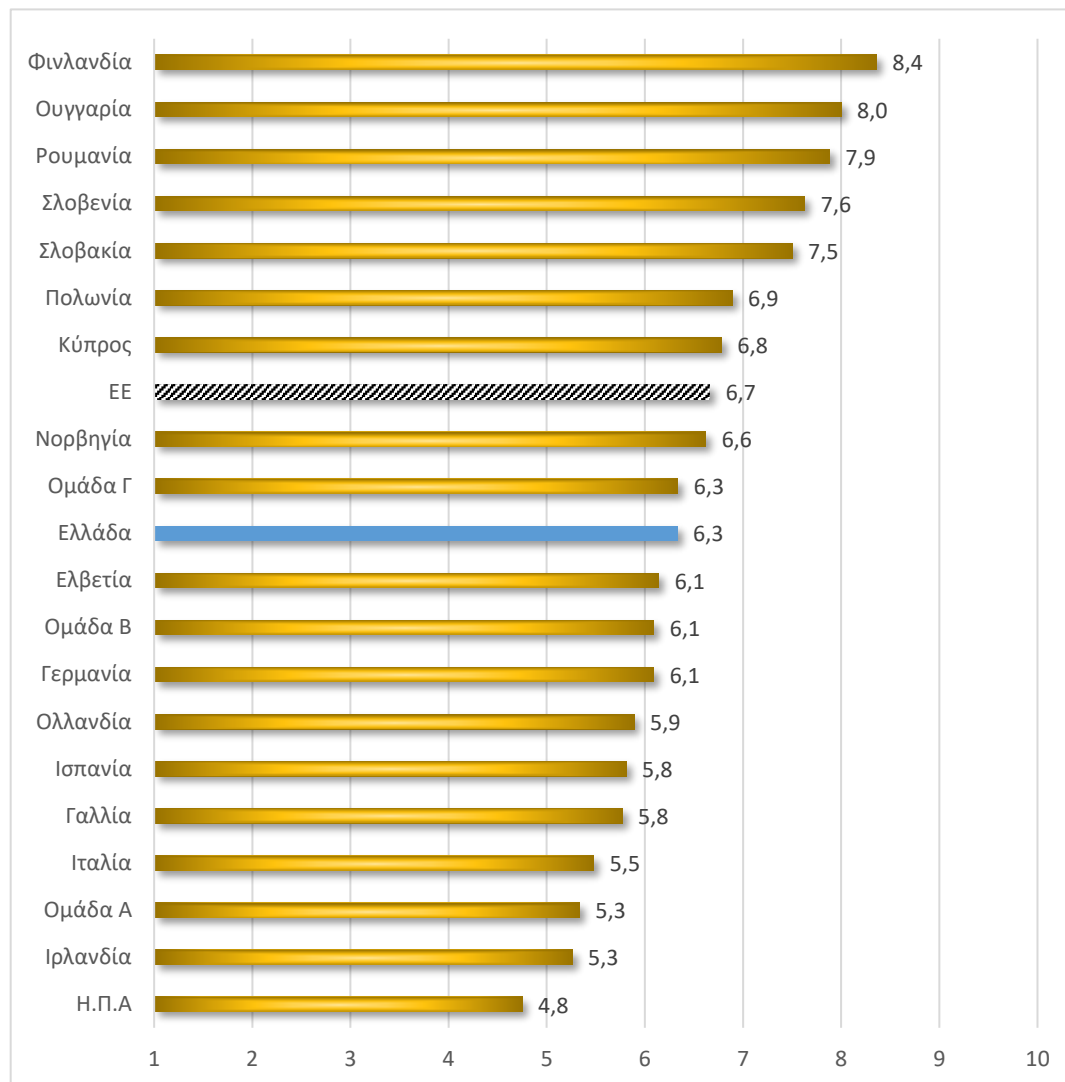
Διάγραμμα 2.27: Δημόσιες συμβάσεις και προσβασιμότητα*(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)*

Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Όσον αφορά στη χρηματοδότηση (Ερώτηση: Η πρόσβαση στη χρηματοδότηση παρέχεται εξίσου σε άνδρες και γυναίκες επιχειρηματίες), φαίνεται ότι αυτή παρέχεται εξίσου σε άντρες και γυναίκες στην Ελλάδα με επίδοση 6,3, όσο και στις χώρες της ομάδας Γ. Σε ελαφρώς υψηλότερα επίπεδα εντοπίζεται η ΕΕ, με μέση επίδοση 6,7 (Διάγραμμα 2.28). Η υψηλότερη επίδοση καταγράφηκε στη Φινλανδία και την Ουγγαρία, με τον σχετικό δείκτη να διαμορφώνεται στο 8,4 και 8,0, αντίστοιχα. Στον αντίποδα, οι Η.Π.Α με μόλις μέση επίδοση 4,8.

Διάγραμμα 2.28: Πρόσβαση στη χρηματοδότηση

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



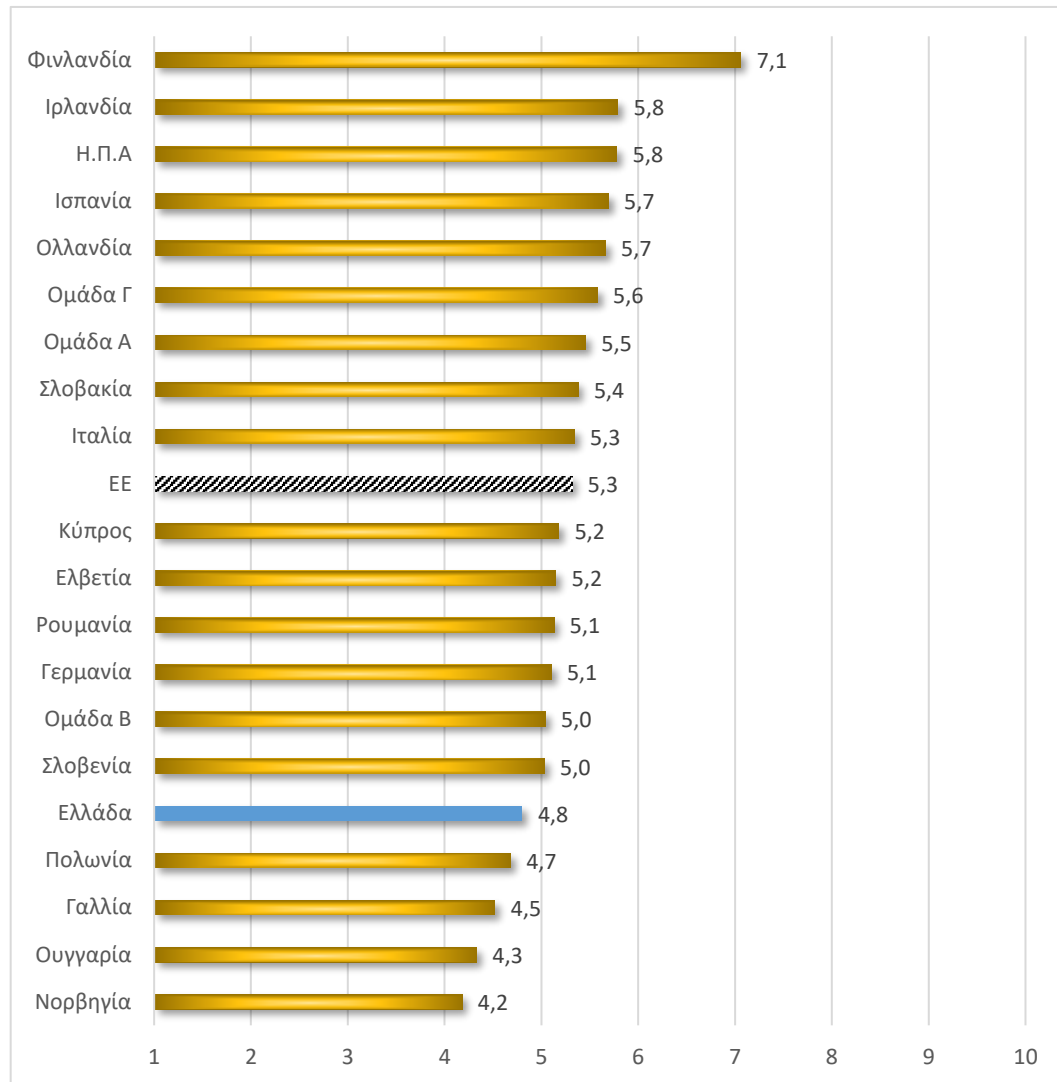
Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Ως προς την επίδραση της τηλεργασίας στη ζωή των γυναικών,⁴⁰ από τα αποτελέσματα της έρευνας προέκυψε ότι εγχωρίως η αύξηση της τηλεργασίας δεν έχει βελτιώσει την ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και οικογενειακής ζωής για τις γυναίκες, καθώς ο σχετικός δείκτης διαμορφώθηκε μόλις στο 4,8 (Διάγραμμα 2.29). Αξίζει να σημειωθεί ότι σχεδόν όλες οι χώρες σημείωσαν επίδοση οριακά άνω του 5, εύρημα το οποίο αναδεικνύει ενδεχομένως το γενικότερο ζήτημα ισορροπίας που αντιμετωπίζουν οι γυναίκες μεταξύ οικογενειακής και επαγγελματικής ζωής.

⁴⁰ Ερώτηση: Ως αποτέλεσμα της πανδημίας, η αύξηση της τηλεργασίας έχει βελτιώσει την ισορροπία μεταξύ επαγγελματικής και οικογενειακής ζωής για τις γυναίκες.

Διάγραμμα 2.29: Επίδραση της τηλεργασίας στη ζωή των γυναικών

(μέσος όρος σε κλίμακα 1: απόλυτα λάθος έως 10: απόλυτα σωστό)



Πηγή: Global Entrepreneurship Monitor, National Experts Survey, 2021, Επεξεργασία στοιχείων: IOBE

Συνοψίζοντας, οι επιδόσεις, βάσει του μέσου όρου των απαντήσεων στην Ελλάδα, φαίνεται να είναι ιδιαίτερα περιορισμένες σε σύγκριση με τις ευρωπαϊκές χώρες που συμμετέχουν στην έρευνα, εύρημα το οποίο εξηγεί και την περιορισμένη γυναικεία επιχειρηματικότητα στη χώρα. Οι μεγαλύτερες δυσκολίες για την εγχώρια γυναικεία επιχειρηματικότητα εντοπίζονται σε θέματα που αφορούν στη διάθεση υπηρεσιών για τη στήριξη της γυναικείας επιχειρηματικότητας, όπως δομές και υπηρεσίες φροντίδας παιδιών, υπηρεσίες κατ' οίκον, προγράμματα μετά το σχολείο, καθώς και το ευνοϊκό θεσμικό πλαίσιο.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ

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

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

Το GEM, λοιπόν, έχει ως στόχο:

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

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

Π.2. Το εννοιολογικό μοντέλο του GEM

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

- Αναδείξει παράγοντες που ενθαρρύνουν ή εμποδίζουν την επιχειρηματική δραστηριότητα, ιδίως σε σχέση με τις κοινωνικές αξίες, τα προσωπικά χαρακτηριστικά και το οικοσύστημα της επιχειρηματικότητας.
- Παρέχει μια πλατφόρμα για την αξιολόγηση του βαθμού στον οποίο η επιχειρηματική δραστηριότητα επηρεάζει την οικονομική ανάπτυξη στο πλαίσιο των επιμέρους οικοσυστημάτων.

- Προβάλλει τις πολιτικές και στρατηγικές με σκοπό την ενίσχυση της επιχειρηματικής ικανότητας ενός οικοσυστήματος.

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

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

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

Ταυτόχρονα, καθίσταται σαφές ότι οι δύο τελευταίες ομάδες –οι διαστάσεις που προωθούν την αποτελεσματικότητα και εκείνες που ενισχύουν την καινοτομία- έχουν τις πλέον άμεσες επιπτώσεις

στην επιχειρηματικότητα που εκδηλώνεται σε μια χώρα. Ωστόσο, είναι σημαντικό να υπογραμμιστεί ότι όλες οι Διαστάσεις του Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος επιδρούν και στις τρεις πλευρές της επιχειρηματικότητας που συζητήθηκαν προηγουμένως: τις επιχειρηματικές στάσεις και αντιλήψεις, την επιχειρηματική δραστηριότητα και τις επιχειρηματικές φιλοδοξίες. Από την άλλη πλευρά, όπως έχει επίσης συζητηθεί, οι τρεις πλευρές έχουν διαφορετική σημασία στον κάθε τύπο οικονομικής ανάπτυξης.

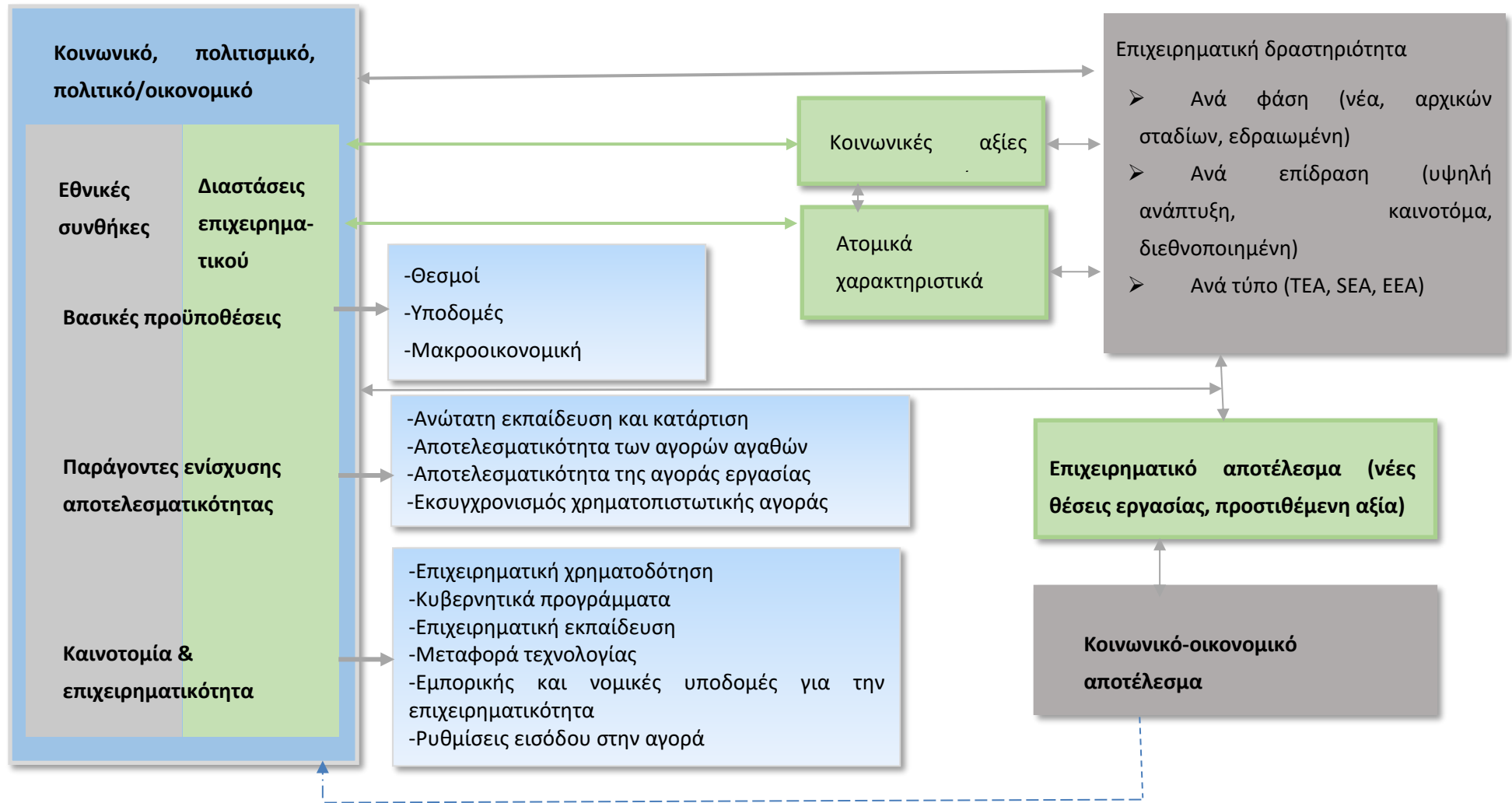
Με βάση τα όσα συζητήθηκαν παραπάνω, το ισχύον εννοιολογικό μοντέλο του GEM έχει τη μορφή που αποτυπώνεται στο σχήμα που ακολουθεί.

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

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

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

Σχήμα 1. Το εννοιολογικό πλαίσιο του GEM



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

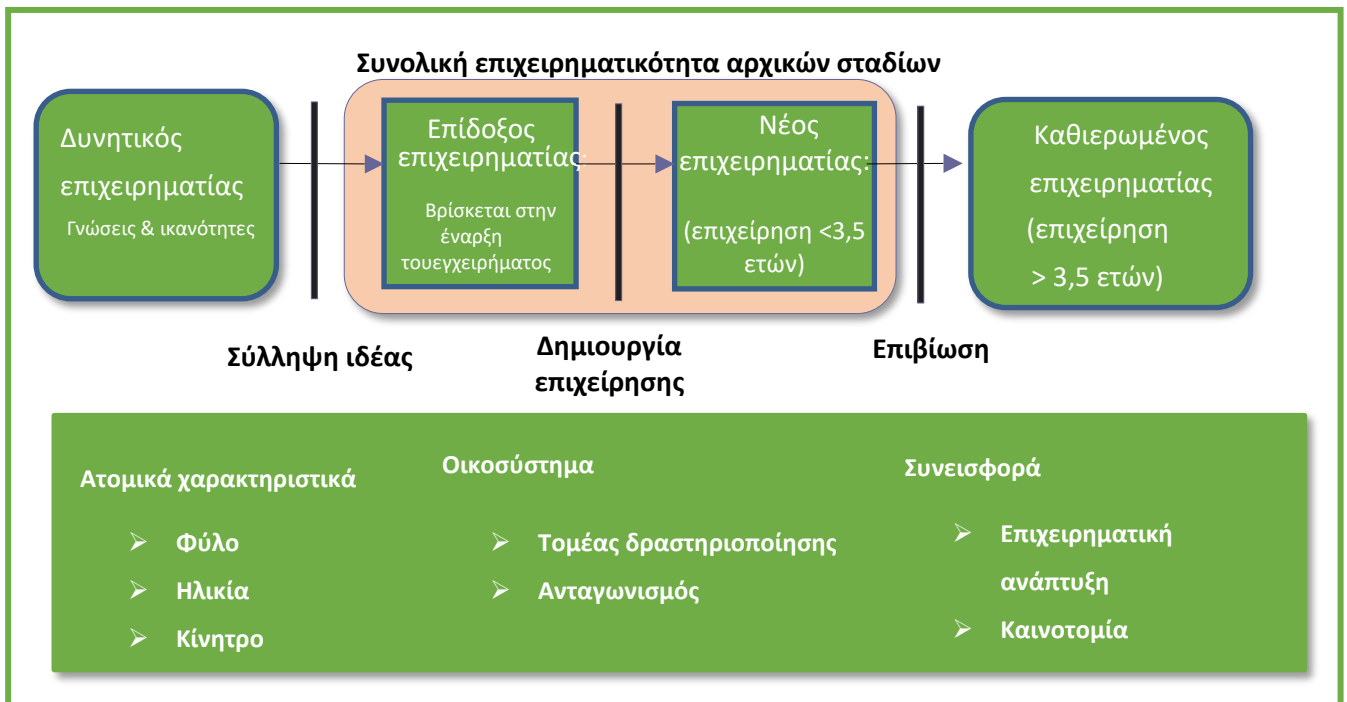
Το ερευνητικό μοντέλο του GEM προσεγγίζει την έννοια της επιχειρηματικότητας σε ένα αρκετά ευρύ πλαίσιο, καθώς καλύπτει ολόκληρο το φάσμα της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Εντούτοις, η ανάλυση εστιάζεται στον επιχειρηματία, δηλαδή στις δραστηριότητές του, τις ανάγκες που εκφράζει, τις πεποιθήσεις,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

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

Μέσα σε αυτό το πλαίσιο, η συλλογή δεδομένων του GEM καλύπτει έναν ευρύτερο κύκλο ζωής της επιχειρηματικής διαδικασίας. Πιο συγκεκριμένα, ενδιαφέρεται: α) για τα άτομα από το σημείο που δεσμεύουν πόρους για να αρχίσουν μια επιχείρηση, βρίσκονται δηλαδή στα αρχικά στάδια εκδήλωσης της επιχειρηματικής συμπεριφοράς, έχοντας προβεί απλώς σε κάποιες προκαταρτικές ενέργειες προετοιμασίας της επένδυσής του, β) για τα άτομα που είναι που έχουν ξεκινήσει μόλις τη λειτουργία του εγχειρήματός τους και γ) για τα άτομα που είναι ιδιοκτήτες/διοικούν μια καθιερωμένη επιχείρηση. Στο Σχήμα 2 αποδίδεται γραφικά η επιχειρηματική διαδικασία και οι αντίστοιχοι τύποι επιχειρηματικής δραστηριότητας που χρησιμοποιεί το GEM.

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

Σχήμα 2: Η επιχειρηματικότητα στο πλαίσιο του GEM



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

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

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

Ορολογία και βασικοί δείκτες επιχειρηματικότητας

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

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

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

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

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

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

Το IOBE, στο πλαίσιο της συμμετοχής του στο GEM, διεξάγει δύο έρευνες πεδίου: μία έρευνα πεδίου στον ελληνικό πληθυσμό σε αντιπροσωπευτικό δείγμα 2.000 ατόμων και μία έρευνα πεδίου σε 36 εμπειρογνώμονες, οι οποίοι έχουν επιλεγεί ως «ειδικοί» σε διάφορες διαστάσεις της επιχειρηματικότητας.⁴¹ Για περισσότερα στοιχεία και πληροφορίες για το Παρατηρητήριο Επιχειρηματικότητας του IOBE, επισκεφτείτε τον σχετικό σύνδεσμο (link) στον ιστότοπο του IOBE: <http://www.iobe.gr>.

⁴¹ Η έρευνα πληθυσμού εκπονείται από την εταιρεία Datarower με τη βοήθεια του συστήματος τηλεφωνικών συνεντεύξεων CATI. Το δείγμα επιλέχθηκε με την τεχνική της πολυσταδιακής στρωματοποιημένης δειγματοληψίας, με βάση τα δημογραφικά χαρακτηριστικά κάθε γεωγραφικού διαμερίσματος, αστικότητα της περιοχής, φύλο και ηλικία.

Π.5. Οι διαστάσεις του επιχειρηματικού περιβάλλοντος

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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