

**ΠΑΝΤΕΙΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ**

**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ ΚΑΙ ΙΣΤΟΡΙΑΣ ΤΟΥ
ΤΜΗΜΑΤΟΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΕΠΙΣΤΗΜΗΣ ΚΑΙ
ΙΣΤΟΡΙΑΣ**

ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗ: ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΕΠΙΣΤΗΜΗ

Θεματική ενότητα: Πολιτική Οικονομία

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**«Οι άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα
επιχειρηματικά εγχειρήματα ως εκδήλωση μιας μορφής
επιχειρηματικότητας. Θεωρητική προσέγγιση και
συγκριτική έρευνα μεταξύ των χωρών της βόρειας και
της νότιας Ευρώπης»**

**ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ: ΑΠΟΣΤΟΛΑΚΗΣ ΣΤΑΥΡΟΣ
(Α.Μ.:1104Μ001)**

**Σύμβουλος Σπουδών: Ιωαννίδης Σταύρος
Μέλη Τριμελούς Επιτροπής: Ιορδάνογλου Χρυσάφης
Λώλος Σαράντης**

ΑΘΗΝΑ

ΟΚΤΩΒΡΙΟΣ 2006

Πρόλογος

Η παρούσα μελέτη εκπονήθηκε στα πλαίσια του Προγράμματος Μεταπτυχιακών Σπουδών Πολιτικής Επιστήμης και Ιστορίας του Παντείου Πανεπιστημίου και αποτελεί τη διπλωματική μου εργασία. Θα ήθελα να ξεκινήσω ευχαριστώντας τον κ. Σταύρο Ιωαννίδη για την πολύτιμη καθοδήγησή του στην προσπάθειά μου να φέρω σε πέρας, και σε κάποιο ικανοποιητικό, ελπίζω, επίπεδο την παρούσα έρευνα. Οι συμβουλές, τα σχόλια και οι υποδείξεις του τόσο κατά την επιλογή του αντικειμένου της μελέτης μου, όσο και καθ' όλη τη διάρκεια της συγγραφής ήταν κάτι παραπάνω από αναγκαία και ευπρόσδεκτα. Παράλληλα οφείλω να ευχαριστήσω το ερευνητικό προσωπικό του Ιδρύματος Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE), και ιδιαίτερα τον κ. Άγγελο Τσακανίκα, για την ευγενική παραχώρηση όλων των στατιστικών δεδομένων και την πολύτιμη βοήθεια που μου παρασχέθηκε στην επεξεργασία τους. Τέλος, θα ήθελα επίσης να ευχαριστήσω τον κ. Χρυσάφη Ιορδάνογλου και τον κ. Σαράντη Λώλο για τη συμμετοχή τους στην τριμελή εξεταστική επιτροπή και για τις χρήσιμες παρατηρήσεις τους.

Περιεχόμενα

| | |
|--|----|
| Πρόλογος | 1 |
| Περιεχόμενα | 2 |
| | |
| Κεφάλαιο Α | |
| ΕΙΣΑΓΩΓΗ | 5 |
| A.1. Σκοπός της έρευνας..... | 5 |
| A.2. Σημασία και οικονομικά αποτελέσματα της επιχειρηματικότητας..... | 9 |
| A.3. Προϋποθέσεις εκδήλωσης της επιχειρηματικότητας..... | 12 |
| A.4. Ο ρόλος της χρηματοδότησης στην εκδήλωση της επιχειρηματικότητας..... | 13 |
| A.5. Ορισμός των άτυπων επενδύσεων και χώρες της έρευνας..... | 15 |
| A.6. Διάρθρωση της έρευνας..... | 16 |
| | |
| Κεφάλαιο Β | |
| ΘΕΩΡΗΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ | 18 |
| B.1. Θεωρίες Επιχειρηματικής Δράσης..... | 18 |
| B.2. Αυστριακή θεωρία της επιχειρηματικότητας και σύνδεση με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα..... | 22 |

Κεφάλαιο Γ

ΑΤΥΠΕΣ ΜΗ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΝΕΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΕΓΧΕΙΡΗΜΑΤΑ ΣΕ ΧΩΡΕΣ ΤΗΣ ΒΟΡΕΙΑΣ ΚΑΙ ΝΟΤΙΑΣ ΕΥΡΩΠΗΣ. ΜΙΑ ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΗ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΥ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ ΠΑΡΑΤΗΡΗΤΗΡΙΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ

| | |
|---|----|
| (GEM) | 31 |
| Γ.1. Το Παγκόσμιο Παρατηρητήριο Επιχειρηματικότητας και η μεθοδολογία του..... | 32 |
| Γ.2. Άτυπες επενδύσεις..... | 34 |
| Γ.3.i. Διαφορές μεταξύ των χωρών της βόρειας και της νότιας Ευρώπης όσον αφορά στις άτυπες επενδύσεις..... | 36 |
| Γ.3.ii. Διαφορές μεταξύ των χωρών της βόρειας και της νότιας Ευρώπης όσον αφορά στις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις..... | 40 |
| Γ.4.i. Ανάπτυξη υποθέσεων με βάση την αυστριακή θεωρία σχετικά με τους προσδιοριστικούς παράγοντες των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων στις χώρες της βόρειας και της νότιας Ευρώπης..... | 44 |
| Γ.4.ii. Έλεγχος των υποθέσεων..... | 54 |
| Γ.4.iii. Αποτελέσματα του ελέγχου των υποθέσεων..... | 59 |
| Γ.4.iv. Συμπεράσματα από τον έλεγχο των υποθέσεων..... | 63 |

Κεφάλαιο Δ

| | |
|----------------------------------|----|
| ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ | 66 |
| Δ.1. Ανασκόπηση της μελέτης..... | 66 |

| | |
|---|----|
| Δ.2. Γενικά Συμπεράσματα..... | 67 |
| Δ.3. Ιδιομορφίες της έρευνας..... | 68 |
| Δ.4. Πιθανή εφαρμογή των αποτελεσμάτων της έρευνας - Προτάσεις για μετέπειτα έρευνα..... | 70 |

Βιβλιογραφία

| | |
|------------------|----|
| A) Ελληνική..... | 73 |
| B) Ξένα..... | 74 |

| | |
|---------------------------------------|-----------|
| Διευθύνσεις στο Διαδίκτυο..... | 77 |
|---------------------------------------|-----------|

A. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

A.1. Σκοπός της έρευνας

Αποτελεί κοινό τόπο τα τελευταία χρόνια η αντίληψη ότι η παγκοσμιοποίηση αύξησε την ανταγωνιστική πίεση σε όλες τις οικονομίες. Ιδιαίτερα οι ανεπτυγμένες οικονομίες, όπως είναι αυτή της Ευρώπης, τα επόμενα χρόνια θα κληθούν να αντιμετωπίσουν εντονότερες πιέσεις από νέες αναδύομενες οικονομίες όπως για παράδειγμα η Κίνα. Απέναντι σε αυτές τις προκλήσεις η Ευρώπη επέλεξε να απαντήσει ενισχύοντας την εσωτερική της αγορά. Κατά τον τρόπο αυτό διευκόλυνε τις συναλλαγές μεταξύ αρχικά 380 εκατομμυρίων ατόμων που με την πρόσφατη διεύρυνση της Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ε.Ε.) έφτασαν τα 450 εκατομμύρια. Στα πλαίσια της παραπάνω σύγκλισης αναπτύχθηκαν τα τελευταία χρόνια νέες αντιλήψεις αναφορικά στη λειτουργία της οικονομίας, μετατοπίζοντας την έμφαση από το δημόσιο στο ιδιωτικό, από την προστασία στον ανταγωνισμό και από τους κλειστούς τομείς στην ανοικτή οικονομία. Παράλληλα, η λειτουργία της Ενιαίας Αγοράς ανέδειξε τη μεγάλη σημασία της πρωτοβουλίας εκατομμυρίων ατόμων, οι οποίοι συμβάλλουν ουσιαστικά στην οικονομική άνοδο με την ανάπτυξη νέων επιχειρηματικών πρωτοβουλιών¹. Οι αλλαγές αυτές στο οικονομικό περιβάλλον τροφοδότησαν το ακαδημαϊκό και πολιτικό ενδιαφέρον για την επιχειρηματικότητα, τους όρους που την διέπουν και τους παράγοντες που την επηρεάζουν. Σήμερα είναι γενικά αποδεκτό ότι η ενίσχυση της επιχειρηματικότητας αποτελεί πρωταρχική προϋπόθεση της οικονομικής ανάπτυξης. Οι εξελίξεις αυτές οδηγούν και στην αναζήτηση νέων πολιτικών με στόχο την περαιτέρω ενίσχυσή της.

Όμως η στάση των Ευρωπαίων απέναντι στην επιχειρηματικότητα και η συμμετοχή τους σε αυτή παρουσιάζει μεγάλες αποκλίσεις στα διάφορα κράτη-μέλη της Ε.Ε. Επιπροσθέτως η Ε.Ε. παρουσιάζει ένα έντονο έλλειμμα επιχειρηματικότητας: σε σύγκριση με τις ΗΠΑ, υπάρχει ασθενέστερος

¹ Για μια πληρέστερη παρουσίαση των κατευθύνσεων της ευρωπαϊκής πολιτικής για την επιχειρηματικότητα βλ. Ιωαννίδης, Πολίτης και Τσακανίκας 2005: 95-101.

επιχειρηματικός δυναμισμός. Οι Ευρωπαίοι συμμετέχουν λιγότερο από τους Αμερικανούς σε νέες επιχειρηματικές πρωτοβουλίες και οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις δεν έχουν εξίσου γρήγορους ρυθμούς ανάπτυξης σε σχέση με τις επιχειρήσεις των ΗΠΑ². Είναι, λοιπόν, προφανές ότι η Ευρώπη πρέπει να ενθαρρύνει ακόμη περισσότερο την επιχειρηματικότητα. Χρειάζεται περισσότερες νέες και κερδοφόρες επιχειρήσεις που να είναι σε θέση να αξιοποιήσουν το άνοιγμα των αγορών και να ξεκινήσουν δημιουργικές και καινοτόμες προσπάθειες αξιοποίησής τους σε μεγαλύτερη κλίμακα.

Παράλληλα οι διαρθρωτικές αλλαγές της οικονομίας που παρατηρήθηκαν στα τέλη του περασμένου αιώνα μετακύλυσαν το συγκριτικό πλεονέκτημα της Ευρώπης προς δραστηριότητες που βασίζονται στη γνώση. Σ' αυτό το πλαίσιο τα ευρωπαϊκά κράτη-μέλη, λαμβάνοντας υπόψη τους τους στόχους της ενιαίας οικονομίας της Ευρώπης, κατέληξαν το 2000 (μέσω του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου) στη Λισσαβόνα σε μια συμφωνία, η βασική στοχοθέτηση της οποίας είναι να γίνει η ευρωπαϊκή οικονομία η πιο ανταγωνιστική και δυναμική οικονομία της γνώσης στον κόσμο, ικανή για βιώσιμη οικονομική ανάπτυξη με περισσότερες και καλύτερες θέσεις εργασίας και μεγαλύτερη κοινωνική συνοχή έως το 2010. Ένας από τους τομείς που, αν αναπτυχθούν επαρκώς, θα επηρεάσουν θετικά προς αυτή την κατεύθυνση, προφανώς και είναι η τόνωση της επιχειρηματικότητας. Αναφορικά τώρα με το θέμα της επιχειρηματικότητας στα πλαίσια της Ένωσης έχει συνταχθεί η Πράσινη Βίβλος της Ε.Ε. για την Επιχειρηματικότητα στην Ευρώπη³, η οποία επιχειρεί να δώσει μια συνολική απάντηση, με μέτρα που αποβλέπουν στη βελτίωση τόσο των ενδογενών παραγόντων, αυτών δηλαδή που καθορίζουν την ατομική απόφαση, όσο και των εξωγενών, που σχετίζονται κυρίως με το οικονομικό περιβάλλον. Τα μέτρα εξειδικεύονται περαιτέρω στο Πρόγραμμα Δράσης 2004⁴. Η ευρωπαϊκή πολιτική για την επιχειρηματικότητα ορίζεται από τρεις κυρίως επιδιώξεις:

- 1) Την αύξηση του αριθμού των επιχειρούντων ατόμων.

² Βλ. Ευρωπαϊκή επιτροπή 2003: 11-12.

³ Βλ. European Commission 2003.

⁴ Βλ. European Commission 2004.

- 2) Τη δημιουργία ενός περιβάλλοντος που θα καταστήσει την επιχειρηματικότητα πιο αποδοτική και θα ενισχύσει τις αναπτυξιακές της επιπτώσεις.
- 3) Την ανάπτυξη μιας νέας κοινωνικής νοοτροπίας που θα ευνοεί την επιχειρηματικότητα.

Όσον αφορά στο δεύτερο στόχο, τη βελτίωση δηλαδή της ποιότητας και την ενίσχυση της αναπτυξιακής επίπτωσης της επιχειρηματικής δράσης, η Πράσινη Βίβλος εντοπίζει τις απαιτούμενες πολιτικές στην άρση κυρίως των εμποδίων που υφίστανται σήμερα και προτείνει μεταξύ άλλων την ευκολότερη πρόσβαση στην χρηματοδότηση, κυρίως των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, που εξακολουθούν να αντιμετωπίζουν δυσχέρειες.

Καθώς προχωρούν οι προσπάθειες για τη σύγκλιση των ευρωπαϊκών οικονομιών είναι επόμενο να αυξάνονται και οι ερευνητικές προσπάθειες με αντικείμενο τη διερεύνηση των διαφορών ανάμεσα στις χώρες της Ε.Ε., ή και σε ομάδες χωρών, σχετικά με διάφορες πλευρές του φαινομένου της επιχειρηματικότητας.

Σκοπός της παρούσας έρευνας είναι να μελετήσει, αξιοποιώντας τα στατιστικά στοιχεία που έχει συγκεντρώσει το IOBE (Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών) στο πλαίσιο του Παγκόσμιου Παρατηρητηρίου Επιχειρηματικότητας (Global Entrepreneurship Monitor, GEM), τις διαφορές όσον αφορά στην εκδήλωση μιας πλευράς του φαινομένου της επιχειρηματικότητας (των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα) μεταξύ δύο ομάδων ευρωπαϊκών χωρών: των χωρών της νότιας και των χωρών της βόρειας Ευρώπης. [Στο σημείο αυτό πρέπει να διευκρινιστεί ότι, όπως θα δούμε και παρακάτω, με τον όρο άτυπη μη οικογενειακή επένδυση σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα εννοούμε τη χρηματοδότηση από κάποιον της επιχειρηματικής δραστηριότητας κάποιου άλλου κατά την έναρξή της, χωρίς ο χρηματοδότης να γίνεται ιδιοκτήτης κάποιου μεριδίου, ή να ασκεί διευθυντικά καθήκοντα στο νέο εγχείρημα και επιπροσθέτως χωρίς ο χρηματοδότης και ο χρηματοδοτούμενος να συνδέονται από κάποια «στενή» (α' βαθμού) οικογενειακή σχέση.]

Στην πορεία της εργασίας θα αναλυθούν διεξοδικά το θεωρητικό πλαίσιο στο οποίο βασίζεται (η αυστριακή θεωρία της επιχειρηματικότητας) και οι λόγοι που οδήγησαν σε αυτήν την επιλογή. Παράλληλα θα μιλήσουμε αναλυτικά για την μορφή εκδήλωσης επιχειρηματικότητας που θα αποπειραθούμε να αναλύσουμε, η οποία είναι οι άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις⁵ σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Ενώ επιπρόσθετα θα αναφέρουμε τις χώρες που έχουμε ομαδοποιήσει στις δύο κατηγορίες (νότια και βόρεια Ευρώπη) και τα κριτήρια με τα οποία έγινε αυτή η κατηγοριοποίηση⁶.

Απώτερος στόχος μας είναι να εντοπίσουμε ορισμένες διαφορές όσον αφορά στον τρόπο κατά τον οποίο επηρεάζονται οι άτυπες επενδύσεις σε επιχειρηματικά εγχειρήματα που ξεκινούν άτομα που δεν συνδέονται με στενή συγγένεια με τον χρηματοδότη, ανάλογα με το αν η χώρα του είναι βορειοευρωπαϊκή ή νοτιοευρωπαϊκή. Ο τρόπος με τον οποίο θα γίνει αυτός ο εντοπισμός έχει δύο σκέλη. Από τη μια πλευρά θα εκθέσουμε περιγραφικά με βάση τα στοιχεία του GEM⁷ τι είναι αυτό που επηρεάζει την άτυπη χρηματοδότηση στις χώρες που μελετούμε. Ενώ από την άλλη θα διατυπώσουμε ορισμένες υποθέσεις, βασισμένοι στην αυστριακή θεωρία περί επιχειρηματικότητας, τις οποίες θα ελέγξουμε χρησιμοποιώντας τη μέθοδο της λογιστικής παλινδρόμησης για να δούμε πρώτον αν επηρεάζουν την άτυπη χρηματοδότηση και, δεύτερον, την κατεύθυνση προς την οποία την επηρεάζουν.

Στο παρόν μέρος της μελέτης θα αναφερθούμε σε διάφορα θέματα που αφορούν γενικότερα στην επιχειρηματικότητα και στην σημασία της. Θα ξεκινήσουμε αναλύοντας τη γενικότερη αξία της επιχειρηματικότητας και θα παρουσιάσουμε τα οικονομικά αποτελέσματα που μπορεί να προκαλέσει η σωστή ανάπτυξή της σε κάθε οικονομία. Στη συνέχεια θα μιλήσουμε για τις προϋποθέσεις εκδήλωσης της βασικής αυτής μορφής ανθρώπινης δράσης. Μετά από αυτό θα επικεντρωθούμε στον νευραλγικό ρόλο της χρηματοδότησης στην εκδήλωση της

⁵ Για μια γενικότερη θεωρητική προσέγγιση των επενδύσεων βλ. Κορρές και Χιόνης 2003: 117-120. Για τον ορισμό της έννοιας των άτυπων επενδύσεων με βάση το Παγκόσμιο Παρατηρητήριο Επιχειρηματικότητας βλ. στην παρούσα εργασία στα υποκεφάλαια Α.6., Γ.2.

⁶ Για τα κριτήρια της κατηγοριοποίησης των Ευρωπαϊκών χωρών βλ. στην παρούσα εργασία στα υποκεφάλαια Α.6. και Γ.3.ι.

⁷ Για τη μεθοδολογία του GEM βλ. στην παρούσα εργασία στο υποκεφάλαιο Γ.1.

επιχειρηματικότητας και θα εξηγήσουμε τους λόγους που μας οδήγησαν στη μελέτη της χρηματοδότησης μέσω άτυπων επενδύσεων, θα προβούμε σε έναν ορισμό της έννοιας των άτυπων επενδύσεων και θα αναφερθούμε στις χώρες που μελετάμε. Ενώ τελειώνοντας την εισαγωγή θα παρουσιάσουμε τη διάρθρωση του δεύτερου και του τρίτου μέρους που αποτελούν τα κύρια μέρη της μελέτης μας.

A.2. Σημασία και οικονομικά αποτελέσματα της επιχειρηματικότητας

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

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

Τίποτα δεν μπορεί να αναπληρώσει την έλλειψη επιχειρηματικότητας. Τρανταχτή απόδειξη αυτής της θέσης αποτελούν οι σοσιαλιστικές χώρες της κεντρικής και ανατολικής Ευρώπης όπου η προσπάθεια να υποκατασταθεί η επιχειρηματικότητα με άλλες μεθόδους διαχείρισης της οικονομίας όπως ο κεντρικός σχεδιασμός αποδείχτηκε καταστροφική.

Στη σημερινή εποχή με τις τεράστιες προκλήσεις της ανοικτής διεθνούς αγοράς η ενίσχυση και η βελτίωση της επιχειρηματικότητας στην Ευρωπαϊκή Ένωση είναι κάτι παραπάνω από επιβεβλημένες⁸. Επειδή όμως η ανάπτυξή της

⁸ Για μια ολοκληρωμένη παρουσίαση της σημασίας της επιχειρηματικότητας στη δημιουργία θέσεων εργασίας, στην οικονομική ανάπτυξη, στην ανταγωνιστικότητα και στην απελευθέρωση του ανθρώπινου δυναμικού βλ. Ευρωπαϊκή Επιτροπή 2003: 8-9.

είναι αποτέλεσμα συγκεκριμένων πολιτικών, κοινωνικών και οικονομικών διεργασιών, είναι απαραίτητο οι παράγοντες αυτοί να εντοπιστούν και να διερευνηθούν. Συνεπώς, η μελέτη και ανάλυση των διαφόρων οικονομικοκοινωνικών παραγόντων που προδιαγράφουν την εκδήλωση επιχειρηματικότητας σε μια οικονομία είναι θεμελιώδους σημασίας προκειμένου να γίνουν αντιληπτές και να κατανοηθούν βασικές οικονομικές δυνατότητες και αδυναμίες.

Ιδιαίτερα χρήσιμο στο σημείο αυτό θα ήταν να αναφερθούμε αναλυτικά στα οικονομικά αποτελέσματα της επιχειρηματικότητας, τα οποία σίγουρα θα ενισχύσουν τα επιχειρήματα που αναπτύξαμε παραπάνω για τη σημασία της.

Τα σημαντικότερα οικονομικά αποτελέσματα της επιχειρηματικότητας είναι τα εξής:

1. Η επιτυχημένη εισαγωγή μιας καινοτομίας⁹ στην αγορά εξασφαλίζει μια, έστω και βραχυχρόνια, μονοπωλιακή θέση στην επιχείρηση, που της αποφέρει μονοπωλιακά κέρδη. Τα κέρδη αυτά είναι βραχυχρόνια, όχι μόνο γιατί λειτουργεί αναπόφευκτα ο «κύκλος ζωής» των προϊόντων και υπηρεσιών (δηλαδή, οι φάσεις της εισαγωγής στην αγορά, της μεγάλης ανάπτυξης, της επιβράδυνσης της ανάπτυξης, της ωριμότητας και της κάμψης), αλλά και γιατί κινητοποιούνται οι «μιμητές» επιχειρηματίες. Ειδικότερα, λόγω της λειτουργίας των μιμητών επιχειρηματιών, τα οφέλη που πηγάζουν από την καινοτομία (κυρίως όσον αφορά στη μείωση των τιμών και στη βελτίωση της ποιότητας του προϊόντος ή της υπηρεσίας) θα τα καρπωθούν μακροχρόνια οι καταναλωτές. Αυτό βέβαια θα ισχύει στη περίπτωση που η πρωτοπόρος επιχείρηση και οι μιμητές της δεν θα εγκαθιδρύσουν από κοινού κάποια μορφή ελέγχου της αγοράς, π.χ. τραστ, καρτέλ κλπ.
2. Με την καινοτομική δραστηριότητα θα παραχθούν νέα ή καλύτερης ποιότητας προϊόντα ή υπηρεσίες, που θα αυξήσουν τη διευκόλυνση των καταναλωτών και τον αριθμό των προσφερόμενων επιλογών. Επιπροσθέτως, θα δημιουργηθούν καινούριες μέθοδοι εμπορίας και προώθησης των προϊόντων και υπηρεσιών, οι

⁹ Για την ευρύτερη σημασία της καινοτομίας βλ. Lazonick 2002: 8-10, 22.

οποίες θα απορροφήσουν νέο εργατικό δυναμικό ή θα δημιουργήσουν την ανάγκη για καινούριες εξειδικεύσεις των εργαζομένων.

3. Θα αναπτυχθούν, επίσης, νέες μορφές οργάνωσης των επιχειρήσεων, ώστε να υπάρξει πιο ολοκληρωμένη εκμετάλλευση των ατομικών χαρακτηριστικών, των γνώσεων και δεξιοτήτων των ατόμων που απασχολούνται στην επιχείρηση. Αυτός ο νέος τρόπος οργάνωσης της επιχείρησης θα οδηγήσει σε αρτιότερη αξιολόγηση των πληροφοριών¹⁰. Επίσης, η εν λόγω οργάνωση μπορεί να δημιουργήσει νέες θέσεις εργασίας ή να οδηγήσει το εργατικό δυναμικό σε νέες εξειδικεύσεις.
4. Θα διανοιχτούν ακόμη, καινούριες αγορές για το νέο προϊόν ή υπηρεσία, που θα οδηγήσουν στην ίδρυση άλλων επιχειρήσεων, συμπληρωματικών ή και ανταγωνιστικών, με αποτέλεσμα την τόνωση και την ανάπτυξη της οικονομίας.
5. Θα δημιουργηθούν, επιπλέον, νέες μέθοδοι παραγωγής, οι οποίες θα αυξήσουν την παραγωγικότητα των συντελεστών της παραγωγής (δηλαδή θα μειώσουν το κόστος) ή θα υποκαταστήσουν τις πρώτες ύλες με νέες, φθηνότερες και αποδοτικότερες.
6. Οι μιμούμενοι μια καινοτομία επιχειρηματίες, κυρίως στις υπό ανάπτυξη οικονομίες, συμβάλλουν ενεργά στην ανάπτυξή τους διαχέοντας όλα τα παραπάνω θετικά αποτελέσματα της πρωτοπόρου καινοτομικής δράσης.
7. Με την αξιοποίηση κάθε ευκαιρίας κέρδους και τη μείωση της «άγνοιας» στις οικονομίες όπου ευνοείται η επιχειρηματική δραστηριότητα καλύπτονται τα «κενά» της αγοράς.

Όπως είναι φανερό με βάση τα οικονομικά της αποτελέσματα η επιχειρηματικότητα μπορεί να θεωρηθεί ένας από τους σημαντικότερους παράγοντες που οδηγούν στην οικονομική ανάπτυξη μιας χώρας¹¹.

¹⁰ Στο σημείο αυτό αναφερόμαστε στο Ιαπωνικό μοντέλο οργάνωσης των επιχειρήσεων όπως παρουσιάζεται στο Lazonić 1991: 31-34. Για μια ευρύτερη παρουσίαση αυτού του μοντέλου και της διαχείρισης της γνώσης που δημιουργείται μέσα στην επιχείρηση στην οποία αυτό στηρίζεται βλ. Νονάκα και Τακεούτσι 2001: 10-15, 163-166.

¹¹ Για την συνεισφορά της επιχειρηματικότητας στην οικονομική ανάπτυξη βλ. Acs and Storey 2004: 1-12.

A.3. Προϋποθέσεις εκδήλωσης της επιχειρηματικότητας

Ας έρθουμε τώρα στην ανάλυση των προαπαιτούμενων εκδήλωσης της επιχειρηματικής πρωτοβουλίας. Υπάρχουν «ατομικά» ή «ψυχολογικά» και «εξωτερικά» ή «περιβαλλοντικά» προαπαιτούμενα, που επηρεάζουν την εκδήλωση της επιχειρηματικότητας σε μια οικονομία. Τα ατομικά προαπαιτούμενα αφορούν στις προτιμήσεις και ικανότητες των ατόμων, ενώ τα περιβαλλοντικά αφορούν στα διάφορα κοινωνικοοικονομικά χαρακτηριστικά και λειτουργίες.

Όσον αφορά στα ατομικά προαπαιτούμενα εκδήλωσης της επιχειρηματικότητας, έχει παρατηρηθεί¹² ότι αυτά εξαρτώνται από:

- i. Τις διάφορες ψυχολογικές επιδράσεις που έχουν δεχθεί τα άτομα, ειδικά πριν αυτά ενηλικιωθούν.
- ii. Τις προτιμήσεις και τις ιδιαίτερες ικανότητες τους απέναντι στον επιχειρηματικό κίνδυνο.
- iii. Τις οικονομικές τους εμπειρίες.

Η διερεύνηση αυτών των προϋποθέσεων είναι ιδιαίτερα σημαντική, αφού θα φανερώσει τον βαθμό στον οποίο κάθε μία από αυτές επηρεάζει την «έλξη» ή «απόωση» των ατόμων στην επιχειρηματική δραστηριότητα.

Όσον αφορά στις περιβαλλοντικές προϋποθέσεις που επηρεάζουν την εμφάνιση και ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας σε μια οικονομία, αυτές εξαρτώνται από τις παρακάτω θεμελιώδεις συνθήκες:

- i. Ύπαρξη του θεσμού της ατομικής ιδιοκτησίας και προστασία του θεσμού αυτού.
- ii. Ελεύθερη οικονομία, όπου η επιβράβευση της «αξίας» ή η καταξίωση πηγάζει από την απρόσωπη αγορά.
- iii. Θεσμικό και πολιτισμικό περιβάλλον, που θα ενθαρρύνει την οικονομική προσπάθεια του ατόμου.
- iv. Διαθεσιμότητα κατάλληλων (ποσοτικά και ποιοτικά) συντελεστών παραγωγής.

¹² Για μια πληρέστερη ανάλυση των προϋποθέσεων εκδήλωσης της επιχειρηματικότητας βλ. στο Χασσιδ και Καραγιάννης 1999: 17-18.

Ένας όμως απαραίτητος παράγοντας για την εκδήλωση οποιασδήποτε μορφής επιχειρηματικότητας και παράλληλα μια από τις βασικότερες (όπως θα δούμε ότι πιστεύουν οι θεωρητικοί της αυστριακής σχολής) εκφάνσεις της είναι η χρηματοδότησή της. Γι' αυτό το λόγο θεωρούμε ότι πρέπει να αναφερθούν κάποια πράγματα παραπάνω γι' αυτήν την απαραίτητη προϋπόθεση, και ταυτόχρονα τομέα εκδήλωσης, της επιχειρηματικότητας¹³.

A.4. Ο ρόλος της χρηματοδότησης στην εκδήλωση της επιχειρηματικότητας

Είναι σαφές ότι η αποτελεσματικότητα της δραστηριότητας των επιχειρηματιών σε μια χώρα βρίσκεται σε άμεση συνάρτηση με τη δυνατότητά τους να συγκεντρώνουν τους πόρους που χρειάζονται για την υλοποίηση των σχεδίων τους. Βέβαια πάνω απ' όλα η επιχειρηματικότητα σημαίνει ανάληψη κινδύνου λόγω αβεβαιότητας και πειραματισμό. Έτσι είναι λογικό το κύριο βάρος των πόρων που απαιτούνται για την υλοποίηση ενός επιχειρηματικού σχεδίου να προέρχονται, στο αρχικό στάδιο τουλάχιστον, από τα κεφάλαια του ίδιου του επιχειρηματία. Ωστόσο, η επιχειρηματική ικανότητα δεν είναι άμεσα συναρτημένη με την ιδιοκτησία πόρων. Και εδώ μπαίνει το θέμα της χρηματοδότησης όχι μόνο ως απαραίτητου θεμελίου για την εκδήλωση της επιχειρηματικότητας, αλλά και ως κατεξοχήν επιχειρηματικής δραστηριότητας.

Οι επιπτώσεις της επιχειρηματικής δραστηριότητας στην οικονομική ανάπτυξη θα είναι πολύ πιο σημαντικές όσο ευκολότερη είναι η πρόσβαση των επίδοξων επιχειρηματιών στη χρηματοδότηση, καθώς είναι αποδεδειγμένο ότι η έλλειψη κεφαλαίων αποτελεί το βασικότερο πρόβλημα τόσο για τη δημιουργία, όσο και για την ανάπτυξη μιας επιχείρησης¹⁴. Εκτός των άλλων είναι φανερό ότι ο βαθμός ευκολίας πρόσβασης σε επαρκή χρηματοδότηση αποτελεί έναν σοβαρό περιορισμό για το εύρος της επιχειρηματικής δραστηριότητας που επιδεικνύουν οι

¹³ Για τον εντοπισμό των οικονομικών αποτελεσμάτων της επιχειρηματικότητας βασιστήκαμε στο θεωρητικό μοντέλο των αυστριακών που παρουσιάζεται διεξοδικά στο επόμενο κεφάλαιο.

¹⁴ Για τη σημασία του κεφαλαίου στην επιχείρηση και γενικότερα στην παραγωγή και την οικονομική ανάπτυξη βλ. Σκούντζος 1997: 207-217.

διάφορες κοινωνίες σε διάφορες φάσεις της εξέλιξης τους. Με βάση όλα τα παραπάνω φαίνεται γιατί η μελέτη της χρηματοδότησης των επιχειρηματικών προσπαθειών σε κάθε χώρα συνιστά ένα ζήτημα κεφαλαιώδεις. Η μελέτη της χρηματοδότησης της επιχειρηματικότητας μπορεί να εστιάσει σε ένα πλήθος παραμέτρων και μεταβλητών.

Στο σημείο αυτό ιδιαίτερη σημασία παρουσιάζει η παρουσίαση της μελέτης του GEM για τις διάφορες πηγές χρηματοδότησης. Στην Παγκόσμια Έκθεση για την επιχειρηματική Χρηματοδότηση για το 2004 εκτιμάται ότι το 65,8% του αρχικού κεφαλαίου προέρχεται από τους ίδιους τους επιχειρηματίες¹⁵. Το γεγονός αυτό δείχνει την καθοριστική σημασία της μορφής αυτής χρηματοδότησης όπως έχουμε προαναφέρει. Ερχόμενοι όμως στο υπόλοιπο 34,2% είναι φανερό ότι αυτό αναφέρεται σε άλλες πηγές χρηματοδότησης. Με βάση τις έρευνες του GEM για το 2003-2004 οι «άλλες πηγές» χρηματοδότησης αποκλειστικά (δηλαδή αφαιρώντας τη χρηματοδότηση των ίδιων των επιχειρηματιών) διακρίνονται ως εξής¹⁶: α) μέλη της στενής οικογένειας 33%, β) άλλοι συγγενείς 16,2%, γ) φίλοι ή γείτονες 4,2%, δ) τράπεζες 33,7% και ε) κρατικά προγράμματα 14,5%¹⁷.

Όσον αφορά στις δύο τελευταίες πηγές χρηματοδότησης αυτές δείχνουν ότι περίπου το 50% της πρόσθετης (πέρα από του ίδιου του επιχειρηματία) χρηματοδότησης προέρχονται από τραπεζικό δανεισμό και κρατικά προγράμματα. Ενώ οι τρεις πρώτες πηγές αντιπροσωπεύουν τις «άτυπες» πηγές χρηματοδότησης με την έννοια ότι βασίζονται σε προσωπικές σχέσεις ανάμεσα στον επίδοξο επιχειρηματία και τον ή τους χρηματοδότες του.

Από τις προηγούμενες πηγές απουσιάζει βέβαια μια σημαντική πηγή χρηματοδότησης, η οποία μάλιστα καθ' όλη τη διάρκεια της προηγούμενης δεκαετίας είχε θεωρηθεί και η πιο καθαρή μορφή επιχειρηματικής χρηματοδότησης: τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών. Ο βασικός λόγος αυτής της απουσίας είναι ότι τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών, παρότι θεωρούνται η βασικότερη πηγή χρηματοδότησης μετά από τα κεφάλαια του ίδιου του

¹⁵ Βλ. Ιωαννίδης, Πολίτης και Τσακανίκας 2005: 44.

¹⁶ Βλ. Ιωαννίδης, Πολίτης και Τσακανίκας 2005: 46, Πίνακας 3.9.

¹⁷ Επειδή κάποιοι επίδοξοι επιχειρηματίες μπορεί να έχουν χρηματοδοτηθεί από περισσότερες από μία πηγές, ή να μην έχουν πάρει καμιά χρηματοδότηση πέρα από την προσωπική τους επένδυση, τα ποσοστά δεν αθροίζονται ακριβώς στο 100%.

επιχειρηματία, αποτελούν στην ουσία αμελητέο ποσό. Σε σχέση με τις επενδύσεις κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών (formal venture capital funding) που σχετίζονται με τις προσπάθειες εκκίνησης επιχειρηματικών εγχειρημάτων (\$59.000.000.000), οι άτυπες επενδύσεις προσφέρουν πέντε φορές περισσότερα χρήματα (\$298.000.000.000) σύμφωνα με την έρευνα του GEM σε 31 χώρες για το 2001¹⁸. Επίσης το μερίδιο των νέων επιχειρήσεων που έλαβαν χρηματοδότηση μέσω κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών ήταν μόνο 1 στις 10.000. Παράλληλα το ύψος των κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών ήταν στο 0,2% του ΑΕΠ των χωρών που μετείχαν στην έρευνα του GEM το 2002 ενώ το αντίστοιχο ύψος των άτυπων επενδύσεων ήταν στο 1% του ΑΕΠ. Είναι λοιπόν φανερό γιατί οι άτυπες επενδύσεις αποτελούν έναν από τους βασικότερους παράγοντες χρηματοδότησης των επιχειρηματικών εγχειρημάτων.

Γι' αυτό το λόγο η παρούσα έρευνα θα εστιάσει κυρίως στην χρηματοδότηση μέσω μιας μορφής άτυπων επενδύσεων (των μη οικογενειακών) στις ευρωπαϊκές χώρες που αποτελούν το αντικείμενο της μελέτης μας.

A.5. Ορισμός των άτυπων επενδύσεων και χώρες της έρευνας

Στο σημείο αυτό κρίνεται σημαντικό να κάνουμε μια πρώτη προσέγγιση της έννοιας των άτυπων επενδύσεων. Σύμφωνα με τον ορισμό της επιχειρηματικότητας που ακολουθείται από το GEM,¹⁹ επιχειρηματίας δεν θεωρείται μόνο κάποιος ο οποίος ξεκινάει μια επιχειρηματική δραστηριότητα, αλλά και κάποιος που χρηματοδοτεί την δραστηριότητα ενός άλλου ατόμου ή ομάδας. Άρα, ένας επιχειρηματίας μπορεί να είναι παράγων τόσο ζήτησης, όσο και προσφοράς κεφαλαίων²⁰.

Ακολουθώντας τη μεθοδολογία του GEM,²¹ ως «άτυπος επενδυτής» ορίζεται ένα άτομο το οποίο δήλωσε ότι έχει χρηματοδοτήσει κατά την τελευταία

¹⁸ Βλ. Maula, Autio and Arenius 2005: 459-460.

¹⁹ Βλ. Ιωαννίδης 2004: 52.

²⁰ Βεβαίως εμάς για την παρούσα μελέτη μας αφορά κυρίως η προσφορά κεφαλαίων που εκφράζεται μέσω των άτυπων επενδύσεων.

²¹ Για μια γενικότερη προσέγγιση βλ. στο Ιωαννίδης, Πολίτης και Τσακανίκας 2005, το εισαγωγικό κεφάλαιο με τίτλο «Συνοπτική επισκόπηση» και στο Ιωαννίδης 2004: 49-50.

τριετία την έναρξη επιχειρηματικής δραστηριότητας από κάποιον άλλον, χωρίς ο ίδιος να γίνεται ιδιοκτήτης μεριδίου, ή να ασκεί διευθυντικά καθήκοντα στο νέο εγχείρημα.

Όπως παρουσιάστηκε στο προηγούμενο υποκεφάλαιο ένα μεγάλο μέρος των κεφαλαίων που απαιτούνται για τη χρηματοδότηση νέων επιχειρηματικών εγχειρημάτων προέρχεται από άτυπους επενδυτές, άτομα δηλαδή που έχουν διαθέσει κεφάλαια χωρίς να συμμετέχουν, με οποιοδήποτε τρόπο, στο νέο εγχείρημα.

Ας έρθουμε τώρα σε μια πρώτη εξήγηση των κριτηρίων με βάση τα οποία επιλέχθηκαν οι χώρες της μελέτης μας και του τρόπου με τον οποίο τις ομαδοποιήσαμε. Η επιλογή των χωρών έγινε ως εξής: από τη μια πλευρά οι χώρες που έχουμε ομαδοποιήσει ως χώρες της νότιας Ευρώπης είναι όλες μεσογειακές και μπορεί να υποτεθεί ότι οι λαοί τους έχουν ορισμένα κοινά στοιχεία και χαρακτηριστικά ενώ από την άλλη πλευρά οι ομάδες των χωρών που έχουμε ομαδοποιήσει υπό τον τίτλο χώρες της βόρειας Ευρώπης είναι κυρίως οι Σκανδιναβικές χώρες μαζί με την Ισλανδία που ήταν για πολλά χρόνια υπό δανική επικυριαρχία (έως τον Ιούνιο του 1944) και είναι λογικό να υποθέσουμε ότι είναι χώρες που οι λαοί τους έχουν παρόμοιες νοοτροπίες και συμπεριφορές. Ειδικότερα οι χώρες της νότιας Ευρώπης που μελετούμε είναι η Ελλάδα, η Ισπανία, η Ιταλία και η Σλοβενία²² και της βόρειας η Δανία, η Σουηδία, η Νορβηγία, η Ισλανδία και η Φινλανδία.

A.6. Διάρθρωση της έρευνας

Κλείνοντας το εισαγωγικό μέρος της εργασίας αυτής μπορούμε κάπως επιγραμματικά να αποπειραθούμε να παρουσιάσουμε το περιεχόμενο των δύο επόμενων κεφαλαίων που αποτελούν και τα κυριότερα μέρη της μελέτης μας.

²² Επειδή υπάρχει περίπτωση να δημιουργηθεί στον αναγνώστη το ερώτημα γιατί χρησιμοποιήθηκε στην ομάδα των χωρών της νότιας Ευρώπης η Σλοβενία και όχι η Πορτογαλία που δείχνει να ταιριάζει περισσότερο με τις υπόλοιπες χώρες, οφείλουμε να αναφέρουμε ότι δεν υπήρχαν επαρκή στοιχεία για την Πορτογαλία και έτσι χρησιμοποιήθηκε η Σλοβενία για λόγους ενίσχυσης του δείγματος.

Το επόμενο κεφάλαιο (B) αποτελεί το θεωρητικό πλαίσιο της έρευνάς μας. Στο κεφάλαιο αυτό θα παρουσιάσουμε αρχικά τις επικρατέστερες θεωρίες επιχειρηματικής δράσης. Στη συνέχεια θα αναφερθούμε διεξοδικά στη θεωρία που εμείς πιστεύουμε ότι μπορεί να εξηγήσει πιο πειστικά τα θέματα που αφορούν τη χρηματοδότηση και ιδιαίτερα τις άτυπες επενδύσεις ως εκδήλωση μιας μορφής επιχειρηματικότητας. Η εν λόγω θεωρία που θα αναλύσουμε είναι η αυστριακή θεωρία του επιχειρηματία ή της επιχειρηματικότητας. Τη θεωρία αυτή θα προσπαθήσουμε να εφαρμόσουμε εμπειρικά στο τρίτο (Γ) κεφάλαιο.

Στο τρίτο κεφάλαιο, που αποτελεί το εμπειρικό κομμάτι της έρευνας, θα προσπαθήσουμε με βάση τη θεωρία των αυστριακών και χρησιμοποιώντας τα δεδομένα των ερωτηματολογίων του GEM να προβούμε σε μια στατιστική ανάλυση που να μας παρουσιάζει τις διαφορές μεταξύ των χωρών της βόρειας και της νότιας Ευρώπης αναφορικά με το θέμα των άτυπων επενδύσεων και κυρίως των μη οικογενειακών επενδύσεων που κατευθύνονται σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Χρησιμοποιώντας στο μέρος αυτό περιγραφική στατιστική καθώς και δυαδική λογιστική παλινδρόμηση²³ θα προσπαθήσουμε να καταλήξουμε σε ορισμένα συμπεράσματα αλλά και να προτείνουμε ορισμένους τρόπους για την ουσιαστική εφαρμογή των αποτελεσμάτων της έρευνας.

Το τέταρτο και τελευταίο κεφάλαιο αποτελεί τον επίλογο που περιλαμβάνει τις περιπλοκές της έρευνας, κάνει μια ανασκόπηση του συνόλου της μελέτης μας αλλά και προτείνει και ορισμένους τρόπους για μια πιθανή εφαρμογή των αποτελεσμάτων της.

²³ Με τη χρήση του SPSS 13.0.

B. ΘΕΩΡΗΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ

Στο μέρος αυτό θα μιλήσουμε για τις κυριότερες θεωρίες επιχειρηματικής δράσης που έχουν αναπτυχθεί στη σύγχρονη βιβλιογραφία. Πιστεύουμε ότι είναι ιδιαίτερα σημαντικό να αναπτύξουμε εκτεταμένα ένα θεωρητικό πλαίσιο που θα αποτελέσει τον σκελετό πάνω στον οποίο θα δομήσουμε την εμπειρική έρευνα του επόμενου κεφαλαίου.

Θα αναφερθούμε αρχικά συνοπτικά στις επικρατέστερες θεωρίες της επιχειρηματικής δράσης και τους σημαντικότερους εκπροσώπους τους. Στη συνέχεια θα αναλύσουμε περισσότερο διεξοδικά τη θεωρία περί επιχειρηματικότητας που εμείς υιοθετούμε (δηλαδή την αυστριακή θεωρία) και η οποία θεωρούμε ότι μπορεί να αποτελέσει οδηγό για την κατανόηση του θέματος των άτυπων επενδύσεων στις χώρες της βόρειας και νότιας Ευρώπης, το οποίο αποτελεί το βασικό αντικείμενο της ερευνάς μας.

B.1. Θεωρίες Επιχειρηματικής Δράσης

Όσον αφορά στο ζήτημα της επιχειρηματικότητας έχουν αναπτυχθεί διάφορες θεωρητικές προσεγγίσεις, οι οποίες επιχειρούν να το ερμηνεύσουν από διάφορες οπτικές. Οι βασικότερες από αυτές είναι οι εξής :

1. Ανάλυση των κινδύνων που προέρχονται από την αβεβαιότητα. Σύμφωνα με την προσέγγιση αυτή, επιχειρηματίας είναι το οικονομούν άτομο που αναλαμβάνει τους κινδύνους που πηγάζουν από τη γενικότερη αβεβαιότητα η οποία χαρακτηρίζει την οικονομική ζωή.

Οι κίνδυνοι που αντιμετωπίζει ένας επιχειρηματίας μπορούν να διακριθούν, εκτός των άλλων (π.χ. διάκριση ανάλογα με την προέλευσή τους) και ανάλογα με τη «φύση» τους. Οι κίνδυνοι αυτοί διακρίνονται σε «δυνάμενους» και μη «δυνάμενους» να υπολογισθούν, ώστε να αντασφαλισθούν και η «τιμή» τους να εισέλθει στο κόστος παραγωγής. Οι δεύτεροι αυτοί κίνδυνοι, η οικονομική αξία των

οποίων δεν μπορεί να προβλεφθεί και να προσμετρηθεί, είναι αυτοί που πηγάζουν από την αβεβαιότητα που υπάρχει στην πραγματική οικονομική ζωή. Η οικονομική αυτή αβεβαιότητα οφείλεται κυρίως στα εξής: (α) τον δυναμικό χαρακτήρα των οικονομικών μεταβλητών, (β) την ύπαρξη του στοιχείου του χρόνου αναφορικά με τη λήψη των οικονομικών αποφάσεων και (γ) την ατελή γνώση που τα άτομα και ειδικότερα οι επιχειρηματίες διαθέτουν για το παρόν και το μέλλον.

Με βάση την ύπαρξη των κινδύνων αυτών που προέρχονται από την αβεβαιότητα, τις πρώτες δεκαετίες του 20^{ου} αιώνα ο **F.Knight** (1921) ανέπτυξε τη θεωρία ότι η ουσία της επιχειρηματικότητας είναι η ανάληψη των κινδύνων που προκύπτουν από την αβεβαιότητα. Ο επιχειρηματίας όμως δεν είναι παίκτης τυχερών παιχνιδιών. Ο άνθρωπος που παίζει τυχερά παιχνίδια δεν είναι σε θέση να ελέγξει το αποτέλεσμα, ενώ ο επιχειρηματίας μπορεί να επηρεάσει με τις ενέργειες του το αποτέλεσμα της επιχειρηματικής του απόφασης. Γι' αυτό και ο επιχειρηματίας κυρίως προτιμά να αναλάβει μέτριους κινδύνους, που συνδέονται με τις πράξεις του και τους οποίους προσπαθεί πάντα να περιορίσει.

2. Οργάνωση της επιχείρησης. Μια από τις παλαιότερες θεωρίες επιχειρηματικότητας- ανάγεται στον 19^ο αιώνα- είναι αυτή που εντοπίζει τη λειτουργία του επιχειρηματία στον τρόπο οργάνωσης των παραγωγικών συντελεστών και την αξιοποίηση κατά τον άριστο τρόπο της οργάνωσης αυτής. Σύμφωνα με αυτή τη θεωρία, ο επιχειρηματίας αποσκοπεί να επιτύχει μια οργάνωση των παραγωγικών συντελεστών που θα του αποφέρει τα μέγιστα οικονομικά οφέλη. Η θεωρία αυτή σχετίζεται με το γεγονός ότι οι οικονομίες δεν επιτυγχάνουν πάντα τη μεγιστοποίηση της αποτελεσματικότητάς τους με δεδομένους τους παραγωγικούς συντελεστές. Η διαφορά μεταξύ τού θεωρητικά άριστου βαθμού αποτελεσματικότητας μιας οικονομίας και αυτού που στην πραγματικότητα επιτυγχάνεται είναι μια «διαφυγούσα αποτελεσματικότητα» που έχει χαρακτηριστεί, από τον **H.Leibenstein** (1978), ως «απροσδιόριστη αναποτελεσματικότητα» (x-inefficiency). Η επιχειρηματικότητα μπορεί να δράσει ως παράγοντας που στοχεύει να επιτύχει τη μείωση αυτής της «απροσδιόριστης αναποτελεσματικότητας» μέσω των εξής ενεργειών: (α) με τον καλύτερο

συντονισμό των εργασιών που γίνονται στην επιχείρηση, (β) με την αρτιότερη οργάνωση και διασύνδεση των διαφόρων αγορών και (γ) με τον αποτελεσματικότερο μετασχηματισμό των εισροών σε εκροές.

3. Λήψη σημαντικών αποφάσεων για τον συντονισμό των παραγωγικών συντελεστών. Με τη θεωρία αυτή της επιχειρηματικότητας, που αναπτύχθηκε σχετικά πρόσφατα από τον **Casson** (1982), υποστηρίζεται ότι επιχειρηματίας είναι το άτομο εκείνο που θα πάρει μια απόφαση διαφορετική από τους άλλους, για να εισαγάγει ένα νέο και αποδοτικότερο συντονισμό των παραγωγικών συντελεστών. Το κεντρικό σημείο της θεωρίας αυτής βρίσκεται στον τρόπο με τον οποίο ο επιχειρηματίας θα λάβει μια απόφαση και τα προσόντα που πρέπει να διαθέτει ώστε να είναι επιτυχής η απόφαση αυτή. Η διαδικασία λήψης μιας απόφασης από μέρους του επιχειρηματία διέρχεται από τα εξής στάδια: (α) αναγνώριση οικονομικών ευκαιριών, (β) επιλογή αυτών που είναι κατάλληλες για την επιχείρηση ή για τις δυνατότητές του, (γ) εκτίμηση των εμποδίων που αυτός έχει να υπερπηδήσει και (δ) ανάπτυξη διαφόρων μεθόδων για να αντιμετωπισθούν αυτά τα εμπόδια.

4. Καινοτομική δράση. Σύμφωνα με τη «θεωρία του καινοτόμου επιχειρηματία», που αναπτύχθηκε από τον **J.A.Schumpeter** (1911), οι επιχειρηματίες προσπαθούν να χρησιμοποιήσουν τις διάφορες τεχνολογικές και επιστημονικές ανακαλύψεις για παραγωγικούς και κερδοσκοπικούς σκοπούς. Οι καινοτομίες που εισάγει ο επιχειρηματίας μπορούν να εμφανισθούν με τις εξής μορφές: (α) με την εισαγωγή ενός νέου ή καλύτερου ποιοτικά προϊόντος ή υπηρεσίας, (β) με τη χρησιμοποίηση μιας καινούριας ή βελτιωμένης μεθόδου παραγωγής, (γ) με τη δημιουργία μιας νέας αγοράς και (δ) με τη χρησιμοποίηση καινούριας ή βελτιωμένης οργάνωσης της επιχείρησης.

Υπάρχουν σημαντικές διαφορές μεταξύ «εφευρέσεων» και «καινοτομιών». Οι επιχειρηματίες ή βρίσκουν τις εφευρέσεις έτοιμες είτε ωθούν τους επιστήμονες να πραγματοποιήσουν εφευρέσεις, τις οποίες αυτοί στη συνέχεια θα αξιοποιήσουν εισάγοντάς τις στην παραγωγική διαδικασία. Αυτό που οι καινοτόμοι επιχειρηματίες στην ουσία κάνουν είναι να χρησιμοποιήσουν τις εφευρέσεις που

έχουν παραγάγει άλλοι (οι επιστήμονες) με τέτοιο τρόπο, ώστε να μεγιστοποιήσουν τα κέρδη της επιχείρησής τους. Συνεπώς, υπάρχει μια διάσταση ανάμεσα στον τρόπο και τα άτομα που κάνουν μια ανακάλυψη τεχνολογικής μορφής και στα άτομα που χρησιμοποιούν αυτή την ανακάλυψη για οικονομικούς κερδοσκοπικούς σκοπούς. Δηλαδή, υπάρχει μια σαφής διάκριση μεταξύ της εφεύρεσης και της καινοτομίας, όπως και μεταξύ του επιστήμονα εφευρέτη και του καινοτόμου επιχειρηματία.

5. Αξιοποίηση ευκαιριών κέρδους. Τη δεκαετία του 1970 αναπτύχθηκε μια θεωρία από τον **L.Kirzner** (1973) που παρουσιάζει την επιχειρηματικότητα ως την άγρυπνη προσπάθεια του ατόμου (επίδοξου επιχειρηματία) να αναγνωρίσει και να αξιοποιήσει ευκαιρίες κέρδους που παρουσιάζονται στην αγορά. Ο επιχειρηματίας, για να ενεργήσει με τον τρόπο αυτό, θα πρέπει να διαθέτει γνώσεις και πληροφορίες για την αγορά που δεν διαθέτουν άλλα οικονομούντα άτομα.

Η ύπαρξη αυτής της μορφής επιχειρηματικότητας δικαιολογείται και υπάρχει μόνο εάν στον κόσμο των επιχειρήσεων δεν υπάρχει πλήρης γνώση και επάρκεια πληροφοριών για ό,τι συμβαίνει στις διάφορες αγορές αγαθών και παραγωγικών συντελεστών²⁴. Και η αλήθεια είναι ότι ένας βαθμός άγνοιας ή ανεπαρκούς πληροφόρησης υπάρχει πάντα στην αγορά, λόγω της διαρκούς κίνησης της διαδικασίας της αγοράς την οποία δέχονται οι θεωρητικοί αυτής της σχολής ως βασικό χαρακτηριστικό της.

²⁴ Στο σημείο αυτό υπάρχει και η τεράστια διάσταση της σχολής αυτής με την κυρίαρχη νεοκλασική αντίληψη, που προϋποθέτει τέλεια γνώση και ορθολογικές προσδοκίες. Για μια συνοπτική παρουσίαση της νεοκλασικής σχολής βλ. Samuelson και Nordhaus 2000, τόμος Β': 540-552.

B.2. Αυστριακή θεωρία της επιχειρηματικότητας και σύνδεση με τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα

Η θεωρία της επιχειρηματικής δράσης που αναπτύχθηκε κυρίως από τον Kirzner και βασίζεται στην αξιοποίηση ευκαιριών κέρδους είναι μέρος ενός ευρύτερου θεωρητικού σχήματος που ονομάζεται αυστριακή θεωρία²⁵. Έτσι η θεωρία του Kirzner περί επιχειρηματικότητας ονομάζεται και αυστριακή θεωρία επιχειρηματικότητας.

Άποψη μας είναι ότι όσον αφορά στην εξήγηση των άτυπων επενδύσεων που είναι προφανώς μια μορφή χρηματοδότησης, αλλά και γενικότερα της επιχειρηματικής συμπεριφοράς των ατόμων, η εν λόγω προσέγγιση μας παρέχει τα απαραίτητα εργαλεία για να κατανοήσουμε τα χαρακτηριστικά αυτού του τύπου της ανθρώπινης δράσης²⁶. Ειδικότερα η αυστριακή θεωρία, όπως θα δούμε παρακάτω πιο εκτεταμένα, διαχωρίζει τους επιχειρηματίες σε «καθαρούς» επιχειρηματίες και κεφαλαιούχους. Η βάση της διάκρισης αυτής είναι η κατοχή κεφαλαιουχικών

²⁵ Πολλές φορές στη σύγχρονη βιβλιογραφία συναντούμε αντί για τον όρο «αυστριακή» τον όρο «νεοαυστριακή». Το επίθετο «νεοαυστριακή» εισάγεται για να σηματοδοτήσει αφενός την αναβίωση των μεθοδολογικών αρχών του Menger, και αφετέρου για να διακρίνει τις θεωρίες που πρωτοπαρουσιάστηκαν από τους Mises και Hayek κατά τις δεκαετίες του '20 και του '30, από αυτές των άμεσων διαδόχων του Menger. Η νεοαυστριακή σχολή, κατά την επικρατέστερη εκδοχή, περιλαμβάνει τον Mises και τον Hayek, από τους παλαιότερους, και τον Kirzner από τη νεότερη γενιά. Εμείς εδώ θα χρησιμοποιήσουμε για το σύνολο της θεωρίας τον όρο «αυστριακή».

²⁶ Στο σημείο αυτό πρέπει να αναφέρουμε ότι εκτός από την εν γένει επιχειρηματική συμπεριφορά των ατόμων που περιλαμβάνει και το ζήτημα της χρηματοδότησης, εξαιρετικό ενδιαφέρον παρουσιάζουν οι απόψεις των αυστριακών στην περίπτωση της ανάλυσης του μονοπωλίου (βλ. σχετικά Πάκος 1992: 199-200 και Mises 1949: 356), στην περιγραφή του τρόπου με τον οποίον επιχειρούν να επιτύχουν την ηθική δικαιολόγηση των επιχειρηματικών κερδών (βλ. σχετικά Ιωαννίδης 1993: 110) καθώς και στην μεθοδολογία με βάση την οποία προσπαθούν να περιγράψουν το θεσμό της επιχείρησης. Μια μεθοδολογία που βρίσκεται ανάμεσα σε δύο ρεύματα. Το πρώτο ρεύμα περιγράφεται συνήθως ως συμβασιακό και πηγάζει από τις εργασίες οικονομολόγων όπως οι Coase (1937), Alchian και Demsetz (1972) και Williamson (1981, 1985) και το δεύτερο ρεύμα περιλαμβάνει τις θεωρίες για την επιχείρηση που βασίζονται στην έννοια των ικανοτήτων (capabilities) και οι οποίες παρουσιάζονται στο έργο οικονομολόγων όπως οι Penrose (1959), Alchian (1950) και Nelson και Winter (1982). Κατά τη γνώμη μας η αυστριακή θεωρία της επιχειρηματικότητας έχει διάφορα στοιχεία τα οποία της δίνουν τη δυνατότητα να λειτουργήσει ως μια γέφυρα ανάμεσα στα δύο ρεύματα που προαναφέραμε. Χωρίς να ανήκει σε κανένα από τα δύο ρεύματα εξολοκλήρου έχει τη δυνατότητα να ασκεί και στα δύο κριτική (βλ. σχετικά Foss 1998: 10-12, 182-183) και να υιοθετεί από αυτά ορισμένα χρήσιμα στοιχεία στην προσπάθεια των θεωρητικών της να δομήσουν με βάση την έννοια της επιχειρηματικότητας που είναι σε αυτήν τη θεωρία κυρίαρχη μια (αυστριακή) θεωρία εστιασμένη στην επιχείρηση (για μια συνολική παρουσίαση της δέσμης των θεωριών που αναφέρουμε εστιασμένης στα κοινά σημεία και τις διαφορές τους βλ. Winter 1993: 186-188).

πόρων. Πάνω σε αυτή τη διάσταση οι αυστριακοί δομούν ένα ολόκληρο θεωρητικό σύστημα, μιας και η δική τους προσέγγιση της επιχειρηματικότητας στηρίζεται στο σύνολο της στην επιχειρηματική δράση των επιμέρους ατόμων. Όσον αφορά όμως στην παρούσα μελέτη το βασικότερο σημείο στο οποίο θα εστιάσει είναι η συμπεριφορά του κεφαλαιούχου (ο οποίος για μας είναι ο άτυπος επενδυτής), που όπως θα δούμε παρακάτω κατά τους αυστριακούς είναι πάντοτε επιχειρηματική.

Επιχειρώντας μια εισαγωγική αναδρομή μπορούμε να αναφέρουμε ότι οι θεωρητικές βάσεις της αυστριακής σχολής βρίσκονται στα έργα των Mises και Hayek στις δεκαετίες του '20 και του '30, μολονότι οι ίδιοι οι αυστριακοί ισχυρίζονται (σε μεγάλο βαθμό δίκαια) πως η μεθοδολογία τους προέρχεται κατευθείαν από τον Menger.

Το σημαντικότερο στοιχείο ριζοσπαστισμού της αυστριακής σχολής είναι το γεγονός ότι βασίζεται σε μια ριζικά διαφορετική μεθοδολογία συγκριτικά με τις άλλες οικονομικές θεωρίες. Στον θετικισμό της νεοκλασικής θεωρίας και του κεινσιανισμού αντιπαρατίθεται η αρχή του *μεθοδολογικού ατομισμού*, η αντίληψη δηλαδή ότι όλα τα κοινωνικά φαινόμενα είναι δυνατό να κατανοηθούν μόνο αναγόμενα στις ατομικές πράξεις που τα δημιουργήσαν είτε άμεσα είτε έμμεσα. Με άλλα λόγια τα κοινωνικά φαινόμενα μπορούν να γίνουν αντιληπτά μόνο με την μορφή της συνισταμένης των διαφόρων ατομικών πράξεων²⁷. Πολλοί σημαντικοί σύγχρονοι συγγραφείς ακολούθησαν τα βήματα των αυστριακών στον τρόπο προσέγγισης και ερμηνείας των οικονομικών φαινομένων²⁸.

Ας προσπαθήσουμε τώρα, μετά από την μικρή αυτή εισαγωγή, να παρουσιάσουμε τα ουσιαστικότερα σημεία της αυστριακής θεωρίας πριν προχωρήσουμε σε αυτά που σχετίζονται άμεσα με το θέμα της χρηματοδότησης γενικά, αλλά και ειδικότερα των άτυπων επενδύσεων που αποτελεί το κατεξοχήν αντικείμενο της μελέτης μας.

²⁷ Για μια πληρέστερη ανάλυση των παραπάνω βλ. Ιωαννίδης 1993: 15-20.

²⁸ Βεβαία αυτό που έχει ιδιαίτερη σημασία σχετικά με την αυστριακή μεθοδολογία είναι ότι το εύρος των φιλοσοφικών της αρχών καλύπτει πολύ πλατύτερους τομείς της φιλοσοφίας της γνώσης, από τον τομέα της μεθοδολογίας της οικονομικής επιστήμης. Η διαπίστωση αυτή βασίζεται κυρίως στη συμβολή του Hayek, βλ. σχετικά Hayek 1937 και 1984, Καραγιάννης 1998: 361-367, Ιωαννίδης 1990: 138-171, Ioannides 2003: 533-566 και Vaughn 1998: 162-178.

Η έννοια που αποτελεί για το σύνολο των αυστριακών το βασικό αντικείμενο ανάλυσης της οικονομικής τους θεωρίας, καθώς και την κινητήρια δύναμη ολόκληρης της οικονομικής διαδικασίας, είναι η επιχειρηματικότητα. Η πιο ολοκληρωμένη διατύπωση της θεωρίας της επιχειρηματικότητας οφείλεται στον Israel Kirzner, τον σημαντικότερο σήμερα εκπρόσωπο αυτής της σχολής.

Για τον ορισμό της επιχειρηματικότητας ως δραστηριότητας του επιχειρηματία, η αυστριακή θεώρηση χρησιμοποιεί τις εξής τέσσερις βασικές έννοιες: άγνοια, λάθος, αντίληψη, κέρδος. Με βάση τις εν λόγω έννοιες ο επιχειρηματίας για αυτή τη σχολή σκέψης δεν είναι άλλος παρά το άτομο εκείνο, το οποίο αντιλαμβάνεται τις ευκαιρίες κέρδους που δημιουργούνται στην αγορά λόγω της γενικευμένης «άγνοιας» που επικρατεί και η οποία οδηγεί τους συναλλασσόμενους στη διάπραξη λαθών.

Ας προσπαθήσουμε τώρα να αναλύσουμε κάπως τις έννοιες που αναφέραμε παραπάνω. Το βασικό στοιχείο που εισάγεται είναι η υπόθεση της «άγνοιας», σε αντίθεση για παράδειγμα με την «τέλεια γνώση» που υποστηρίζουν ότι υπάρχει στην αγορά οι νεοκλασικοί. Εφόσον κάθε συναλλασσόμενος αγνοεί τα σχέδια των άλλων, είναι υποχρεωμένος κατά τη διαμόρφωση του σχεδίου του να δράσει δημιουργικά²⁹, να προσπαθήσει δηλαδή να «φανταστεί» προκαταβολικά τις ενέργειες των άλλων. Για να το επιτύχει αυτό είναι υποχρεωμένος να βρίσκεται σε διαρκή εγρήγορση, έτσι ώστε να αντιλαμβάνεται τα μηνύματα της αγοράς και να προσαρμόζεται ανάλογα ώστε να εκμεταλλεύεται πιθανά λάθη δηλαδή ανισορροπίες στις τιμές. Είναι, εν ολίγοις, υποχρεωμένος να δρα «επιχειρηματικά». Το κίνητρο όλης της παραπάνω λειτουργίας του επιχειρηματία είναι το κέρδος ή με άλλα λόγια η εκμετάλλευση της πιθανής «ευκαιρίας κέρδους» που τυχόν να δημιουργηθεί από τα λάθη που συντελούνται στη διαδικασία της αγοράς.

Η επιχειρηματική δραστηριότητα για τους αυστριακούς όπως την περιγράψαμε παραπάνω μπορεί να γίνει αντιληπτή με βάση ένα παράδειγμα που χρησιμοποιεί ο Kirzner. Στο παράδειγμα αυτό υπάρχουν δύο μαγαζιά που πουλάνε μήλα, το πρώτο για ένα δολάριο και το δεύτερο για δύο. Μια τέτοια κατάσταση δεν μπορεί παρά να είναι αποτέλεσμα της «άγνοιας». Ο πρώτος πωλητής (αν

²⁹ Βλ. Kirzner 1997, Kirzner 1973: 35, και Kirzner 1978: 169.

υποθέσουμε ότι τα μήλα είναι ίδιας ποιότητας) αγνοεί ότι μπορεί να πουλήσει τα μήλα σε τιμή έως και διπλάσια από αυτή που τα πουλάει, ενώ ο δεύτερος αγνοεί ότι μια μείωση της τιμής του θα μπορούσε να αυξήσει την πωλούμενη ποσότητα. Αυτή η ανισορροπία είναι προφανώς μια πραγματικότητα ύπαρξης ενός «λάθους» στην αγορά, που μπορεί να γίνει αντιληπτό από εκείνον από τους δύο πωλητές που χαρακτηρίζεται σε μεγαλύτερο βαθμό από τον άλλον, από την ιδιότητα της «εγρήγορσης». Άρα αυτή η ιδιότητα μπορεί να οριστεί όχι απλά ως η ικανότητα του ατόμου να αντιλαμβάνεται λάθη (ανισορροπίες) στην αγορά, αλλά και να το κάνει όσο το δυνατόν νωρίτερα ώστε να προλάβει για παράδειγμα τον άλλο πωλητή που πιθανώς να θελήσει να δράσει ανάλογα.

Είναι όμως φανερό ότι η ύπαρξη της διαφοράς των τιμών είναι μια πληροφορία που κυκλοφορεί ελεύθερα στην αγορά, και συνεπώς μπορεί να γίνει αντιληπτή και από κάποιον άλλο εκτός από τους δύο πωλητές. Αυτός λοιπόν ο «άλλος» που θα αντιληφθεί το λάθος που επικρατεί στην αγορά πρώτος, θα σπεύσει να προσφέρει στον πωλητή που πωλεί φθηνά μια τιμή λίγο ανώτερη από ένα δολάριο, έτσι ώστε να αποκτήσει τη μεγαλύτερη δυνατή ποσότητα μήλων, την οποία θα σπεύσει να πουλήσει για μια τιμή οριακά χαμηλότερη από δύο δολάρια, σε εκείνους τους αγοραστές που ήταν διατεθειμένοι να αγοράσουν νωρίτερα στην τιμή των δύο δολαρίων ή με άλλα λόγια στους πελάτες του δεύτερου πωλητή. Για τους αυστριακούς αυτός που θα εκμεταλλευτεί την παραπάνω ευκαιρία κέρδους λειτουργεί κατεξοχήν «επιχειρηματικά»³⁰. Η ευκαιρία κέρδους εδώ αντιπροσωπεύεται από τη διαφορά ανάμεσα στις δύο τιμές πώλησης που υπάρχουν για τα μήλα και ο ρόλος του επιχειρηματία εκφράζεται από τη μεσολάβηση³¹ μεταξύ των συναλλασσομένων και την προσφορά και στους δύο (τον πρώτο πωλητή που πουλά για ένα δολάριο και τους πελάτες του δεύτερου πωλητή οι οποίοι αγοράζουν μήλα για δύο δολάρια) οριακά καλύτερων όρων ανταλλαγής, οι

³⁰ Για την έννοια του κέρδους ως αποτέλεσμα της ανομοιομορφίας των τιμών στην αγορά βλ. Kirzner 1982b: 153-154.

³¹ Αυτό δεν σημαίνει ότι οι ευκαιρίες κέρδους, και άρα η επιχειρηματικότητα, εμφανίζονται μόνο στην σφαίρα της ανταλλαγής. Κατά τον Kirzner, δυνατότητες «μεσολάβησης» εμφανίζονται και στον χώρο της παραγωγής. Σε αυτή την περίπτωση, η επιχειρηματικότητα βασίζεται στην αντίληψη της ευκαιρίας κέρδους που παρουσιάζεται με την δυνατότητα αγοράς συντελεστών της παραγωγής και πώλησης του τελικού προϊόντος σε τιμές που εξασφαλίζουν έσοδα υψηλότερα από το συνολικό κόστος.

οποίοι θα του δώσουν την ευκαιρία να εξαλείψει την απόσταση μεταξύ των δύο τιμών πώλησης, που απεικονίζει ακριβώς το επιχειρηματικό κέρδος του.

Ακόμα και αν υποθετικά δεχθούμε τη νεοκλασική υπόθεση της τέλει γνώσης θα φτάσουμε πάλι σε αδιέξοδο, γιατί τώρα αναγκαστικά αναφερόμαστε στην οικονομία σαν ένα σύστημα που βρίσκεται σε κατάσταση ισορροπίας, σε κατάσταση δηλαδή όπου κανένας συναλλασσόμενος δεν έχει οποιοδήποτε κίνητρο να μεταβάλλει την συμπεριφορά του και ταυτόχρονα, σε μια κατάσταση που η αριστοποίηση της χρήσης των μέσων που έχει στη διάθεση του είναι εξασφαλισμένη. Σε συνθήκες άρα τέλει γνώσης δεν είναι δυνατή η εμφάνιση της επιχειρηματικής λειτουργίας ως εκμετάλλευσης λαθών που δημιουργούνται στην αγορά³².

Παράλληλα, όπως είδαμε, η επιχειρηματική λειτουργία προϋποθέτει επίσης την ιδιότητα της εγρήγορσης (alertness) εκ μέρους του ατόμου. Αφού για να είναι το άτομο σε θέση να δράσει επιχειρηματικά, θα πρέπει να χαρακτηρίζεται από την ικανότητα της εγρήγορσης, την ικανότητα δηλαδή να παρακολουθεί τις μεταβολές της πραγματικότητας γύρω του, και να στοχάζεται διαρκώς γύρω από νέους τρόπους εκμετάλλευσης πιθανών ευκαιριών για αποκόμιση κέρδους³³. Αφού, όπως είναι προφανές, η άρση της νεοκλασικής υπόθεσης της τέλει γνώσης μας δίνει μια εικόνα της αγοράς όπως την βλέπουν οι αυστριακοί, ως μια διαδικασία σε διαρκή κίνηση και ανισορροπία³⁴, η οποία δημιουργεί συνεχώς ευκαιρίες για κερδοφορία.

Στο σημείο αυτό ύστερα από τη συνοπτική παρουσίαση της έννοιας της επιχειρηματικότητας που επιχειρήσαμε, μπορούμε να αποπειραθούμε μια θεωρητική γενίκευση των αρχών στις οποίες στηρίζεται η θεωρία που χρησιμοποιούμε ως θεωρητική βάση στην παρούσα μελέτη και τις οποίες αναφέραμε παραπάνω. Πρώτα από όλα η αυστριακή θεωρία στηρίζεται στη απόλυτη υποκειμενικότητα της γνώσης. Οι εκπρόσωποι της σχολής αυτής θεωρούν ότι κάθε συναλλασσόμενος στην αγορά λειτουργεί υπό καθεστώς αβεβαιότητας (άγνοιας) σχετικά με τα εξωτερικά δεδομένα και με τις προθέσεις όλων των άλλων συναλλασσομένων, ενώ παράλληλα τα πλαίσια μέσα στα οποία ο

³² Δηλαδή της επιχειρηματικής λειτουργίας με τη μορφή που την αντιλαμβάνεται ο Kirzner.

³³ Βλέπε Ιωαννίδης 1993: 95-96.

³⁴ Βλ. Ιωαννίδης 1993: 98.

συναλλασσόμενος δρα δεν είναι εκ των προτέρων γνωστό. Το καθεστώς της γενικευμένης άγνοιας που παρουσιάζεται εδώ ενισχύεται από την γενικότερη αντίληψη των αυστριακών ότι η γνώση των ατόμων είναι υπερσυνειδητή, και γι' αυτό το λόγο αδύνατο να αποκτηθεί από οποιοδήποτε άλλο άτομο. Με βάση αυτόν τον απόλυτο υποκειμενισμό της αυστριακής θεωρίας, όσον αφορά στην ανθρώπινη γνώση, δομείται ο ορισμός της επιχειρηματικής λειτουργίας. Έτσι είναι λογικό οι αυστριακοί να θεωρούν ότι οι επιλογές του επιχειρηματία δεν είναι δυνατόν να ελεγχθούν με βάση κάποιο ορθολογικό κριτήριο, παρά μόνο μέσω των εκ των προτέρων εκτιμήσεων του σε σχέση με τις ευκαιρίες κέρδους που νομίζει ότι υπάρχουν.

Συνεχίζοντας την παρουσίαση της επιχειρηματικότητας για τους αυστριακούς δε μπορούμε παρά να αναφερθούμε σε δύο ακόμα έννοιες οι οποίες για αυτούς είναι θεμελιώδεις όσον αφορά στην κατανόηση της δράσης του επιχειρηματία. Η πρώτη έννοια είναι ο ανταγωνισμός. Για τον συναλλασσόμενο στην αγορά είδαμε παραπάνω ότι η βασικότερη ικανότητα που οφείλει να έχει είναι αυτή της εγρήγορσης. Η εγρήγορση όμως δεν σταματάει στην αντίληψη των ευκαιριών κέρδους, αλλά είναι συνυφασμένη με την αντίληψη τους πριν από οποιονδήποτε άλλον. Συνεπώς η επιχειρηματική λειτουργία στην αγορά όπως ορίζεται από τους αυστριακούς είναι μια λειτουργία αναγκαστικά ανταγωνιστική. Βεβαίως εδώ πρέπει να επισημάνουμε ότι και η ίδια η ανταγωνιστική λειτουργία είναι μια λειτουργία επιχειρηματική, αφού σύμφωνα με τους αυστριακούς κάθε άτομο που ανταγωνίζεται με τα υπόλοιπα για την εκμετάλλευση μιας ευκαιρίας κέρδους προσπαθεί να βρει τρόπους με τους οποίους να κατορθώσει να επιτύχει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα ώστε να καρπωθεί το ίδιο τα πιθανά κέρδη, βασιζόμενο πάλι στην γενικότερη άγνοια που προσπαθεί να εκμεταλλευτεί μέσω της εγρήγορσης που το χαρακτηρίζει εξορισμού ως επιχειρηματία.

Ερχόμαστε τώρα στη δεύτερη έννοια που είναι αυτή της ισορροπίας. Είδαμε ότι για τον Kirzner η επιχειρηματική δραστηριότητα ορίζεται ως: «η ανακάλυψη λαθών στην αγορά και η εκμετάλλευσή τους πριν από οποιονδήποτε άλλον»³⁵. Είναι προφανές λοιπόν ότι η επιχειρηματική λειτουργία είναι προϊόν της

³⁵ Βλ. Kirzner 1973: 48.

ανισορροπίας στην αγορά. Όμως όταν ένας επιχειρηματίας εκμεταλλεύεται τα λάθη που παρουσιάζονται στην αγορά για να αποκομίσει κέρδος, ταυτόχρονα συμβάλλει στην εξάλειψή τους. Συνεπώς η επιχειρηματικότητα είναι μια δραστηριότητα η οποία μολονότι εκδηλώνεται σε συνθήκες ανισορροπίας ταυτόχρονα οδηγεί το σύστημα προς μια νέα θέση ισορροπίας μέσω της ανακάλυψης και εξάλειψης των ανισορροπιών³⁶.

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

Με βάση την παραπάνω αντίληψη οι αυστριακοί διακρίνουν τους «καθαρούς» επιχειρηματίες που λειτουργούν επιχειρηματικά χωρίς να έχουν αναγκαστικά πόρους, από τους «κεφαλαιούχους» οι οποίοι επενδύουν στα επιχειρηματικά σχέδια των πρώτων με σκοπό την κερδοφορία. Συνεπώς η επιχειρηματική δραστηριότητα, σημαίνει την ανακάλυψη μιας ευκαιρίας να αποκτήσει κανείς κάτι χωρίς να είναι υποχρεωμένος να καταβάλει οποιοδήποτε τίμημα³⁷, πράγμα που κάνει την αρχική ιδιοκτησία κεφαλαίου εντελώς περιττή. Άρα στην κατηγορία των «γνήσιων» ή «καθαρών» επιχειρηματιών μπορεί να ανήκει οποιοσδήποτε, ανεξάρτητα από το μέγεθος της ιδιοκτησίας του. Μολονότι όμως η γνήσια επιχειρηματικότητα δεν προαπαιτεί την ιδιοκτησία παραγωγικών

³⁶ Κατά τον Kirzner, αυτή η εξισορροπητική αντίληψη της επιχειρηματικότητας αποτελεί την κύρια διαφορά ανάμεσα στην αυστριακή θεωρία και την έννοια της επιχειρηματικότητας του Schumpeter, βλ. Ιωαννίδης 2001: 40-42. (Για την έννοια της επιχειρηματικότητας του Schumpeter βλ. Schumpeter 1911, αγγλ. μετάφραση 1934: 64).

³⁷ Βλ. Kirzner 1973: 48.

συντελεστών, η ιδιοκτησία συντελεστών αντίστροφα συνεπάγεται την επιχειρηματική λειτουργία³⁸, δηλαδή ο κεφαλαιούχος για τους αυστριακούς δρα πάντα επιχειρηματικά³⁹. Η συμπεριφορά του κεφαλαιούχου σύμφωνα με τον Kirzner και τον Mises⁴⁰ είναι απαραίτητα επιχειρηματική, εφόσον η απόφασή του για το επιχειρηματικό εγχείρημα το οποίο θα χρηματοδοτήσει είναι μια απόφαση με σκοπό τον εντοπισμό και την εκμετάλλευση της καλύτερης ευκαιρίας κέρδους. Βλέπουμε δηλαδή ότι ο κεφαλαιούχος λειτουργεί πάντα επιχειρηματικά, από την στιγμή που επιλέγει εκείνη την κατεύθυνση δράσης που του εξασφαλίζει, κατά την άποψή του, την καλύτερη δυνατή ευκαιρία κέρδους.

Μπορούμε ακόμα να διατηρήσουμε τις έννοιες της «εργήγορσης» και της «αντίληψης» των αυστριακών, που αναφέραμε παραπάνω, ως τις βασικές ιδιότητες που συνιστούν την επιχειρηματική λειτουργία. Με την διαφορά ότι τώρα θεωρούμε ότι χαρακτηρίζουν την επιχειρηματικότητα του ιδιοκτήτη, ή αλλιώς του επενδυτή και αποτελούν τις προϋποθέσεις της επιτυχίας του με την έννοια ότι συμβάλλουν στην αύξηση της ιδιοκτησίας ή των πόρων του με ρυθμούς μεγαλύτερους από τον μέσο όρο. Βέβαια, ο επιχειρηματίας δεν μπορεί να ταυτίζεται με τον ιδιοκτήτη γενικά, αλλά μόνο με εκείνο τον ιδιοκτήτη ο οποίος αποβλέπει στην αποκόμιση κέρδους, η ιδιοκτησία δηλαδή του οποίου κινείται μέσα σε μια πολλαπλασιαστική διαδικασία⁴¹.

Οφείλουμε στο σημείο αυτό να επισημάνουμε ότι η συμπεριφορά του κεφαλαιούχου και ο τρόπος με τον οποίο αντιλαμβάνονται το ρόλο του οι αυστριακοί αποτέλεσαν το βασικότερο λόγο για τον οποίο επιλέξαμε την εν λόγω θεωρία για την εξήγηση του θέματος των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα στη βόρεια και τη νότια Ευρώπη που αποτελεί το αντικείμενο της μελέτης μας. Πιστεύουμε δηλαδή, όπως θα συμφωνούσαν και οι αυστριακοί, ότι η λειτουργία του άτυπου επενδυτή (όπως και οποιουδήποτε άλλου χρηματοδότη) είναι πάντα και ξεκάθαρα επιχειρηματική όταν επιλέγει κάποιο νέο

³⁸ Εδώ μιλάμε για τον εξορισμό επιχειρηματικό ρόλο του κεφαλαιούχου που θα αναλύσουμε παρακάτω και ο οποίος αποτελεί το σημαντικότερο στοιχείο της αυστριακής θεωρίας όσον αφορά στο θέμα των άτυπων επενδύσεων που αποτελεί το αντικείμενο της μελέτης μας.

³⁹ Βλ. Ιωαννίδης 1995: 134-136 και Ιωαννίδης 1994: 130-131.

⁴⁰ Βλ. Mises 1949: 254 και Ioannides 1999: 77-83.

⁴¹ Βλ. Ιωαννίδης 1993: 114-115.

επιχειρηματικό εγχείρημα για να χρηματοδοτήσει (δηλαδή στοχεύει πάντα στο κέρδος). Παράλληλα όπως θα δούμε αναλυτικά στο επόμενο κεφάλαιο ο λόγος που μας οδήγησε να συμπεριλάβουμε στη μελέτη μας μόνο τις μη οικογενειακές και όχι το σύνολο των άτυπων επενδύσεων σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα, είναι το γεγονός ότι οι άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις έχουν ως στόχο την αποκόμιση κέρδους, αποτελούν δηλαδή για τους αυστριακούς αποκλειστικά εκδήλωση επιχειρηματικότητας, και δεν κινητοποιούνται τόσο πολύ από άλλες παραμέτρους όπως για παράδειγμα οι επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα που ξεκινούν οι συγγενείς πρώτου βαθμού που σχετίζεται με αυξημένη επίδραση του αλτρουισμού ή άλλων παρόμοιων μη οικονομικών παραγόντων.

Γ. ΑΤΥΠΕΣ ΜΗ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑΚΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΕ ΝΕΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΕΓΧΕΙΡΗΜΑΤΑ ΣΕ ΧΩΡΕΣ ΤΗΣ ΒΟΡΕΙΑΣ ΚΑΙ ΝΟΤΙΑΣ ΕΥΡΩΠΗΣ. ΜΙΑ ΣΥΓΚΡΙΤΙΚΗ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΟΥ ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΥ ΠΑΡΑΤΗΡΗΤΗΡΙΟΥ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ (GEM)

Στο μέρος αυτό της έρευνας, το οποίο αποτελεί το εμπειρικό της τμήμα, έχουμε συγκεντρώσει τα στοιχεία του Παγκόσμιου Παρατηρητηρίου Επιχειρηματικότητας που αφορούν διάφορες ευρωπαϊκές χώρες. Συγκεκριμένα έχουμε δεδομένα για τις εξής χώρες: α) Ελλάδα, Ισπανία, Ιταλία και Σλοβενία που αποτελούν για την έρευνα τις χώρες της νότιας Ευρώπης και β) Δανία, Σουηδία, Νορβηγία, Ισλανδία και Φινλανδία οι οποίες αποτελούν τις χώρες της βόρειας Ευρώπης. Θα ξεκινήσουμε αναφέροντας τους τρόπους με τους οποίους διεξάγονται οι έρευνες του GEM και εξάγονται τα συμπεράσματα σε αυτές. Στη συνέχεια θα διευκρινίσουμε πώς αντιλαμβάνεται το GEM την επιχειρηματικότητα και τον λόγο για τον οποίο θεωρεί μια έκφραση αυτής τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Βεβαίως, θα εξετάσουμε διεξοδικά και τον ορισμό που υιοθετούμε στην παρούσα έρευνα για τις άτυπες επενδύσεις, ο οποίος ταυτίζεται με αυτόν που χρησιμοποιεί το Παγκόσμιο Παρατηρητήριο Επιχειρηματικότητας, καθώς επίσης και τον τρόπο με τον οποίο έγινε η ομαδοποίηση των παραπάνω χωρών.

Έχοντας λάβει τα δεδομένα του GEM για τις δύο παραπάνω κατηγορίες χωρών απομονώνουμε αυτά που αφορούν αρχικά τις άτυπες επενδύσεις που έγιναν σε αυτές και προσπαθούμε να προβούμε σε ορισμένες παρατηρήσεις και να εξαγάγουμε χρήσιμα συμπεράσματα αναφορικά με τις ομοιότητες και τις διαφορές μεταξύ αυτών των δύο ομάδων χωρών. Στο μέρος αυτό χρησιμοποιούμε περιγραφική στατιστική όπως και στο επόμενο, στο οποίο διεκπεραιώνουμε ακριβώς την ίδια διαδικασία με τη διαφορά ότι τώρα αυτή αφορά όχι στο σύνολο των άτυπων επενδύσεων, αλλά μόνο στις μη οικογενειακές. Κατόπιν, αποπειρώμεθα να βγάλουμε ορισμένα συνολικά συμπεράσματα με βάση την περιγραφική στατιστική για τις διαφορές μεταξύ των χωρών της βόρειας και νότιας Ευρώπης.

Στη συνέχεια θα προσπαθήσουμε να αναπτύξουμε μια σειρά υποθέσεων με βάση την αυστριακή θεωρία της επιχειρηματικότητας, οι οποίες πιστεύουμε ότι εξηγούν τον τρόπο κατά τον οποίο οι μεταβλητές που θα επιλεγούν επηρεάζουν τη συνολική συμπεριφορά των βορειοευρωπαϊκών και των νοτιοευρωπαϊκών χωρών όσον αφορά στο θέμα των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Ο έλεγχος των υποθέσεων και η διερεύνηση του κατά πόσο αυτές σχετίζονται θετικά ή αρνητικά με το υπό εξέταση θέμα θα γίνει με βάση τη δυαδική λογιστική παλινδρόμηση⁴² και με χρήση του SPSS 13. Μετά από τον έλεγχο των υποθέσεων θα εξαχθούν ορισμένα αποτελέσματα τα οποία θα προσπαθήσουμε να ερμηνεύσουμε ώστε να φτάσουμε σε μια σειρά χρήσιμων, ελπίζουμε, συμπερασμάτων. Όστε στο τελευταίο μέρος να αναφερθούμε σε διάφορες περιπλοκές της έρευνας και σε μια ευρύτερη συζήτηση για τον σκοπό της εν λόγω μελέτης και τον βαθμό στον οποίο αυτός επιτεύχθηκε. Τελειώνοντας, θα εξετάσουμε και ορισμένους τρόπους με βάση τους οποίους θα μπορούσε να επιχειρηθεί η εφαρμογή των αποτελεσμάτων της.

Γ.1. Το Παγκόσμιο Παρατηρητήριο Επιχειρηματικότητας και η μεθοδολογία του

Ξεκινώντας την παρουσίαση της εμπειρικής μελέτης για τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις των χωρών της βόρειας και της νότιας Ευρώπης πρέπει να αναφερθούμε στις πηγές των δεδομένων της έρευνας και στο φορέα που μας χορήγησε την πρόσβαση σε αυτές.

Είναι γνωστό ότι η ανάλυση του επιπέδου της επιχειρηματικότητας σε μια χώρα είναι υπόθεση δύσκολη για δύο κυρίως λόγους⁴³: α) Υπάρχουν πολλά επιμέρους χαρακτηριστικά της επιχειρηματικότητας, άρα η μελέτη του φαινομένου πρέπει να βασιστεί στη συλλογή, την επεξεργασία και την ανάλυση ενός μεγάλου αριθμού ποσοτικών και ποιοτικών δεικτών. β) Υπάρχουν σημαντικότερες εθνικές

⁴² Για το εν λόγω στατιστικό μοντέλο ανάλυσης βλ. Φράγκος 1998: 495-502. Ενώ για μια γενικότερη προσέγγιση και εφαρμογή βλ. Draper and Smith 1997 και Bates and Watts 1988.

⁴³ Βλ. Ιωαννίδης 2004: 2-3.

διαφορές, πράγμα που σημαίνει ότι η μελέτη έχει νόημα μόνον αν είναι σε θέση να συγκρίνει τις διαφορές των δεικτών ανάμεσα σε χώρες.

Συνεπώς, το Global Entrepreneurship Monitor (Παγκόσμιο Παρατηρητήριο Επιχειρηματικότητας, GEM) αποτελεί το μοναδικό ερευνητικό πρόγραμμα παγκοσμίως που μελετά την επιχειρηματικότητα σε διαχρονική βάση και συγκριτικά ανάμεσα σε συγκεκριμένες χώρες και περιοχές του πλανήτη. Ο κεντρικός στόχος του προγράμματος είναι να διερευνήσει τέσσερα κεντρικά ερωτήματα:

1. Πως μπορεί να μετρηθεί το επίπεδο επιχειρηματικότητας σε μια χώρα και, κυρίως, πως μπορούν να εξηγηθούν οι διαφορές ανάμεσα στις χώρες;
2. Υπάρχει σχέση ανάμεσα στις διαφορές στο επίπεδο της επιχειρηματικότητας κάθε χώρας και στους αντίστοιχους ρυθμούς ανάπτυξης;
3. Ποια εθνικά χαρακτηριστικά εξηγούν τις διαφορές στην επιχειρηματικότητα;
4. Τι μπορούν να κάνουν οι κυβερνήσεις για να ενισχύσουν το επίπεδο της επιχειρηματικότητας σε μια χώρα;

Το 2003 είναι το πρώτο έτος κατά το οποίο υπήρξε ελληνική συμμετοχή σε ένα διεθνές πρόγραμμα μέτρησης της επιχειρηματικότητας. Η έρευνα πραγματοποιήθηκε από το IOBE το οποίο με ευγένεια μας παραχώρησε τα δεδομένα που χρειαζόμασταν ώστε να καταστεί η παρούσα μελέτη εφικτή.

Ερχόμαστε τώρα στην παρουσίαση της μεθοδολογίας του ερευνητικού προγράμματος του GEM⁴⁴. Η έρευνα διεξάγεται από μια εθνική ομάδα σε κάθε χώρα (κατά το 2003 πήραν μέρος 31 χώρες) σε συνεργασία με τους κεντρικούς συντονιστές του προγράμματος στο London Business School και το Babson College της Βοστώνης. Βασίζεται σε ένα κοινό για όλες τις ομάδες υπόδειγμα που ορίζει τις μεταβλητές (τόσο ποσοτικές όσο και ποιοτικές), οι οποίες θεωρείται ότι επηρεάζουν το επίπεδο της επιχειρηματικότητας σε μια χώρα, και για τις οποίες κάθε εθνική ομάδα πρέπει να συγκεντρώσει και να επεξεργαστεί τα αντίστοιχα δεδομένα.

Τα δεδομένα συγκεντρώνονται από τρεις πηγές:

⁴⁴ Βλ. Ιωαννίδης 2004: 3-4

1. Έρευνα πεδίου (τηλεφωνικές συνεντεύξεις) σε τουλάχιστον 2.000 ενήλικες μεταξύ 18 και 64 ετών ανά χώρα⁴⁵.
2. 36 ωριαίες συνεντεύξεις και συμπλήρωση ερωτηματολογίου από άτομα που ειδικεύονται σε ζητήματα που σχετίζονται με διάφορες πλευρές του προβλήματος της επιχειρηματικότητας.
3. Η εθνική ερευνητική ομάδα πρέπει να συγκεντρώσει στοιχεία για μια σειρά μακροοικονομικών κυρίως δεικτών για την αντίστοιχη οικονομία.

Στο σημείο αυτό πρέπει να τονίσουμε ότι εμείς για την εμπειρική έρευνα που παρουσιάζεται παρακάτω (στα υποκεφάλαια Γ.3. και Γ.4.) χρησιμοποιήσαμε για τις χώρες που συμπεριλάβαμε στη μελέτη μας μόνο τα δεδομένα που συγκεντρώθηκαν από τις επιμέρους εθνικές έρευνες πεδίου που πραγματοποιήθηκαν στο πλαίσιο του GEM.

Γ.2. Άτυπες επενδύσεις

Αρχικά οφείλουμε να παρουσιάσουμε πώς βλέπει το GEM την επιχειρηματικότητα. Για να προχωρήσει κανείς στην μέτρηση μιας έννοιας σύνθετης όπως η επιχειρηματικότητα, πρέπει να ξεκινήσει από έναν σαφή ορισμό της. Για τις ανάγκες λοιπόν της παρούσας έρευνας, η **επιχειρηματικότητα** ορίζεται από το GEM ως⁴⁶:

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

Σύμφωνα με τον ορισμό της επιχειρηματικότητας που ακολουθείται από το GEM⁴⁷, αλλά και σύμφωνα με το θεωρητικό σχήμα των αυστριακών⁴⁸, επιχειρηματίας δεν θεωρείται μόνο κάποιος ο οποίος ξεκινάει μια επιχειρηματική

⁴⁵ Για μια αναλυτική προσέγγιση των δειγματοληπτικών μεθόδων στις κοινωνικές έρευνες βλ. Moser and Kalton 1975.

⁴⁶ Βλ. Ιωαννίδης 2004: 4.

⁴⁷ Βλ. Ιωαννίδης 2004: 52.

⁴⁸ Βλ. Kirzner 1974: 97.

δραστηριότητα, αλλά και κάποιος που χρηματοδοτεί την δραστηριότητα ενός άλλου ατόμου ή ομάδας.

Είδαμε παραπάνω (υποκεφάλαιο Α.4.) ότι ένα μεγάλο μέρος των κεφαλαίων που απαιτούνται για τη χρηματοδότηση νέων επιχειρηματικών εγχειρημάτων προέρχεται από άτυπους επενδυτές, άτομα δηλαδή που έχουν διαθέσιμα κεφάλαια χωρίς να συμμετέχουν με οποιοδήποτε τρόπο στο νέο εγχείρημα. [Οι άτυπες επενδύσεις προσφέρουν \$298.000.000.000 στις 31 χώρες που μετείχαν στην έρευνα του GEM για το 2001, ενώ στην αντίστοιχη έρευνα του 2002 το μέσο ύψος των άτυπων επενδύσεων ήταν στο 1% του ΑΕΠ των χωρών που έλαβαν μέρος⁴⁹.]

Ακολουθώντας τη μεθοδολογία του GEM⁵⁰, ως «άτυπος επενδυτής» ορίζεται **ένα άτομο το οποίο, κατά την έρευνα του πληθυσμού, δήλωσε ότι έχει χρηματοδοτήσει κατά την τελευταία τριετία την έναρξη επιχειρηματικής δραστηριότητας από κάποιον άλλον, χωρίς ο ίδιος να γίνεται ιδιοκτήτης μεριδίου, ή να ασκεί διευθυντικά καθήκοντα στο νέο εγχείρημα.**

Επειδή η επιχειρηματική χρηματοδότηση αποτελεί βασικό συστατικό της επιχειρηματικότητας, για την μεταβλητή αυτή το ερευνητικό πρόγραμμα καταλήγει και σε διεθνικά συγκριτικά στοιχεία. Αναλυτικά μπορούμε να αναφέρουμε το ποσοστό των ενηλίκων μεταξύ 18 και 64 ετών που έχουν χρηματοδοτήσει «ατύπως» κάποια επιχειρηματική προσπάθεια σύμφωνα με τα στοιχεία του GEM για το 2003⁵¹. Όσον αφορά στις χώρες της νότιας Ευρώπης έχουμε τα εξής δεδομένα: Ελλάδα 2,3%, Ισπανία 3,4%, Ιταλία 1,5%, Σλοβενία 3,0% και για τις χώρες της βόρειας Ευρώπης έχουμε τα εξής δεδομένα: Δανία 2,5%, Σουηδία 2,3%, Νορβηγία 4,7%, Ισλανδία 7,3% και Φινλανδία 4,2%. Τα ποσοστά αυτά αναφέρονται στον αριθμό των ενηλίκων (ηλικία από 18 έως 64 έτη) ανά 100 άτομα σε κάθε χώρα που δήλωσαν ότι έχουν χρηματοδοτήσει κάποια επιχειρηματική προσπάθεια, στην οποία όμως οι ίδιοι δεν επρόκειτο να έχουν ενεργό (διευθυντικό είτε ιδιοκτησιακό) ρόλο.

⁴⁹ Βλ. Maula, Autio and Arenius 2005: 459-460.

⁵⁰ Για μια γενικότερη προσέγγιση βλ. στο Ιωαννίδης, Πολίτης και Τσακανίκας 2005, το εισαγωγικό κεφάλαιο με τίτλο «Συνοπτική επισκόπηση» και στο Ιωαννίδης 2004: 49-50.

⁵¹ Για τα στοιχεία για το σύνολο των χωρών που μετείχαν στην έρευνα του GEM για το 2003 βλ. Ιωαννίδης 2004: 53.

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

Παράλληλα, παρά το σημαντικό ρόλο των άτυπων επενδύσεων ιδιαίτερα στη χρηματοδότηση μικρών και νέων εγχειρημάτων, υπάρχει περιορισμένη θεωρητική ενασχόληση σχετικά και με τα κίνητρα που επηρεάζουν αυτές τις μορφές επένδυσης. Οι πρώτες γενιές ερευνών πάνω στις άτυπες επενδύσεις ήταν τυπικά περιγραφικές και εστίαζαν στα χαρακτηριστικά του προφίλ των επενδυτών, στην επενδυτική δραστηριότητα, στα δίκτυα ενημέρωσης και στην ανάδειξη του γενικότερου κλίματος ευκαιριών επένδυσης σε διάφορες χώρες όπως οι Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής, το Ηνωμένο Βασίλειο, η Σουηδία, ο Καναδάς, η Φινλανδία, η Ιαπωνία, η Αυστραλία, η Νορβηγία και η Σιγκαπούρη⁵². Στην παρούσα έρευνα θα χρησιμοποιηθούν ορισμένα περιγραφικά στοιχεία, όπως αυτά με τα οποία ασχολούνται οι παραπάνω μελέτες, αλλά παράλληλα θα επιχειρήσουμε να ελέγξουμε ορισμένα κίνητρα που πιθανώς επηρεάζουν την επενδυτική συμπεριφορά θετικά (ή αντικίνητρα που λειτουργούν αντίθετα) με βάση την αυστριακή θεωρία της επιχειρηματικότητας που αναπτύξαμε στο προηγούμενο μέρος, και θα προσπαθήσουμε να ελέγξουμε την εγκυρότητα τους στατιστικά.

Γ.3.ι Διαφορές μεταξύ των χωρών της βόρειας και της νότιας Ευρώπης όσον αφορά στις άτυπες επενδύσεις

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

Από το σύνολο των ατόμων που έχουν συμμετάσχει στις επιμέρους έρευνες του GEM έχουμε κρατήσει αυτούς που δήλωσαν ότι έχουν χρηματοδοτήσει κάποια

⁵² Βλ. Maula, Autio and Arenius 2005: 460.

επιχείρηση με τη μορφή και τους όρους που εμείς θεωρούμε προαπαιτούμενα για να θεωρηθεί αυτή η χρηματοδότηση «άτυπη επένδυση» (για τον ορισμό της άτυπης επένδυσης βλέπε στο Γ.2.).

Έτσι έχουμε για τη νότια Ευρώπη ένα συνολικό δείγμα 319 ατόμων (Ελλάδα 38, Ισπανία 221, Ιταλία 19, Σλοβενία 41) που μπορούν να θεωρηθούν άτυποι επενδυτές, ενώ για τη βόρεια Ευρώπη έχουμε ένα αντίστοιχο δείγμα 246 ατόμων (Δανία 43, Σουηδία 36, Νορβηγία 62, Ισλανδία 64, Φινλανδία 41) που καλύπτουν τις αντίστοιχες προϋποθέσεις.

Η επιλογή των παραπάνω χωρών έγινε, όπως προαναφέραμε στο υποκεφάλαιο Α.5., με τα κριτήρια ότι από τη μια πλευρά οι χώρες της νότιας Ευρώπης είναι όλες μεσογειακές και μπορεί να υποτεθεί ότι οι λαοί τους έχουν ορισμένα κοινά στοιχεία και χαρακτηριστικά κοινωνικής και οικονομικής συμπεριφοράς ενώ από την άλλη πλευρά οι χώρες της βόρειας Ευρώπης είναι κυρίως οι Σκανδιναβικές χώρες μαζί με την Ισλανδία που είναι λογικό να υποθέσουμε ότι είναι χώρες που οι λαοί τους έχουν παρόμοιες νοοτροπίες και κοινωνικοοικονομικές συμπεριφορές.

Αυτό που προσπαθούμε να κάνουμε εδώ είναι να συγκρίνουμε κατά πόσο οι σχέσεις μεταξύ του ατόμου που επενδύει ατύπως και του ατόμου που δέχεται την επένδυση συσχετίζονται μεταξύ του συνόλου των χωρών της νότιας και αντιστοίχως μεταξύ των χωρών της βόρειας Ευρώπης. Παρακάτω επιχειρούμε μια συσχέτιση των στοιχείων που υπάρχουν στους πίνακες 1 και 2.

Πίνακας 1

Ατυπες Επενδύσεις σε Νότια Ευρώπη : Σχέση με επενδυτή

| | Κοντινή Οικογένεια | Άλλος Συγγενής | Συνά-δελφος | Φίλος / Γείτονας | Ξένος | Άλλος | Σύνολο |
|---------------|--------------------|----------------|---------------|------------------|--------------|--------------|-------------|
| Ελλάδα | 27 | 3 | 2 | 6 | | | 38 |
| | 71,10% | 7,90% | 5,30% | 15,80% | | | 100% |
| Ισπανία | 116 | 18 | 34 | 52 | 1 | | 221 |
| | 52,50% | 8,10% | 15,40% | 23,50% | 0,50% | | 100% |
| Ιταλία | 10 | | 1 | 7 | 1 | | 19 |
| | 52,60% | | 5,30% | 36,80% | 5,30% | | 100% |
| Σλοβενία | 17 | 1 | 8 | 8 | 6 | 1 | 41 |
| | 41,50% | 2,40% | 19,50% | 19,50% | 14,60% | 2,40% | 100% |
| Σύνολο | 170 | 22 | 45 | 73 | 8 | 1 | 319 |
| | 53,30% | 6,90% | 14,10% | 22,90% | 2,50% | 0,30% | 100% |

Πηγή : GEM 2003 , IOBE , ίδια επεξεργασία

Πίνακας 2

Ατυπες Επενδύσεις σε Βόρεια Ευρώπη : Σχέση με επενδυτή

| | Κοντινή Οικογένεια | Άλλος Συγγενής | Συνά-δελφος | Φίλος / Γείτονας | Ξένος | Άλλος | Σύνολο |
|---------------|--------------------|----------------|---------------|------------------|---------------|--------------|-------------|
| Δανία | 19 | 2 | 6 | 8 | 5 | 3 | 43 |
| | 44,20% | 4,70% | 14,00% | 18,60% | 11,60% | 7,00% | 100% |
| Σουηδία | 14 | 5 | 7 | 6 | 3 | 1 | 36 |
| | 38,90% | 13,90% | 19,40% | 16,70% | 8,30% | 2,80% | 100% |
| Νορβηγία | 21 | 3 | 9 | 17 | 9 | 3 | 62 |
| | 33,90% | 4,80% | 14,50% | 27,40% | 14,50% | 4,80% | 100% |
| Ισλανδία | 19 | 3 | 13 | 16 | 13 | | 64 |
| | 29,70% | 4,70% | 20,30% | 25,00% | 20,30% | | 100% |
| Φινλανδία | 13 | | 4 | 16 | 7 | 1 | 41 |
| | 31,70% | | 9,80% | 39,00% | 17,10% | 2,40% | 100% |
| Σύνολο | 86 | 13 | 39 | 63 | 37 | 8 | 246 |
| | 35,00% | 5,30% | 15,90% | 25,60% | 15,00% | 3,30% | 100% |

Πηγή : GEM 2003 , IOBE , ίδια επεξεργασία

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

Ας αναφέρουμε πρώτα τα κοινά σημεία μεταξύ των δυο ομάδων χωρών. Έχουμε περίπου τα ίδια ποσοστά στις εξής κατηγορίες: α) στην κατηγορία «άλλος συγγενής» για τις χώρες της νότιας Ευρώπης έχουμε ένα 6,9% των ατόμων που απάντησαν, ενώ για τις χώρες της βόρειας Ευρώπης έχουμε ένα 5,3% των ατόμων που απάντησαν, β) στην κατηγορία «συνάδελφος» έχουμε 14,1% για τη νότια Ευρώπη και ένα 15,9% για τη βόρεια Ευρώπη, γ) όσον αφορά την κατηγορία «φίλος ή γείτονας» τα αντίστοιχα ποσοστά είναι 22,9% και 25,6% και δ) η κατηγορία «άλλος» παρότι εμφανίζει μια διαφορά μεταξύ του 0,3% για τη νότια και του 3,3% για τη βόρεια είναι πολύ γενική και υπάρχουν πολλοί λίγοι απαντώντες ώστε να επιχειρήσουμε να προβούμε σε συμπεράσματα. Το μόνο που θα μπορούσαμε ίσως να πούμε είναι ότι οι βορειοευρωπαίοι έχουν κάποια μεγαλύτερη τάση να αποκρύπτουν τη σχέση μεταξύ του άτυπου επενδυτή και του χρηματοδοτούμενου.

Ερχόμαστε τώρα στο κυριότερο ζητούμενο που είναι η παρουσίαση των σημείων όπου παρατηρούνται σημαντικές διαφορές. Εξετάζοντας τους δύο πίνακες εντοπίζουμε τα εξής: α) μια σημαντική διαφορά 18 ποσοστιαίων μονάδων αναφορικά με την κατηγορία «κοντινή οικογένεια» που εμφανίζεται αυξημένη στη νότια Ευρώπη, με 53,3%, εν σχέσει προς τη βόρεια Ευρώπη, όπου η κατηγορία αυτή συγκεντρώνει ένα ποσοστό της τάξης του 35,0% και β) επίσης μια σημαντική διαφορά 13 ποσοστιαίων μονάδων στην κατηγορία «ξένος» που εμφανίζεται μειωμένη στη νότια Ευρώπη, με 2,5%, εν σχέσει προς τη βόρεια Ευρώπη όπου συγκεντρώνει ένα ποσοστό της τάξης του 15%.

Με βάση τα παραπάνω σημειώνουμε δύο βασικές διαφοροποιήσεις όσον αφορά στην κατηγορία «κοντινή οικογένεια», ως προς την οποία είναι αυξημένη η νότια, και την κατηγορία «ξένος», ως προς την οποία είναι αυξημένη η βόρεια Ευρώπη. Πιθανές ερμηνείες θα ήταν ότι: από τη μία πλευρά η νότια Ευρώπη ίσως χαρακτηρίζεται από πιο ισχυρούς δεσμούς οικογένειας. Έτσι μπορεί να υπάρχει μεγαλύτερος αλτρουισμός των νοτίων Ευρωπαίων απέναντι σε στενούς συγγενείς. Επίσης, πιθανώς να υπάρχει μεγαλύτερη δυσπιστία απέναντι σε ξένους, μικρότερα δίκτυα ενημέρωσης για επιχειρήσεις που χρειάζονται χρηματοδότηση, μεγαλύτερη αποστροφή του ρίσκου για επενδύσεις σε μια επιχείρηση κάποιου που δε γνωρίζεις και παράλληλα λιγότερο ανεπτυγμένη αίσθηση της ύπαρξης επενδυτικών ευκαιριών η οποία φαίνεται από χαμηλές επενδύσεις σε σχετικά «άγνωστα» άτομα. Ενώ από την άλλη πλευρά, όσον αφορά στη βόρεια Ευρώπη, μπορούμε να συμπεράνουμε ότι ισχύει η αντίστροφη κατάσταση.

Γ.3.ii. Διαφορές μεταξύ των χωρών της βόρειας και της νότιας Ευρώπης όσον αφορά στις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις

Ύστερα από την εξέταση των βασικών κοινών σημείων και των διαφορών μεταξύ των χωρών της βόρειας και της νότιας Ευρώπης όσον αφορά στο θέμα της προσωπικής σχέσης των «άτυπων» επενδυτών με τους χρηματοδοτούμενους, μπορούμε τώρα να περάσουμε στην εξέταση του κατεξοχήν αντικειμένου της μελέτης μας, που είναι οι διαφορές μεταξύ των χωρών της νότιας και της βόρειας

Ευρώπης όσον αφορά στις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα.

Από τους πίνακες 1 και 2 αφαιρέσαμε όσους είχαν χρηματοδοτήσει ατύπως επιχειρηματικά εγχειρήματα στενών μελών της οικογένειάς τους. Με άλλα λόγια αφαιρέσαμε την κατηγορία «κοντινή οικογένεια» (δηλαδή τους συγγενείς πρώτου βαθμού) από τους πίνακες και όσους είχαν επενδύσει ατύπως σε μέλη της στενής τους οικογένειας από το σύνολο των ατόμων που αποτελούν το αντικείμενο της μελέτης μας. Απώτερος στόχος μας ήταν να εντοπίσουμε πως διαφοροποιούνται οι χώρες της βόρειας Ευρώπης στις άτυπες επενδύσεις χωρίς να συμπεριλάβουμε τις άτυπες οικογενειακές επενδύσεις. Ο λόγος για τον οποίο κάναμε αυτή τη μετατροπή ήταν ο αποκλεισμός του παράγοντα «κοντινή οικογένεια», ο οποίος κατά τη γνώμη μας αλλά και σύμφωνα με τη βιβλιογραφία⁵³ επηρεάζεται από κίνητρα αλτρουισμού, αγάπης προς το συγγενή, οικογενειακής αλληλεγγύης και όχι πάντως από κίνητρα επιχειρηματικά και κερδοσκοπικά όπως αυτά τουλάχιστον ορίζονται από την αυστριακή θεωρία του επιχειρηματία. Αυτό που σε βαθύτερη ανάλυση μας ενδιαφέρει εδώ είναι ο τρόπος με τον οποίο θα μεταβληθούν ποσοστιαία οι άλλοι παράγοντες μετά από την αφαίρεση του παράγοντα «κοντινή οικογένεια», ελπίζοντας να βγάλουμε ορισμένα συμπεράσματα για τη σχέση μεταξύ του επενδυτή και του αποδέκτη της άτυπης επένδυσης στη νότια Ευρώπη συγκριτικά με τη βόρεια.

Αν αφαιρέσουμε τον παράγοντα «κοντινή οικογένεια» θα έχουμε τις ακόλουθες μετατροπές: στη νότια Ευρώπη θα έχουμε από 319 άτυπους επενδυτές, 149 άτυπους μη οικογενειακούς επενδυτές, ενώ στη βόρεια Ευρώπη η αντίστοιχη μείωση θα είναι από 246 σε 160. Ο πίνακας 1 μετατρέπεται στον πίνακα 3 και πίνακας 2 στον πίνακα 4.

⁵³ Βλ. ενδεικτικά Ιωαννίδης, Πολίτης και Τσακανίκας 2005: 56-57.

| Πίνακας 3 | | | | | | |
|--|----------------|---------------|------------------|--------------|--------------|-------------|
| Άτυπες μη Οικογενειακές Επενδύσεις σε Νότια Ευρώπη : Σχέση με επενδυτή | | | | | | |
| | Άλλος Συγγενής | Συνά-δελφος | Φίλος / Γείτονας | Ξένος | Άλλος | Σύνολο |
| Ελλάδα | 3 | 2 | 6 | | | 11 |
| | 27,30% | 18,20% | 54,50% | | | 100% |
| Ισπανία | 18 | 34 | 52 | 1 | | 105 |
| | 17,15% | 32,40% | 49,50% | 0,95% | | 100% |
| Ιταλία | | 1 | 7 | 1 | | 9 |
| | | 11,10% | 77,70% | 11,10% | | 100% |
| Σλοβενία | 1 | 8 | 8 | 6 | 1 | 24 |
| | 4,20% | 33,30% | 33,30% | 25,00% | 4,20% | 100% |
| Σύνολο | 22 | 45 | 73 | 8 | 1 | 149 |
| | 14,80% | 30,20% | 49,00% | 5,70% | 0,70% | 100% |

Πηγή : GEM 2003 , ίδια επεξεργασία

| Πίνακας 4 | | | | | | |
|---|----------------|---------------|------------------|---------------|--------------|-------------|
| Άτυπες μη Οικογενειακές Επενδύσεις σε Βόρεια Ευρώπη : Σχέση με επενδυτή | | | | | | |
| | Άλλος Συγγενής | Συνά-δελφος | Φίλος / Γείτονας | Ξένος | Άλλος | Σύνολο |
| Δανία | 2 | 6 | 8 | 5 | 3 | 24 |
| | 8,30% | 25,00% | 33,30% | 20,80% | 12,60% | 100% |
| Σουηδία | 5 | 7 | 6 | 3 | 1 | 22 |
| | 22,70% | 31,80% | 27,30% | 13,60% | 4,50% | 100% |
| Νορβηγία | 3 | 9 | 17 | 9 | 3 | 41 |
| | 7,30% | 21,90% | 41,50% | 22,00% | 7,31% | 100% |
| Ισλανδία | 3 | 13 | 16 | 13 | | 45 |
| | 6,60% | 28,80% | 35,60% | 28,80% | | 100% |
| Φινλανδία | | 4 | 16 | 7 | 1 | 28 |
| | | 14,30% | 57,10% | 25,00% | 3,50% | 100% |
| Σύνολο | 13 | 39 | 63 | 37 | 8 | 160 |
| | 8,10% | 24,40% | 39,40% | 23,10% | 5,00% | 100% |

Πηγή : GEM 2003 , ίδια επεξεργασία

Ας έρθουμε τώρα στην εξήγηση των παραγόντων που περιγράφονται στους πίνακες 3 και 4.

Ξεκινώντας από τους παράγοντες «άλλος συγγενής», «συνάδελφος» και «φίλος ή γείτονας» βλέπουμε ότι υπάρχει ένα προβάδισμα της νότιας Ευρώπης απέναντι στη βόρεια και στους τρεις παράγοντες αυτούς με αντίστοιχα ποσοστά 14,8% έναντι 8,1% στο «άλλος συγγενής», 30,2% έναντι 24,4% στο «συνάδελφος» και 49% έναντι 39,4% στον παράγοντα που έχει τίτλο «φίλος ή γείτονας». Ερχόμενοι τώρα στους υπόλοιπους δύο παράγοντες, παρατηρούμε ότι προηγείται με μεγάλη διαφορά η βόρεια επί της νότιας Ευρώπης. Αναλυτικά στο «ξένος» έχουμε ποσοστά 5,7% της νότιας έναντι 23,1% της βόρειας Ευρώπης και στο «άλλος» έχουμε αντίστοιχα 0,7% με 5%.

Αυτές οι διαφορές, αν αναλογιστούμε και τα όσα έχουμε συμπεράνει στο αμέσως προηγούμενο μέρος, επιβεβαιώνουν τις πρώτες μας υποθέσεις και μας επιτρέπουν να αναπτύξουμε τα συμπεράσματά μας. Η νότια Ευρώπη, όπως είχαμε αναφέρει, χαρακτηρίζεται πιθανώς από πιο ισχυρούς δεσμούς οικογένειας, γεγονός που εκφράζεται με μεγαλύτερο αλτρουισμό απέναντι σε συγγενείς, μεγαλύτερη δυσπιστία απέναντι σε «ξένους», μεγαλύτερη αποστροφή στο να πάρουν οι επενδυτές το ρίσκο να κάνουν μια επένδυση σε μια επιχείρηση κάποιου που δε γνωρίζουν προσωπικά, λιγότερο ανεπτυγμένα δίκτυα ενημέρωσης που αφορούν επιχειρήσεις οι οποίες χρειάζονται χρηματοδότηση και λιγότερο ανεπτυγμένη αίσθηση της ύπαρξης ευκαιριών για επένδυση σε επιχειρήσεις «αγνώστων» ατόμων σε σχέση με τη βόρεια Ευρώπη. Αυτά φαίνεται να επιβεβαιώνονται από το προβάδισμα της νότιας Ευρώπης στις κατηγορίες «άλλος συγγενής», «συνάδελφος» και «φίλος ή γείτονας», όλες από τις οποίες προαπαιτούν βασικά την προσωπική γνωριμία. Ενώ από την άλλη πλευρά, στις περιπτώσεις που δεν ενέχουν προσωπική γνωριμία, δηλαδή κυρίως στον παράγοντα «ξένος», η νότια Ευρώπη υπολείπεται σημαντικά.

Το συμπέρασμα στο σημείο αυτό είναι ότι οι «νοτιοευρωπαίοι» είναι περισσότερο προσκολλημένοι σε άτομα της ευρύτερης οικογένειας ή του περιβάλλοντός τους και πάνω από όλα επενδύουν σε άτομα που γνωρίζουν προσωπικά σε μεγαλύτερο ποσοστό από τους «βορειοευρωπαίους», που φαίνεται να

κινούνται σε ευρύτερα δίκτυα ενημέρωσης όσον αφορά στις επιχειρηματικές τους πρωτοβουλίες, να οσμίζονται πιο εύκολα ευρύτερες ευκαιρίες κέρδους και να εμπιστεύονται περισσότερο το επιχειρηματικό ένστικτό τους, κατάσταση που εκφράζεται από την τάση τους να επενδύουν πιο εύκολα σε «άγνωστα» για αυτούς άτομα. Μιας και είναι λογικό ότι, όταν εκλείψει ο παράγοντας προσωπική γνωριμία, μένει ως μοναδικός προσδιοριστικός παράγοντας για μια επένδυση η αντίληψη μιας ευκαιρίας κέρδους, σύμφωνα με την ορολογία των αυστριακών⁵⁴.

Γ.4.ι. Ανάπτυξη υποθέσεων με βάση την αυστριακή θεωρία σχετικά με τους προσδιοριστικούς παράγοντες των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων στις χώρες της νότιας και της βόρειας Ευρώπης

Σε αυτό το κεφάλαιο αναπτύσσουμε εννέα υποθέσεις σχετικά με τους προσδιοριστικούς παράγοντες των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων. Στην ανάπτυξη αυτών των υποθέσεων διακρίνουμε σε δύο τύπους επενδυτών τους βορειοευρωπαίους και τους νοτιοευρωπαίους. Περιμένουμε ότι οι άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα που γίνονται από βορειοευρωπαίους θα σχετίζονται πιο άμεσα με την επιχειρηματική λειτουργία όπως αυτή περιγράφεται από τους αυστριακούς⁵⁵. Η ανάπτυξη των παρακάτω υποθέσεων γίνεται με βάση τις απαντήσεις σε κάποια από τα ερωτήματα των επιμέρους εθνικών ερευνών του GEM. Εμείς θα προσπαθήσουμε να ελέγξουμε πρώτα αν οι υποθέσεις που θα παραθέσουμε επηρεάζουν την άτυπη επενδυτική συμπεριφορά και στην συνέχεια αν η κατεύθυνση προς την οποία επιδρούν είναι θετική ή αρνητική για τις δύο ομάδες χωρών. Στη συνέχεια θα προσπαθήσουμε να εντοπίσουμε πιθανές διαφορές στις δύο ομάδες χωρών που αποτελούν το αντικείμενο της μελέτης μας (δηλαδή τις χώρες της βόρειας και της νότιας Ευρώπης).

⁵⁴ Βλ. στην παρούσα μελέτη το υποκεφάλαιο Β.2.

⁵⁵ Για την εν λόγω επιχειρηματική λειτουργία η οποία βασίζεται στην αντίληψη και εκμετάλλευση ευκαιριών κέρδους βλ. στην παρούσα μελέτη το υποκεφάλαιο Β.2.

Στο σημείο αυτό πρέπει να τονίσουμε ότι το θεωρητικό μοντέλο στο οποίο βασιστήκαμε για την ανάπτυξη των υποθέσεων είναι η αυστριακή θεωρία, ενώ ο σκοπός για την ανάπτυξη αυτών των υποθέσεων είναι μια περαιτέρω εξήγηση και μια προσπάθεια στατιστικού ελέγχου των συμπερασμάτων στα οποία έχουμε καταλήξει σε πρώτη φάση.

1. Φύλο: Προηγούμενες έρευνες⁵⁶ που εξετάζουν τα χαρακτηριστικά των άτυπων επενδυτών έχουν υποδείξει ότι η εν λόγω λειτουργία είναι μια έντονα αντρική υπόθεση. Στο Ηνωμένο Βασίλειο ο Harrison και ο Mason το 1992 βρήκαν ότι το 99% των άτυπων επενδυτών ήταν άντρες. Αυτό το ποσοστό είναι όμοιο και στην Αυστραλία. Όσον αφορά άλλες χώρες, το μερίδιο των αντρών στις τάξεις των άτυπων επενδυτών ήταν 97% στην Νορβηγία και την Ιαπωνία, 90% στη Σιγκαπούρη και 85% στον Καναδά. Σε νέες έρευνες που βασίστηκαν σε έναν πιο ευρύ ορισμό των άτυπων επενδυτών, το μερίδιο των γυναικών ήταν υψηλότερο (30,1% σε 29 χώρες του GEM, 34,1% στις Η.Π.Α, 32,2% στο Ηνωμένο Βασίλειο και 24,1% στη Γερμανία), αλλά ακόμα οι γυναίκες υποεκπροσωπούνται σε σχέση με το ποσοστό τους στη βάση του πληθυσμού έρευνας. Πιθανές εξηγήσεις που μπορούν αρχικά να δοθούν είναι ότι πιθανώς οι γυναίκες επενδύουν λιγότερο και, όταν το κάνουν, προτιμούν πιο σίγουρες επενδύσεις και ότι παράλληλα ίσως δεν ταιριάζει στο γυναικείο φύλο ο, κατά τους αυστριακούς επιχειρηματικούς, ρόλος του κυνηγού ευκαιριών κέρδους, που σε ανδροκρατικές κοινωνίες είναι πιθανότερο να τον έχουν οι άντρες, ειδικά όταν διακινδυνεύεται μέρος των κεφαλαίων του νοικοκυριού.

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

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

⁵⁶ Βλ. Maula, Autio and Arenius 2005:464.

τους. Έτσι, τα άτομα νεαρής ηλικίας μπορεί να μην έχουν εμπιστοσύνη στην ικανότητά τους να αντιλαμβάνονται ευκαιρίες κέρδους, ή μπορεί να μην έχουν αναπτύξει την ικανότητα αυτή σε ικανοποιητικό βαθμό, ή πιο απλά να μην έχουν συγκεντρώσει ακόμα τους πόρους που απαιτούνται για την εκμετάλλευση της εν λόγω ευκαιρίας. Ενώ από την άλλη, τα άτομα μεγάλης ηλικίας μπορεί να διακρίνονται από μειωμένη εγρήγορση απέναντι στις ατέλειες της αγοράς και η επιθυμία κερδοφορίας που ενέχει ρίσκο να είναι μικρότερη από την επιθυμία για ένα σταθερό επίπεδο διαβίωσης. Προβλέπουμε, δηλαδή, μια αντίστροφη καμπύλη σχήματος U όσον αφορά στη σχέση ανάμεσα στην ηλικία κάποιου και τη ροπή του να κάνει άτυπες επενδύσεις. Με άλλα λόγια, η επενδυτική δραστηριότητα γενικά πρέπει να μειώνεται στα δύο ηλικιακά άκρα και να κορυφώνεται στο κέντρο. Στο ίδιο πλαίσιο με αυτές τις προβλέψεις η πρότερη έρευνα των άτυπων επενδύσεων⁵⁷ έχει δείξει ότι ένας τυπικός πετυχημένος επενδυτής είναι μέσης ηλικίας. Η μέση ηλικία των επενδυτών ήταν από 40 έτη στην Αυστραλία, 42 με 47 στις Η.Π.Α, 47 στη Νορβηγία, 53 στο Ηνωμένο Βασίλειο, 54 στη Σουηδία, έως και 60 στην Ιαπωνία. Όσον αφορά τώρα στις δύο ομάδες χωρών που μελετούμε, πιστεύουμε ότι η καμπύλη αντίστροφου σχήματος U θα είναι πιο έντονη στη νότια Ευρώπη, πράγμα που σημαίνει ότι η νοτιοευρωπαίοι θα βγαίνουν πιο αργά και για πιο λίγα χρόνια στο κυνήγι του κέρδους. Αυτή η συμπεριφορά που περιμένουμε για τους νοτιοευρωπαίους στηρίζεται από τη μία πλευρά στον έντονο ρόλο της οικογένειας από την οποία τα παιδιά φεύγουν σε μεγαλύτερη ηλικία και από την άλλη στο πιο περιορισμένο κράτος πρόνοιας στην νότια Ευρώπη που δεν εξασφαλίζει ικανοποιητικό επίπεδο διαβίωσης στους γηρασμένους ώστε να τους επιτρέπει να κυνηγήσουν περαιτέρω κέρδη μέσω άτυπης επενδυτικής δραστηριότητας, σε σχέση πάντα με ό,τι ισχύει στη βόρεια Ευρώπη. Συνοψίζοντας:

Υπόθεση 2 : Πρέπει να υπάρχει μια καμπυλοειδής (αντίστροφο σχήμα U) σχέση ανάμεσα στην ηλικία του ατόμου και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Με άλλα λόγια, περιμένουμε ότι η εν λόγω άτυπη επενδυτική συμπεριφορά των ατόμων θα

⁵⁷ Βλ. Maula, Autio and Arenius 2005: 464-465.

κορυφώνεται στο μέσο του εύρους των ηλικιών (18 με 64 έτη) των ερωτώμενων που εξετάζονται. Παράλληλα, αυτή η συσχέτιση μπορεί να είναι ισχυρότερη στις χώρες της νότιας από ό,τι στις χώρες της βόρειας Ευρώπης.

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

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

4. Προσωπική γνωριμία επιχειρηματιών: Οι εμπειρικές έρευνες δίνουν έμφαση στη σημασία της προσωπικής εμπειρίας στην τάση ενός ατόμου να λειτουργεί ως επιχειρηματίας. Δηλαδή η λειτουργία του ατόμου ως «κυνηγός» ευκαιριών κέρδους μέσω της εκμετάλλευσης των ατελειών της αγοράς, που αποτελεί βάση της επιχειρηματικής λειτουργίας για τους αυστριακούς⁵⁸, σχετίζεται με την προσωπική του επαφή με άλλα άτομα που δραστηριοποιούνται παρόμοια. Στο πλαίσιο των άτυπων επενδύσεων η οικειότητα ενός ατόμου με επιχειρηματίες μπορεί να σχετίζεται με πιο θετικές αντιλήψεις όσον αφορά στην επιχειρηματική δράση και με χαμηλότερα ηθικά και νοητικά εμπόδια σχετικά με την επένδυση σε νέες επιχειρήσεις ή άλλου τύπου επιχειρηματικά εγχειρήματα, η οποία μετατρέπεται σε αδιαμφισβήτητα αποδεκτή συμπεριφορά. Παράλληλα, η προσωπική γνωριμία επιχειρηματιών είναι πιθανόν να κάνει κάποιον να αισθάνεται πιο ικανός να επιλέξει μια επιχείρηση (ή ένα εγχείρημα) στην οποία να επενδύσει γιατί ίσως να έχει μια πιο ανεπτυγμένη αντίληψη του «κόσμου» των επιχειρήσεων (ή της αγοράς) γενικότερα. Από την άλλη, οι προηγούμενες έρευνες⁵⁹ έχουν δείξει ότι η μη ανεπτυγμένη σχέση ατόμων με επιχειρηματίες μπορεί να λειτουργήσει ως εμπόδιο για τη δραστηριοποίησή τους ως «άτυπων επενδυτών». Παράλληλα, η προσωπική γνώση επιχειρηματιών συνιστά από μόνη της δυνατότητα για επενδυτικές ευκαιρίες. Ως προς αυτό οι Reynolds et al. το 2002 έχουν αποδείξει πειστικά ότι πολλές άτυπες επενδύσεις έχουν γίνει σε επιχειρήσεις, οι οποίες έχουν τουλάχιστον κάποιες εκ των προτέρων σχέσεις με τους επενδυτές. Όσον αφορά τώρα στις δύο ομάδες χωρών που συγκρίνουμε, πιστεύουμε ότι η προσωπική γνωριμία επιχειρηματιών παίζει σημαντικότερο ρόλο στη νότια Ευρώπη, γιατί εκεί περισσότερες συγκριτικά επενδύσεις γίνονται με βάση κυρίως την προσωπική γνωριμία, όπως είδαμε στα υποκεφάλαια Γ.3.i. και Γ.3.ii.. Γι' αυτό καταλήγουμε:

Υπόθεση 4: Πρέπει να υπάρχει μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στην προσωπική γνωριμία κάποιων επιχειρηματιών και την τάση του ατόμου να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Αυτή η σχέση

⁵⁸ Βλ. σχετικά στο παρόν έργο στο υποκεφάλαιο Β.2.

⁵⁹ Βλ. Maula, Autio and Arenius 2005: 463.

πρέπει να είναι ισχυρότερη στις χώρες της νότιας από ό,τι σε αυτές της βόρειας Ευρώπης.

- 5. Ύπαρξη ευκαιριών στους επόμενους 6 μήνες:** Πιστεύουμε ότι, όπως θεωρούν και οι αυστριακοί, η αντίληψη ύπαρξης ευκαιριών για επιχειρηματικά εγχειρήματα βρίσκεται σε άμεση συσχέτιση με τις άτυπες επενδύσεις. Για τους αυστριακούς η ύπαρξη ευκαιριών προκύπτει λόγω της γενικευμένης άγνοιας που υπάρχει στην αγορά και δίνει τη δυνατότητα για κέρδος στους δρώντες που βρίσκονται σε εγρήγορση. Όσο υπάρχουν ευκαιρίες, θα υπάρχουν κάποιοι που θα λειτουργούν επιχειρηματικά και θα επινοούν τρόπους και οργανώσεις (επιχειρήσεις) για την εκμετάλλευσή τους, καθώς και κάποιοι άλλοι που θα λειτουργούν επίσης επιχειρηματικά χρηματοδοτώντας τις ιδέες των πρώτων, δηλαδή επενδύοντας⁶⁰. Παράλληλα, η αντίληψη ευκαιριών μπορεί να αντανakλά την εμπιστοσύνη των ατόμων αναφορικά προς το οικονομικό κλίμα και να λειτουργεί συγχρόνως ως ένα μέτρο ύπαρξης μιας θετικής ροπής για επενδύσεις. Οι θετικές προσδοκίες σχετικά με την οικονομική εξέλιξη μπορεί να αντανakλώνται σε μια πιο αυξημένη ευκαιρία δράσης, η οποία μπορεί να σχετίζεται με μεγαλύτερες τάσεις προς άτυπες επενδύσεις. Στο ίδιο πλαίσιο η δυνατότητα εξεύρεσης θελκτικών συμφωνιών είναι ένα από τα βασικότερα κλειδιά στην παροχή μη οικογενειακών επενδυτικών κεφαλαίων. Όσον αφορά τώρα στις δύο ομάδες χωρών που συγκρίνουμε πιστεύουμε ότι ο παράγοντας που εξετάζουμε εδώ ίσως να παίζει σημαντικότερο ρόλο στη βόρεια Ευρώπη, γιατί εκεί γίνονται συγκριτικά περισσότερες επενδύσεις σε άτομα που δε γνωρίζουμε προσωπικά και συνεπώς το κίνητρο για αυτές είναι λογικά η προσμονή κέρδους που σχετίζεται άμεσα με την αντίληψη ύπαρξης ευκαιριών για επιχειρηματική δράση. Έτσι υποθέτουμε⁶¹:

⁶⁰ Αναφερόμαστε εδώ στην ιδιαίτερα συνηθισμένη για την αυστριακή θεωρία διάκριση μεταξύ «καθαρού ή γνήσιου» επιχειρηματία και κεφαλαιούχου.

⁶¹ Στο σημείο αυτό πρέπει να σημειώσουμε ότι η εν λόγω υπόθεση είναι κάπως παρακινδυνευμένη αφού η αντίληψη ύπαρξης ευκαιριών για επιχειρηματικά εγχειρήματα επηρεάζεται σε μεγάλο βαθμό εκτός από την ικανότητα του κάθε ατόμου και από το οικονομικό περιβάλλον στο οποίο αυτό δραστηριοποιείται, καθώς επίσης και από τη φάση του οικονομικού κύκλου (κάμψη, ύφεση, επέκταση, έξαρση) στην οποία βρίσκεται η οικονομία της χώρας του κατά την περίοδο της έρευνας.

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

- 6. Δυνατότητα να αρχίσεις μια επιχείρηση:** Όταν ένας δρων κάνει μια άτυπη μη οικογενειακή επένδυση είναι λογικό να αποβλέπει στο κέρδος και λειτουργεί, σύμφωνα με τους αυστριακούς, επιχειρηματικά. Μια άλλη έκφραση της επιχειρηματικής φύσης είναι η δυνατότητα κάποιου να αρχίσει μια επιχείρηση, αφού σίγουρα ο αντικειμενικός σκοπός της επιχείρησης είναι η εξεύρεση και εκμετάλλευση ευκαιριών κέρδους, οι οποίες μπορεί να υπάρχουν στο εξωτερικό περιβάλλον αλλά και μέσα στην οργάνωση της επιχείρησης. Σύμφωνα με το θεωρητικό σχήμα του Kirzner, η εν γένει αντίληψη ευκαιριών κέρδους, δηλαδή η επιχειρηματικότητα, συναρτάται άμεσα με τη δυνατότητα εκμετάλλευσής τους. Δηλαδή η επιχειρηματική δράση δεν σταματάει απλά στην αντίληψη μιας ευκαιρίας κέρδους, αλλά βρίσκεται σε άμεση συνάρτηση και με την εκμετάλλευση αυτής της ευκαιρίας και την αποκόμιση του κέρδους. Με άλλα λόγια επιχειρηματίας δεν είναι αυτός που απλώς βλέπει τη δυνατότητα να κερδίσει, αλλά αυτός που εκμεταλλεύεται τη δυνατότητα αυτή. Όταν η παραπάνω λειτουργία συντελείται στο εσωτερικό της επιχείρησης, καλείται εσωστρεφής επιχειρηματικότητα, ενώ όταν έχει να κάνει με το εξωτερικό της περιβάλλον, καλείται εξωστρεφής επιχειρηματικότητα⁶². Παράλληλα, όταν κάποιος πιστεύει ότι έχει δυνατότητες να αρχίσει μια επιχείρηση, αποδεικνύει ότι έχει μια αυξημένη εμπιστοσύνη στις επιχειρηματικές ικανότητες του, η οποία είναι βασικό προαπαιτούμενο για να λειτουργήσει κάποιος ως άτυπος επενδυτής σε ένα νέο επιχειρηματικό εγχείρημα, μιας και αυτή η λειτουργία εμπεριέχει μεγάλο ρίσκο. Όσον αφορά τώρα στη διάκριση που κάνουμε μεταξύ χωρών της βόρειας και της νότιας Ευρώπης, πιστεύουμε ότι ο εν λόγω

⁶² Για μια πλήρη ανάλυση των όρων «εσωστρεφής» και «εξωστρεφής» επιχειρηματικότητα βλ. Ioannides 1999: 77-97. Επίσης όσον αφορά τον όρο της «ενδοεταιρικής» επιχειρηματικότητας βλ. Ευρωπαϊκή Επιτροπή 2003: 25.

παράγοντας θα ασκεί μεγαλύτερη επίδραση στη βόρεια Ευρώπη γιατί η εμπιστοσύνη κάποιου στην κρίση και τις δυνατότητες του παίζει ενεργότερο ρόλο όταν η άτυπη επένδυση κατευθύνεται σε μια επιχείρηση αγνώστου (πράγμα το οποίο γίνεται σε πολύ μεγαλύτερο βαθμό στη βόρεια Ευρώπη).

Υποθέτουμε:

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

7. **Φόβος της αποτυχίας:** Πρώτα από όλα πρέπει να αναφέρουμε ότι η ικανότητα ή η επιθυμία ενός ατόμου να ρισκάρει είναι ένα από τα πρωταρχικά στοιχεία της επιχειρηματικής συμπεριφοράς: η επιβράβευση για την ανάληψη αυτού του ρίσκου είναι το επιχειρηματικό κέρδος, όπως αναφέρει ο Knight από το 1921. Με την αντίληψη του Knight συμφωνούν και μεταγενέστερες θεωρίες της επιχειρηματικότητας, όπως η θεωρία των αυστριακών, που στηρίζει ότι το ρίσκο είναι αναπόσπαστο κομμάτι της επιχειρηματικής λειτουργίας. Επιπροσθέτως πιστεύουμε ότι η προδιάθεση ενός ατόμου στο να αποφεύγει το ρίσκο, που μετριέται εδώ ως «ο φόβος της αποτυχίας ως αποτρεπτικός παράγοντας για την έναρξη μιας επιχείρησης» επιδρά με τον ίδιο τρόπο και στη λειτουργία ενός ατόμου ως άτυπου μη οικογενειακού επενδυτή, μιας και είναι γνωστό ότι οι άτυπες επενδύσεις λόγω του ιδιαίτερου χαρακτήρα τους⁶³ είναι μεταξύ των πιο επίφοβων επενδυτικών εγχειρημάτων. Πιστεύουμε ότι αν κάποιος θεωρεί ότι ο φόβος της αποτυχίας είναι ο βασικός παράγοντας (ή τουλάχιστον ένας από τους βασικούς παράγοντες) που τον αποτρέπει από το να εκκινήσει μια επιχείρηση, είναι πολύ πιθανόν αυτός να θεωρεί τον ίδιο φόβο ως τον βασικότερο παράγοντα που δρα ανασταλτικά στην απόφασή του να επενδύσει άτυπα. Όσον αφορά τώρα στη σύγκριση μεταξύ των χωρών της βόρειας και της νότιας Ευρώπης θεωρούμε ότι ο φόβος της αποτυχίας θα διαδραματίζει πιο ουσιαστικό

⁶³ Ο ιδιαίτερος χαρακτήρας συνίσταται στο γεγονός ότι το άτομο που τις κάνει δεν συμμετέχει στην λήψη αποφάσεων και στη διοίκηση της εταιρίας με οποιοδήποτε τρόπο.

ρόλο στη νότια Ευρώπη για διάφορους λόγους. Πρώτα από όλα στη νότια Ευρώπη έχουμε χαμηλότερο βιοτικό επίπεδο και λιγότερο ανεπτυγμένο κράτος πρόνοιας, οπότε ο νοτιοευρωπαίος ρισκάρει πιο πολλά από τον βορειοευρωπαίο, ο οποίος μπορεί να «αντέξει» πιο εύκολα μια ενδεχόμενη αποτυχία. Παράλληλα, το γεγονός ότι ο φόβος αποτυχίας παίζει σημαντικότερο ρόλο για τους νοτιοευρωπαίους αποδεικνύεται στην πράξη από τη μεγαλύτερη ροπή τους στο να επενδύουν σε επιχειρήσεις ατόμων τα οποία γνωρίζουν προσωπικά μιας και έτσι μπορούν να έχουν πιο πλήρη και άμεση πληροφόρηση για την επιχείρηση στην οποία επενδύουν.

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

- 8. Επίπεδο εκπαίδευσης:** Η υψηλή μόρφωση είναι γενικά αποδεκτό ότι βελτιώνει την εμπιστοσύνη του καθενός στις ικανότητές του και του παρέχει αυξημένη πρόσβαση σε ευκαιρίες κέρδους που δεν είναι εύκολα αντιληπτές χωρίς κάποια εξειδίκευση, η οποία συνεπάγεται ανάπτυξη διαφόρων επιμέρους δεξιοτήτων. Όσον αφορά στο θεωρητικό μοντέλο των αυστριακών μπορούμε να υποθέσουμε ότι ένα υψηλότερο μορφωτικό επίπεδο μπορεί να διευρύνει την έμφυτη τάση του ανθρώπου να αντιλαμβάνεται και να εκμεταλλεύεται ευκαιρίες κέρδους. Κάποιες προηγούμενες περιγραφικές έρευνες αναφορικά με τα χαρακτηριστικά των άτυπων επενδυτών επιβεβαιώνουν ότι είναι λογική η υπόθεση ότι ένας τέτοιος επενδυτής έχει υψηλή, τουλάχιστον σε πανεπιστημιακό επίπεδο, μόρφωση. Στις Η.Π.Α το 82% των άτυπων επενδυτών έχει προπτυχιακό δίπλωμα, στον Καναδά το 30% έχει προπτυχιακό και το 39% μεταπτυχιακό δίπλωμα, στο Ηνωμένο Βασίλειο το 74% έχει δίπλωμα πανεπιστημίου και στη Φινλανδία το 56% έχει τίτλο master και το 8% διδακτορικό δίπλωμα⁶⁴. Γι' αυτό περιμένουμε:

⁶⁴ Βλ. Maula, Autio and Arenius 2005: 463-464.

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

9. Επίπεδο εισοδήματος: Παρότι για τους αυστριακούς η επιχειρηματική συμπεριφορά δεν έχει σχέση με την ιδιοκτησία πόρων στην περίπτωση του «καθαρού» επιχειρηματία⁶⁵, η δραστηριότητα του άτυπου επενδυτή προσομοιάζει περισσότερο την περίπτωση του κεφαλαιούχου ο οποίος δρα πάντοτε επιχειρηματικά μέσω της χρηματοδότησης «καθαρών» επιχειρηματιών. Έτσι η δραστηριότητα των άτυπων επενδύσεων μπορεί να σχετίζεται θετικά με τον πλούτο και το εισόδημα των νοικοκυριών που δρουν επενδυτικά. Η έρευνα του GEM εστιάζει στο επίπεδο του εισοδήματος των νοικοκυριών σε κάθε χώρα, το οποίο διακρίνεται σε υψηλότερο, μέσο και χαμηλότερο 1/3 με βάση τους μέσους όρους της κάθε χώρας. Ένα υψηλό επίπεδο εισοδήματος επιτρέπει στο άτομο να μοιράσει πιο εκτεταμένα τα κεφάλαια στις κατηγορίες των επενδύσεων, σύμφωνα με τη θεωρία του χαρτοφυλακίου (portfolio theory)⁶⁶, και έτσι να συμπεριλάβει και πιο επίφοβα επενδυτικά οχήματα όπως οι άτυπες επενδύσεις σε μη οικογενειακές επιχειρήσεις. Σε μικρότερο επίπεδο εισοδήματος η μείωση του ρίσκου που σχετίζεται με επίφοβες επενδύσεις γίνεται απαγορευτική για επενδύσεις σε πολύ επίφοβα σχήματα όπως είναι οι άτυπες επενδύσεις. Στο ίδιο πλαίσιο με αυτά προηγούμενες έρευνες⁶⁷ των άτυπων επενδυτών δείχνουν ότι έχουν σχετικά υψηλό επίπεδο εισοδήματος. Όσον αφορά στη σύγκριση μεταξύ των δύο ομάδων χωρών, πιστεύουμε ότι στη νότια Ευρώπη πρέπει να είναι σημαντικότερο το να ανήκει κανείς στο υψηλότερο 1/3 της χώρας του, γιατί έχουμε συνολικά χαμηλότερα εισοδήματα από τη βόρεια Ευρώπη, όπου ακόμα και κάποιος που δεν ανήκει στο υψηλότερο 1/3 έχει σχετικά εξασφαλισμένο ένα αποδεκτό επίπεδο διαβίωσης, πράγμα που

⁶⁵ Η έννοια του «καθαρού» επιχειρηματία ταυτίζεται με την έννοια του γνήσιου επιχειρηματία που αναφέρουμε στο υποκεφάλαιο Β.2.

⁶⁶ Για μια ανάλυση της θεωρίας του χαρτοφυλακίου βλ. Fama 1980: 290-293.

⁶⁷ Βλ. Maula, Autio and Arenius 2005: 464.

του επιτρέπει πιο εύκολα από ό,τι στη νότια Ευρώπη να κατευθύνει, αν επιθυμεί, ορισμένα από τα κεφάλαια του προς άτυπες επενδύσεις. Έτσι υποθέτουμε:

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

Γ.4.ii. Έλεγχος των υποθέσεων

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

Στο σημείο αυτό πρέπει να αναφέρουμε ότι για κάθε μια από τις παραπάνω υποθέσεις, οι οποίες αναπτύχθηκαν με βάση την αυστριακή θεωρία, υπάρχει μια αντίστοιχη ερώτηση στα επιμέρους εθνικά ερωτηματολόγια του GEM με βάση τα οποία διεξάγεται η έρευνά του. (Όσον αφορά στη μεθοδολογία του GEM βλέπε την αρχή του Γ' μέρους.)

Παρακάτω θα προχωρήσουμε σε μια εξέταση (περιγραφή) όλων των μεταβλητών που χρησιμοποιήσαμε στην παλινδρόμησή μας:

α) Εξαρτημένη μεταβλητή: Άτυποι οικογενειακοί και μη οικογενειακοί επενδυτές. Η εξαρτημένη μεταβλητή είναι μια κατηγορική μεταβλητή που μετράει κατά πόσο ο απαντών έχει επενδύσει ατύπως στα τελευταία 3 χρόνια. Η μέτρηση

δίνει 0 (μηδέν) αν ο απαντών έχει επενδύσει ατύπως οικογενειακά και 1 (ένα) αν ο απαντών έχει επενδύσει ατύπως μη οικογενειακά. Όσον αφορά στο ερωτηματολόγιο του GEM⁶⁸, έχουμε συμπεριλάβει μόνο όσους απάντησαν θετικά στην ερώτηση: «Τα προηγούμενα τρία έτη έχετε χρηματοδοτήσει με προσωπικά κεφάλαια μια νέα επιχείρηση που ξεκίνησε κάποιος άλλος; (εξαιρώντας αγορές μετοχών ή μεριδίων αμοιβαίων κεφαλαίων)» και στη συνέχεια έχουμε κάνει τη διάκριση σε τιμές 0 (μηδέν) και 1 (ένα) με βάση την ερώτηση: «Ποια ήταν η σχέση σας με το άτομο που έλαβε από εσάς αυτήν την επένδυση σας;». Ανάλογα με το αν το άτομο που έλαβε την επένδυση ήταν ή όχι μέλος της «στενής» οικογένειας του άτυπου επενδυτή.

β) Ανεξάρτητες μεταβλητές:

1. Φύλο. Το φύλο είναι μια κατηγορική ανεξάρτητη μεταβλητή στην οποία δίνεται η τιμή 1 (ένα) αν ο απαντών είναι άντρας και 0 (μηδέν) αν ο απαντών είναι γυναίκα. Όσον αφορά στο ερωτηματολόγιο του GEM αναφερόμαστε στην ερώτηση: «Ποιο είναι το φύλο σας;»
2. Ηλικία. Στην έρευνα του GEM συμπεριλαμβάνονται όσοι είναι μεταξύ 18 και 64 ετών. Με βάση τις απαντήσεις των ερωτώμενων έχουν δημιουργηθεί πέντε υποκατηγορίες οι οποίες είναι: α) 18 έως 24 έτη, β) 25 έως 34 έτη, γ) 35 έως 44 έτη, δ) 45 έως 54 έτη και, ε) 55 έως 64 έτη. Εμείς στην παλινδρόμηση μας έχουμε συμπεριλάβει τις κατηγορίες από β έως και ε. Ανάλογα με την απάντηση του συμμετέχοντα στην έρευνα βάζουμε στην αντίστοιχη κατηγορία την τιμή 1 (ένα) και στις υπόλοιπες την τιμή 0 (μηδέν), ενώ αν ο απαντών ανήκει στην κατηγορία α θα βάλουμε σε όλες τις κατηγορίες που έχουμε συμπεριλάβει στην παλινδρόμηση την τιμή 0 (μηδέν). Για παράδειγμα, εάν ένας ερωτώμενος δήλωσε ότι έχει γεννηθεί το 1956 και είναι συνεπώς σήμερα 50 ετών, τότε θα βάλουμε στις κατηγορίες β, γ, ε την τιμή 0 (μηδέν) και στην κατηγορία δ την τιμή 1 (ένα), ενώ αν κάποιος ερωτώμενος δήλωσε ότι έχει γεννηθεί το 1985 και είναι συνεπώς σήμερα 21 ετών, θα βάλουμε σε όλες τις κατηγορίες της έρευνας δηλαδή στις β, γ, δ, ε την τιμή 0 (μηδέν) αφού ο απαντών θα ανήκει στην

⁶⁸ Το ερωτηματολόγιο του GEM μας παρασχέθηκε από το IOBE.

- κατηγορία α. Οι απαντώντες έχουν μετρηθεί με την έμμεση ερώτηση: «Ποια χρονιά γεννήθηκες;» η απάντηση στην οποία φαίνεται να είναι πιο ακριβής από ότι στην άμεση: «Πόσων ετών είσαι;».
3. Ιδιοκτήτης-Διευθυντής μιας επιχείρησης. Το να είναι κάποιος ιδιοκτήτης-διευθυντής μιας επιχείρησης είναι μια ανεξάρτητη κατηγορική μεταβλητή στην οποία δίνεται η τιμή 0 (μηδέν) αν ο απαντών διαφωνεί με τη ερώτηση: «Αυτήν την περίοδο είστε ο μόνος ή ακόμα και μαζί με άλλους, ιδιοκτήτης μιας επιχείρησης στις οποίες τη διοίκηση συμμετέχετε, ή είστε αυτοαπασχολούμενος, ή πουλάτε οποιαδήποτε αγαθά ή υπηρεσίες σε τρίτους;» και η τιμή 1 (ένα) αν ο απαντών συμφωνεί με την παραπάνω ερώτηση.
 4. Προσωπική γνωριμία ενός επιχειρηματία. Η προσωπική γνωριμία ενός επιχειρηματία είναι μια ανεξάρτητη κατηγορική μεταβλητή στην οποία δίνεται η τιμή 0 (μηδέν) αν ο απαντών απαντά αρνητικά στην ερώτηση: «Γνωρίζετε προσωπικά κάποιον που ξεκίνησε μια επιχείρηση τα τελευταία δύο έτη;» και η τιμή 1 (ένα) εάν ο απαντών απαντά θετικά στην παραπάνω ερώτηση.
 5. Νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες στην περιοχή. Η μεταβλητή αυτή είναι μια ανεξάρτητη κατηγορική μεταβλητή στην οποία δίνεται η τιμή 0 (μηδέν) αν ο απαντών διαφωνεί με τη ερώτηση: «Τους επόμενους έξι μήνες θεωρείτε ότι θα υπάρξουν κάποιες καλές ευκαιρίες για να ξεκινήσει κάποιος μια επιχείρηση στην περιοχή όπου ζείτε;» και η τιμή 1 (ένα) αν ο απαντών συμφωνεί με την παραπάνω ερώτηση.
 6. Ικανότητες για την έναρξη μιας επιχείρησης. Η μεταβλητή αυτή είναι μια ανεξάρτητη κατηγορική μεταβλητή στην οποία δίνεται η τιμή 0 (μηδέν) αν ο απαντών απαντά αρνητικά στην ερώτηση: «Έχετε τις γνώσεις, την ικανότητα και την εμπειρία που απαιτούνται ώστε να ξεκινήσετε μια νέα επιχείρηση;» και η τιμή 1 (ένα) αν ο απαντών απαντά θετικά στην παραπάνω ερώτηση του GEM.
 7. Φόβος της αποτυχίας. Ο φόβος της αποτυχίας είναι μια ανεξάρτητη κατηγορική μεταβλητή στην οποία δίνεται η τιμή 0 (μηδέν) αν ο απαντών διαφωνεί με την ερώτηση: «Ο φόβος της αποτυχίας θα σας απέτρεπε να ξεκινήσετε μια νέα επιχείρηση;» και η τιμή 1 (ένα) αν ο απαντών συμφωνεί με την παραπάνω ερώτηση.

8. Επίπεδο εκπαίδευσης. Το επίπεδο εκπαίδευσης έχει μετρηθεί ανάλογα με το ανώτερο επίπεδο εκπαίδευσης που ο ερωτώμενος έχει ολοκληρώσει. Το επίπεδο εκπαίδευσης αποτελεί μια ανεξάρτητη κατηγορική μεταβλητή με βάση την οποία ανάλογα με την απάντηση στην ερώτηση: «Ποιο είναι το ανώτερο επίπεδο εκπαίδευσης που έχετε ολοκληρώσει;» έχουν δημιουργηθεί τέσσερις κατηγορίες: α) επίπεδο εκπαίδευσης κατώτερο της δευτεροβάθμιας, β) πτυχίο δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης, γ) μεταδευτεροβάθμια εκπαίδευση και δ) τριτοβάθμια και μετατριτοβάθμια εκπαίδευση. Ανάλογα τώρα με την κατηγορία στην οποία εντάσσει τον εαυτό του ο ερωτώμενος βάζουμε την τιμή 1 (ένα) σε αυτήν την κατηγορία και την τιμή 0 (μηδέν) στις υπόλοιπες. Εάν όμως το επίπεδο εκπαίδευσής του ερωτούμενου είναι κάτω από δευτεροβάθμια εκπαίδευση τότε βάζουμε σε όλες τις κατηγορίες 0 (μηδέν) (εδώ αναφερόμαστε στις κατηγορίες που περιλαμβάνονται παρακάτω στον πίνακα 5, ο οποίος αποτελεί αποτέλεσμα της ανάλυσης δυαδικής λογιστικής παλινδρόμησης με χρήση του SPSS 13).
9. Επίπεδο εισοδήματος. Όσον αφορά το επίπεδο εισοδήματος η έρευνα του GEM είχε να αντιμετωπίσει το πρόβλημα ότι τα εισοδήματα των ερωτώμενων είχαν μεγάλη διαφοροποίηση ανάλογα με τη χώρα τους. Αυτό που ίσχυε κατά κανόνα είναι ότι τα εισοδήματα κατοίκων πλούσιων χωρών ήταν συνολικά μεγαλύτερα (δηλαδή σε χρηματικά ποσά) από αυτά των πιο φτωχών χωρών. Στην περίπτωση μας τα εισοδήματα των κατοίκων των χωρών της βόρειας Ευρώπης ήταν πολύ μεγαλύτερα από αυτά των κατοίκων των χωρών της νότιας Ευρώπης για τις χώρες που μελετούσαμε. Έτσι αυτό που κάναμε ήταν να αντιμετωπίσουμε το επίπεδο του εισοδήματος ως μια ανεξάρτητη κατηγορική μεταβλητή στην οποία ανάλογα με την απάντηση στην ερώτηση: «Σε ποια θέση της κλίμακας⁶⁹ βρίσκεται το συνολικό, μηνιαίο, οικογενειακό εισόδημα του νοικοκυριού σας;» κάναμε μια κατηγοριοποίηση για τους ερωτώμενους κάθε χώρας σε 3 βαθμίδες εισοδήματος σε εθνικό επίπεδο. Από αυτές τις 3 βαθμίδες εντάξαμε στην ανάλυσή μας τις δύο και συγκεκριμένα την κατηγορία που περιλαμβάνει το ανώτερο 1/3 (33,3%) του εισοδήματος της χώρας και την κατηγορία που

⁶⁹ Η κλίμακα περιελάμβανε διάφορα χρηματικά τα οποία διαφοροποιούνται από χώρα σε χώρα.

περιλαμβάνει το μέσο 1/3 (33,3%) του εισοδήματος της χώρας. Αν κάποιος από τους ερωτώμενους ανήκει στην βαθμίδα του υψηλότερου 1/3 με βάση το οικογενειακό του εισόδημα παίρνει σε αυτήν την κατηγορία την τιμή 1 (ένα) και στην κατηγορία του μέσου την τιμή 0 (μηδέν). Αντιστοίχως, αν κάποιος ερωτώμενος ανήκει με βάση το οικογενειακό του εισόδημα στο μέσο 1/3 της χώρας του τότε παίρνει στην κατηγορία του ανώτερου 1/3 την τιμή 0 (μηδέν) και σε αυτήν του μέσου την τιμή 1 (ένα). Ενώ αν κάποιος ερωτώμενος ανήκει με βάση το οικογενειακό του εισόδημα στο χαμηλότερο 1/3 της χώρας του τότε παίρνει και στις δύο παραπάνω κατηγορίες την τιμή 0 (μηδέν).

Τόσο για την εξαρτημένη όσο και για τις ανεξάρτητες μεταβλητές χρησιμοποιήθηκαν τα δεδομένα του GEM που έχουν συλλεχθεί από τα επιμέρους εθνικά ερωτηματολόγια για το 2003.

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

Στο σημείο αυτό πρέπει να τονίσουμε ότι στην προσπάθειά μας να «τρέξουμε» αυτό το μοντέλο παλινδρόμησης έπρεπε από το σύνολο των απαντώντων, όσον αφορά στις 10 μεταβλητές που χρησιμοποιούμε (1 εξαρτημένη, 9 ανεξάρτητες), να αφαιρεθούν όσοι αρνήθηκαν να απαντήσουν σε κάποια ή κάποιες από τις ερωτήσεις που τις καθόριζαν. Έτσι οι συμμετέχοντες που

συμπεριλάβαμε στο μοντέλο της δυαδικής λογιστικής παλινδρόμησης ήταν 149 για τις χώρες της νότιας και 160 για τις χώρες της βόρειας Ευρώπης όπως είδαμε και από τους πίνακες 3 και 4 στο υποκεφάλαιο Γ.3.ii.

Γ.4.iii. Αποτελέσματα του ελέγχου των υποθέσεων

Ο πίνακας 5 δίνει τα αποτελέσματα της ανάλυσης της δυαδικής λογιστικής παλινδρόμησης:

| <u>Πίνακας 5</u> | | |
|--|-------------------|-------------------|
| Ανάλυση δυαδικής λογιστικής παλινδρόμησης όσον αφορά στις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις στη νότια και τη βόρεια Ευρώπη | | |
| Κατηγορικές Ανεξάρτητες Μεταβλητές | Νότια Ευρώπη | Βόρεια Ευρώπη |
| 1) Φύλο (αντρικό) | 0,636 * (0,330) | 1,406 *** (0,377) |
| 2) Ηλικία σε Κατηγορίες (4) | | |
| i. Ηλικία 25 με 34 | 0,364 (0,741) | 0,737 (0,835) |
| ii. Ηλικία 35 με 44 | -0,223 (0,528) | 0,495 (0,546) |
| iii. Ηλικία 45 με 54 | -0,210 (0,542) | 0,579 (0,476) |
| iv. Ηλικία 55 με 64 | -0,870 * (0,527) | 0,293 (0,515) |
| 3) Ιδιοκτήτης / Διευθυντής επιχείρησης | 0,590 (0,385) | -0,353 (0,370) |
| 4) Γνωριμία επιχειρηματιών | 0,043 (0,341) | -0,411 (0,504) |
| 5) Ευκαιρίες στους επόμενους 6 μήνες | 0,506 (0,328) | -0,065 (0,352) |
| 6) Δυνατότητα να αρχίσεις επιχείρηση | -0,307 (0,371) | 0,424 (0,457) |
| 7) Φόβος αποτυχίας | 0,798 ** (0,355) | -0,457 (0,428) |
| 8) Επίπεδο εκπαίδευσης σε κατηγορίες (3) | | |
| i. Πτυχίο δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης | 0,050 (1,575) | -0,032 (0,980) |
| ii. Μεταδευτεροβάθμια εκπαίδευση | -0,913 ** (0,462) | 0,000 (0,932) |
| iii. Τριτοβάθμια και μετατριτοβάθμια εκπαίδευση | -0,813 ** (0,368) | -0,115 (0,923) |
| 9) Επίπεδο εισοδήματος (2) | * | |
| i. Υψηλότερο 1/3 του επιπέδου της χώρας | 0,766 * (0,489) | -0,142 (0,540) |
| ii. Μέσο 1/3 του επιπέδου της χώρας | -0,041 (0,380) | -0,376 (0,392) |
| Σταθερά | -0,980 (0,720) | 0,125 (1,133) |
| Πηγή : GEM 2003 , IOBE , ίδια επεξεργασία με χρήση SPSS 13 | | |
| Σημείωση : Εξαρτημένη μεταβλητή : 0 = Έκανε οικογενειακές άτυπες επενδύσεις , 1 = Έκανε μη οικογενειακές άτυπες επενδύσεις. Στην παρένθεση είναι τα ανεκτά σφάλματα (standard errors). *** συνεπάγονται στατιστική σημαντικότητα σε επίπεδο 99% (p<0,01) , ** συνεπάγονται στατιστική σημαντικότητα σε επίπεδο 95% (p<0,05) , * συνεπάγεται στατιστική σημαντικότητα σε επίπεδο 90% (p<0,1) , αν δεν υπάρχει * = μη σημαντικό (δεν έχουμε στατιστική σημαντικότητα) . Όταν υπάρχει στατιστική σημαντικότητα τότε το ποσό εκτός παρένθεσης δείχνει θετική συσχέτιση αν είναι >0 και αρνητική αν είναι <0. Η σταθερά που εμφανίζεται στην τελευταία γραμμή του πίνακα των αποτελεσμάτων αντιπροσωπεύει το σταθερό όρο του πολυωνύμου δυαδικής λογιστικής παλινδρόμησης που προκύπτει μετά τη χρήση του προγράμματος. | | |

Ας έρθουμε τώρα σε μια ερμηνεία των αποτελεσμάτων του παραπάνω πίνακα.

Η υπόθεση 1 προέβλεπε μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στο αντρικό φύλο και την τάση του ατόμου να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Παράλληλα δεν αναμέναμε στατιστικά σημαντική διαφορά μεταξύ των δύο ομάδων χωρών που μελετούμε. Η στατιστική ανάλυση επιβεβαίωσε την υπόθεση μας και για τις δύο ομάδες χωρών και έδειξε ότι το αντρικό φύλο επηρεάζει στη νότια Ευρώπη την τάση για άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις θετικά (0,636) σε επίπεδο σημαντικότητας 90% ($p < 0,1$), ενώ στη βόρεια Ευρώπη η αντίστοιχη επιρροή είναι επίσης θετική (1,406) σε επίπεδο 99% ($p < 0,01$).

Η υπόθεση 2 προέβλεπε μια καμπυλοειδή (αντίστροφο σχήμα U) σχέση ανάμεσα στην ηλικία του ατόμου και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Επίσης προέβλεπε ότι αυτή η καμπυλοειδής σχέση ίσως είναι πιο απότομη στις χώρες της νότιας από ό,τι στις χώρες της βόρειας Ευρώπης (δηλαδή περιμέναμε στη νότια Ευρώπη να έχουμε λιγότερους επενδυτές στα δύο ηλικιακά άκρα και περισσότερους στο κέντρο αναλογικά με τη βόρεια Ευρώπη). Όπως είδαμε στο προηγούμενο κεφάλαιο (Γ.4.ii) η ηλικία μελετήθηκε σε κατηγορίες. Η στατιστική ανάλυση επιβεβαίωσε την υπόθεσή μας εν μέρει δηλαδή μόνο στη νότια Ευρώπη και στην ηλικιακή κατηγορία (55-64) όπου έχουμε μια αρνητική συσχέτιση (-0,870) σε επίπεδο σημαντικότητας 90% ($p < 0,1$). Όσον αφορά όμως στη μεταβλητή συνολικά καθώς και τις λοιπές ηλικιακές κατηγορίες στη νότια Ευρώπη, καθώς και το σύνολο της ανεξάρτητης μεταβλητής «ηλικία» όπως και όλες τις επιμέρους κατηγορίες που αφορούν τη βόρεια Ευρώπη δεν είχαμε στατιστικά σημαντικά αποτελέσματα⁷⁰.

Η υπόθεση 3 προέβλεπε μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στην προηγούμενη επιχειρηματική εμπειρία του ατόμου και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Ταυτόχρονα προέβλεπε ότι αυτή η συσχέτιση ίσως είναι ισχυρότερη στις χώρες της βόρειας από ό,τι στις χώρες της νότιας Ευρώπης. Η στατιστική ανάλυση δεν έδωσε στατιστικά σημαντικό αποτέλεσμα σε καμία από τις δύο ομάδες χωρών.

⁷⁰ Στατιστικά μη σημαντικά αποτελέσματα έχουμε όταν έχουμε $p > 0,1$ (δηλαδή επίπεδο κάτω του 90%).

Η υπόθεση 4 προέβλεπε μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στην προσωπική γνωριμία κάποιου ή κάποιων επιχειρηματιών και την τάση του ατόμου να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Επίσης προέβλεπε ότι αυτή η συσχέτιση μπορεί να είναι πιο ισχυρή στις χώρες της νότιας από ό,τι στις χώρες της βόρειας Ευρώπης. Όμως η στατιστική ανάλυση δεν έδωσε στατιστικά σημαντικό αποτέλεσμα σε καμία από τις δύο ομάδες χωρών.

Η υπόθεση 5 προέβλεπε μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στην αντίληψη του ατόμου σχετικά με την ύπαρξη ευνοϊκού κλίματος για νέες επιχειρήσεις και κερδοφορία (ευκαιρίες στους επόμενους 6 μήνες) και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Παράλληλα προέβλεπε ότι αυτή η σχέση μπορεί να είναι ισχυρότερη στις βορειοευρωπαϊκές συγκριτικά με τις νοτιοευρωπαϊκές χώρες. Όμως η στατιστική ανάλυση δεν έδωσε στατιστικά σημαντικό αποτέλεσμα για καμία από τις δύο ομάδες χωρών.

Η υπόθεση 6 προέβλεπε μια θετική συσχέτιση μεταξύ της πίστης των ατόμων στις δυνατότητες τους να ξεκινήσουν μια επιχείρηση και της τάσης τους να κάνουν άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις. Επίσης προέβλεπε η εν λόγω υπόθεση ότι αυτή η σχέση μπορεί να είναι ισχυρότερη στις χώρες της βόρειας από ό,τι σ' αυτές της νότιας Ευρώπης. Αλλά η στατιστική ανάλυση εδώ δεν παρείχε στατιστικά σημαντικό αποτέλεσμα για καμία από τις δύο ομάδες χωρών.

Η υπόθεση 7 προέβλεπε μια αρνητική συσχέτιση ανάμεσα στο φόβο της αποτυχίας ως παράγοντα αποτροπής του ατόμου από το να ξεκινήσει μια επιχείρηση και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Ταυτόχρονα προέβλεπε ισχυρότερη συσχέτιση στις χώρες της νότιας από ό,τι σ' αυτές της βόρειας Ευρώπης. Η στατιστική ανάλυση εδώ μας παρείχε στατιστικά σημαντικό αποτέλεσμα μόνο για τις χώρες της νότιας Ευρώπης όπου ο «φόβος της αποτυχίας ως παράγοντας αποτροπής του ατόμου από το να ξεκινήσει μια επιχείρηση» φάνηκε ότι επηρεάζει θετικά (0,798) σε επίπεδο σημαντικότητας 95% ($p < 0,05$). Στο σημείο αυτό πρέπει να τονίσουμε ότι η υπόθεση

μας διαψεύστηκε για τις χώρες της νότιας Ευρώπης⁷¹, ενώ αναφορικά με τις χώρες της βόρειας δεν είχαμε στατιστικά σημαντικό αποτέλεσμα.

Η υπόθεση 8 προέβλεπε μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στο επίπεδο εκπαίδευσης του ατόμου και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις. Παράλληλα δεν αναμέναμε στατιστικά σημαντική διαφορά στην υπόθεση αυτή μεταξύ των δύο ομάδων χωρών που μελετούμε. Όμως η στατιστική ανάλυση από τη μία πλευρά όσον αφορά στη βόρεια Ευρώπη δεν έδωσε στατιστικά σημαντικό αποτέλεσμα ούτε στο σύνολο της ανεξάρτητης μεταβλητής «επίπεδο εκπαίδευσης» ούτε στα επιμέρους επίπεδα εκπαίδευσης, ενώ στη νότια Ευρώπη, παρότι στο σύνολο της ανεξάρτητης μεταβλητής επίπεδο εκπαίδευσης δεν είχαμε στατιστικά σημαντικά αποτελέσματα, είχαμε τόσο στη μεταδευτεροβάθμια εκπαίδευση όσο και στη τριτοβάθμια και στη μετατριτοβάθμια στατιστικά σημαντικά αποτελέσματα. Τα αποτελέσματα αυτά διέψευσαν την υπόθεσή μας και μας παρουσιάζουν μια αρνητική συσχέτιση και στις δύο κατηγορίες: στη μεταδευτεροβάθμια (-0,913) σε επίπεδο σημαντικότητας 95% ($p < 0,05$) και στη τριτοβάθμια και μετατριτοβάθμια (-0,813) επίσης σε επίπεδο σημαντικότητας 95% ($p < 0,05$).

Η υπόθεση 9 προέβλεπε μια θετική συσχέτιση ανάμεσα στο επίπεδο εισοδήματος του ατόμου και την τάση του να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις σε νέα επιχειρηματικά εγχειρήματα. Επίσης προέβλεπε ισχυρότερη συσχέτιση για τις χώρες της νότιας συγκριτικά μ' αυτές της βόρειας Ευρώπης. Αν κοιτάξουμε τώρα τη στατιστική ανάλυση θα δούμε ότι αυτή μας δίνει στατιστικά σημαντικό αποτέλεσμα μόνο για τις χώρες της νότιας Ευρώπης. Στη νότια Ευρώπη η ανεξάρτητη μεταβλητή επίπεδο εισοδήματος είναι στο σύνολο της στατιστικά σημαντική σε επίπεδο 90% ($p < 0,1$). Ενώ από τις επιμέρους κατηγορίες είναι στατιστικά σημαντικό για τη νότια Ευρώπη το να είσαι στο υψηλότερο 1/3 του εισοδήματος της χώρας σε επίπεδο 90% ($p < 0,1$) και επιβεβαιώνει την υπόθεσή μας επηρεάζοντας θετικά (0,766). Αντίθετα για τη βόρεια Ευρώπη δεν έχουμε

⁷¹ Δηλαδή η υπόθεση μας συσχετιζόταν με την τάση του ατόμου να κάνει άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις, αλλά η κατεύθυνση προς την οποία επιδρούσε ήταν αντίθετη από αυτή που εμείς είχαμε υποθέσει.

στατιστικά σημαντικό αποτέλεσμα για το σύνολο της μεταβλητής όπως και για τις επιμέρους κατηγορίες της.

Γ.4.ιγ. Συμπεράσματα από τον έλεγχο των υποθέσεων

Από την ερμηνεία των αποτελεσμάτων της ανάλυσης της δυαδικής λογιστικής παλινδρόμησης βλέπουμε ότι ελέγχοντας τις 9 υποθέσεις που αναπτύξαμε, και οι οποίες αποτέλεσαν ανεξάρτητες μεταβλητές που επηρεάζουν την εξαρτημένη μας μεταβλητή που είναι οι άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις είχαμε τα παρακάτω αποτελέσματα. Σε κάποιες από αυτές η συσχέτιση που υποθέσαμε επιβεβαιώθηκε, σε άλλες διαψεύστηκε και για τις υπόλοιπες δεν είχαμε στατιστικά σημαντικά αποτελέσματα.

Παίρνουμε αρχικά τις περιπτώσεις στις οποίες υπήρξε επιβεβαίωση των υποθέσεών μας. Εδώ δεν μπορούμε να πούμε πολλά, παρά μόνο ότι πιθανόν να είχε βάση η δικαιολόγηση που έχουμε προσπαθήσει να αναπτύξουμε πριν από την παράθεση της κάθε υπόθεσης. Στη συνέχεια, αναφορικά με τις περιπτώσεις όπου δεν είχαμε στατιστικά σημαντικό αποτέλεσμα, μπορούμε να ισχυριστούμε είτε ότι η υπόθεσή μας δεν αποτελεί σημαντικό παράγοντα επηρεασμού για την εξαρτημένη μας μεταβλητή, είτε ότι ο αριθμός των συμμετεχόντων στην έρευνα (δηλαδή των συμμετεχόντων στα ερωτηματολόγια του GEM που δήλωσαν ότι έκαναν άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις) είναι περιορισμένος ή τουλάχιστον όχι αρκετά μεγάλος ώστε να μας παρουσιάσει στατιστικά σημαντικό αποτέλεσμα για όλες τις υποθέσεις μας που αποτέλεσαν τις ανεξάρτητες κατηγορικές μεταβλητές.

Ερχόμαστε τώρα στις περιπτώσεις διάψευσης των υποθέσεών μας. Εδώ έχει αξία να πάρουμε κάθε περίπτωση ξεχωριστά. Πρώτον, είχαμε υποθέσει ότι ο φόβος της αποτυχίας, ως παράγοντας αποτροπής του ατόμου από το να ξεκινήσει μια επιχείρηση, επηρεάζει αρνητικά τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις. Όσον αφορά όμως στη νότια Ευρώπη η υπόθεσή μας διαψεύστηκε και η έρευνα έδειξε ότι ο φόβος αυτός επηρεάζει θετικά τις εν λόγω άτυπες επενδύσεις. Μια λογική ερμηνεία που μπορούμε να δώσουμε εδώ είναι ότι οι νοτιοευρωπαίοι, οι οποίοι φοβούνται να ξεκινήσουν μια επιχείρηση λόγω της ενδεχόμενης αποτυχίας όσο

περισσότερο αυξάνεται ο φόβος τους αυτός τόσο αυξάνεται και η τάση τους να κάνουν άτυπες επενδύσεις σε κάποιο νέο επιχειρηματικό εγχείρημα ως μια διαφορετική μορφή επένδυσης που ίσως να τους ελαφρύνει από τις ευθύνες που θα είχαν σε μια επιχείρηση που θα έπρεπε να διοικήσουν οι ίδιοι και από τα καθημερινά ρίσκα που θα ήταν υποχρεωμένοι να παίρνουν.

Δεύτερον, είδαμε ότι ένα υψηλό επίπεδο εκπαίδευσης [α)μεταδευτεροβάθμια και β) τριτοβάθμια και μετατριτοβάθμια] επηρεάζει αρνητικά την τάση των νοτιοευρωπαίων για άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις και όχι θετικά όπως εμείς είχαμε υποθέσει. Εδώ μπορούμε να σκεφτούμε ότι μια πιθανή εξήγηση θα μπορούσε να δοθεί αν υποστηρίζαμε ότι στη νότια Ευρώπη όσοι είναι κατάλληλα εκπαιδευμένοι οδηγούνται σε άλλου τύπου επενδύσεις στις οποίες μπορούν να διαδραματίζουν ενεργότερο ρόλο ή σε δικά τους επενδυτικά εγχειρήματα, σε βάρος της άτυπης επενδυτικής συμπεριφοράς τους σε επιχειρηματικά εγχειρήματα ατόμων που δεν είναι μέλη της οικογένειάς τους⁷².

Συνοψίζοντας τα παραπάνω θα ήταν χρήσιμο στο σημείο αυτό να επαναλάβουμε τις ανεξάρτητες μεταβλητές που επηρεάζουν την εξαρτημένη μας μεταβλητή και την κατεύθυνση προς την οποία την επηρεάζουν για κάθε μια από τις δύο ομάδες χωρών.

Όσον αφορά στις χώρες της νότιας Ευρώπης έχουμε τα εξής αποτελέσματα:

- α) το αντρικό φύλο επηρεάζει θετικά την τάση των ατόμων για άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις.
- β) η ηλικιακή κατηγορία 55 με 64 έτη επηρεάζει αρνητικά την τάση των ατόμων για άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις.
- γ) ο φόβος της αποτυχίας σχετικά με το ξεκίνημα μιας επιχείρησης δεν αποτρέπει αλλά επηρεάζει θετικά την τάση για τις επενδύσεις που μελετούμε.
- δ) ένα σχετικά υψηλό επίπεδο εκπαίδευσης (μεταδευτεροβάθμια, τριτοβάθμια και μετατριτοβάθμια) επηρεάζει αρνητικά την τάση των ατόμων για άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις.
- ε) το εισόδημα αποτελεί σοβαρό προσδιοριστικό παράγοντα των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων και ιδιαίτερα το να βρίσκεται κάποιος στο υψηλότερο

⁷² Είτε επιλέγουν τη σιγουριά μιας μισθωτής εργασίας (ιδιαίτερα στο δημόσιο τομέα) απέχοντας από κάθε είδους επιχειρηματική δραστηριότητα.

1/3 των εισοδημάτων της χώρας του επηρεάζει θετικά τις επενδύσεις που εξετάζουμε στην παρούσα μελέτη.

Αναφορικά τώρα με τις χώρες της βόρεια Ευρώπης παρατηρούμε ότι η μόνη ανεξάρτητη μεταβλητή που επηρεάζει την εξαρτημένη μας είναι το αντρικό φύλο που την επηρεάζει θετικά, αυξάνει δηλαδή την τάση των ατόμων για τις εν λόγω άτυπες επενδύσεις.

Δ. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Δ.1. Ανασκόπηση της μελέτης

Έχοντας φτάσει στο τελευταίο μέρος της παρούσας μελέτης θα είχε σημασία να επαναλάβουμε την πορεία της σκέψης μας ως τώρα, αλλά και παράλληλα να αναφέρουμε τα ζητήματα που θα θίξουμε σε αυτό το τελευταίο κεφάλαιο.

Στη εισαγωγή της μελέτης μας (κεφάλαιο Α) αναφερθήκαμε αρχικά στο σκοπό της έρευνας, ο οποίος είναι η παρουσίαση των διαφορών μεταξύ των χωρών της νότιας και της βόρειας Ευρώπης όσον αφορά στις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις. Στη συνέχεια παρουσιάσαμε τη μεγάλη σημασία της επιχειρηματικότητας στη σύγχρονη ζωή, αναλύοντας τους παράγοντες που την επηρεάζουν αλλά και τα οικονομικά αποτελέσματά της. Μετά από αυτά περάσαμε στην μελέτη του ρόλου της χρηματοδότησης ως προαπαιτούμενου αλλά και ως μορφή εκδήλωσης της επιχειρηματικότητας.

Το επόμενο κεφάλαιο της έρευνας (κεφάλαιο Β) αποτέλεσε και το θεωρητικό της πλαίσιο. Ξεκινήσαμε το κεφάλαιο παρουσιάζοντας τις πιο γνωστές θεωρίες επιχειρηματικής δράσης. Ύστερα προχωρήσαμε σε μια συνοπτική ανάλυση της αυστριακής θεωρίας της επιχειρηματικότητας την οποία εμείς χρησιμοποιήσαμε ως θεωρητικό εργαλείο για την κατασκευή και ερμηνεία του συνόλου της εμπειρικής μελέτης μας.

Το τρίτο κεφάλαιο αποτέλεσε το εμπειρικό κομμάτι της έρευνας. Εκεί προσπαθήσαμε με βάση τη θεωρία των αυστριακών και τα δεδομένα του GEM που μας χορηγήθηκαν από το IOBE να προβούμε σε μια στατιστική ανάλυση, η οποία να παρουσιάζει τις διαφορές μεταξύ των 2 ομάδων χωρών, της βόρειας και της νότιας Ευρώπης, αναφορικά με το θέμα των άτυπων επενδύσεων και κυρίως αυτών που κατευθύνονται σε άτομα που δεν είναι μέλη της «στενής» οικογένειας του επενδυτή. Στο κεφάλαιο αυτό χρησιμοποιήσαμε περιγραφική στατιστική αλλά και δυαδική λογιστική παλινδρόμηση.

Στη συνέχεια θα παρουσιάσουμε ορισμένα γενικά συμπεράσματα, θα αναφέρουμε κάποιες περιπλοκές που συναντήσαμε στη διεξαγωγή της έρευνας και

θα προτείνουμε ορισμένους τρόπους για μια πιθανή εφαρμογή των αποτελεσμάτων της μελέτης μας αλλά και διάφορες κατευθύνσεις για μετέπειτα έρευνα.

Δ.2. Γενικά συμπεράσματα

Σε αυτή την έρευνα προσπαθήσαμε να εξετάσουμε ορισμένους παράγοντες, οι οποίοι κατά τη γνώμη μας εξηγούν την απόφαση των ατόμων να επενδύσουν σε επιχειρηματικά εγχειρήματα που ξεκινούν άλλοι, οι οποίοι δεν είναι μέλη της οικογένειάς τους, και στη συνέχεια διακρίναμε μεταξύ δύο ομάδων χωρών. Βασιστήκαμε στα εθνικά στοιχεία του GEM για τις χώρες που μελετήσαμε και στην αυστριακή θεωρία της επιχειρηματικότητας για την ερμηνεία των διαφορών, που εντοπίσαμε με βάση την περιγραφική στατιστική, αλλά και για τη διατύπωση των υποθέσεών μας.

Το βασικό συμπέρασμα στο οποίο καταλήξαμε με βάση την περιγραφική στατιστική είναι ότι οι κάτοικοι χωρών της νότιας Ευρώπης εμφανίζουν μια τάση να μην επενδύουν ατύπως σε επιχειρηματικά εγχειρήματα ατόμων που δε γνωρίζουν προσωπικά (μακρινός συγγενής, φίλος, γείτονας, συνάδελφος) ή να επενδύουν στα εγχειρήματα αυτά σε φανερά μικρότερο βαθμό από τους κατοίκους χωρών της βόρεια Ευρώπης. Όσον αφορά στον έλεγχο των υποθέσεων μας για τη νότια Ευρώπη βρήκαμε ότι το αντρικό φύλο αυξάνει την τάση για τις άτυπες επενδύσεις, την οποία επίσης αυξάνει η ύπαρξη του φόβου στο να δημιουργήσει (αρχίσει) κάποιος μια δική του επιχείρηση και το υψηλό εισόδημα (υψηλότερο 1/3 της κάθε χώρας). Ενώ από την άλλη πλευρά την τάση προς την ίδια μορφή χρηματοδότησης μειώνει η προχωρημένη ηλικία (55 με 64 έτη) και το υψηλό επίπεδο εκπαίδευσης. Εάν έρθουμε τώρα στη βόρεια Ευρώπη, η μόνη υπόθεση που αποδείχθηκε ότι αποτελεί προσδιοριστικό παράγοντα για τις άτυπες επενδύσεις με βάση τα δεδομένα μας και το στατιστικό μοντέλο που χρησιμοποιήσαμε⁷³ είναι το αντρικό φύλο που και σε αυτές τις χώρες επηρεάζει θετικά την εν λόγω επενδυτική συμπεριφορά.

⁷³ Που είναι όπως έχουμε επαναλάβει και στο κεφάλαιο Γ η δυαδική λογιστική παλινδρόμηση με τη χρήση στατιστικού προγράμματος του SPSS 13.0.

Αξίζει εδώ να σημειώσουμε ότι παράγοντες (όπως το να είναι κάποιος ιδιοκτήτης ή διευθυντής μιας επιχείρησης, η προσωπική γνωριμία άλλων επιχειρηματιών, η αντίληψη ύπαρξης ευκαιριών στους επόμενους 6 μήνες και η πίστη του ατόμου στις δυνατότητες του όσον αφορά την εκκίνηση ενός επιχειρηματικού εγχειρήματος) που φαίνονται εκ πρώτης όψεως ότι μπορεί να έχουν βαρύνουσα σημασία στην προδιάθεση κάποιου να γίνει άτυπος επενδυτής, προσδιορίστηκαν από το μοντέλο ως «στατιστικά μη σημαντικοί» παράγοντες αναφορικά με τον επηρεασμό των άτυπων μη οικογενειακών επενδύσεων και για τις δύο ομάδες χωρών⁷⁴.

Τέλος, το γεγονός ότι περισσότερες από τις υποθέσεις μας εξελίχθηκαν σε προσδιοριστικούς παράγοντες του αντικειμένου της μελέτης μας μόνο για τις χώρες της νότιας Ευρώπης μπορεί να μας οδηγήσει κυρίως σε δύο συμπεράσματα: είτε ότι οι άτυπες επενδύσεις στη βόρεια Ευρώπη προσδιορίζονται από κάποιες άλλες παραμέτρους τις οποίες εμείς δεν έχουμε αναφέρει και μελετήσει, είτε ότι η κοινωνική ομάδα των άτυπων επενδυτών στη νότια Ευρώπη χαρακτηρίζεται από μεγαλύτερη ομοιογένεια συγκριτικά με τη βόρεια.

Δ.3. Ιδιομορφίες της έρευνας

Στο βαθμό που είμαστε σε θέση να γνωρίζουμε, η μελέτη αυτή είναι μια από τις πρώτες που εκτείνει την περιγραφική ανάλυση των χαρακτηριστικών των άτυπων επενδυτών, παίρνοντας το τυχαίο δείγμα των ατόμων που μετέχουν στη έρευνα πεδίου του GEM ανά κράτος, και προσπαθεί να προτείνει και στη συνέχεια να ελέγξει ορισμένες παραμέτρους που πιθανώς να επηρεάζουν το είδος αυτό της χρηματοδότησης. Οι περιγραφικές μελέτες είναι γνωστό ότι από μόνες τους, παρότι μας παρέχουν ορισμένα πολύ σημαντικά στοιχεία σκέψης, δεν δομούν μια επαρκή βάση για την κατανόηση της ανάλυσης της λειτουργίας κοινωνικοοικονομικών ζητημάτων όπως για παράδειγμα είναι οι άτυπες επενδύσεις και δεν οδηγούν πάντα σε ασφαλή συμπεράσματα. Έτσι, υπάρχει η ανάγκη να προχωρήσουμε τις

⁷⁴ Βεβαίως εδώ πρέπει να επισημάνουμε ότι το δείγμα της μελέτης μας λόγω της ιδιαίτερης φύσης του είναι κάπως περιορισμένο.

περιγραφικές έρευνες σε στατιστικές αναλύσεις που θα επιβεβαιώνουν ή θα απορρίπτουν την εμπλοκή κάποιων παραγόντων στη εξήγηση των εν λόγω φαινομένων. Με βάση όλα τα παραπάνω, αυτή η μελέτη προσπάθησε να κάνει ορισμένες υποθέσεις και να τις ελέγξει με τη χρήση δυαδικής λογιστικής παλινδρόμησης.

Ακόμα, η έρευνα αυτή είναι ίσως η πρώτη που συνέκρινε τις διαφορές που οδηγούν σε μη οικογενειακές άτυπες επενδύσεις στη νότια σε σχέση με τη βόρεια Ευρώπη. Η αφορμή ήταν η ευρέως διαδεδομένη άποψη που ενισχύθηκε από τα στατιστικά στοιχεία ότι οι βορειοευρωπαίοι επενδύουν ατύπως πολύ περισσότερο από τους νοτιοευρωπαίους σε επιχειρηματικά εγχειρήματα ατόμων που είναι άγνωστα σε αυτούς⁷⁵. Ωστόσο η άποψη αυτή δεν είχε ελεγχθεί με τη χρήση στατιστικών μεθόδων και την εμπλοκή διαφόρων υποθετικών παραμέτρων για τις 2 ομάδες χωρών. Πιστεύουμε ότι η μελέτη μας έδειξε και ορισμένα άλλα πεδία στα οποία η νότια Ευρώπη διαφοροποιείται και τα ήλεγξε εμπειρικά⁷⁶.

Παράλληλα σε θεωρητικό επίπεδο, η παρούσα μελέτη προσπαθεί να στηριχθεί αποκλειστικά στην αυστριακή θεωρία της επιχειρηματικότητας τόσο για την ανάπτυξη των υποθέσεων της, όσο και για την ερμηνεία των αποτελεσμάτων της, πράγμα το οποίο δεν έχει ξαναδοκιμαστεί στο παρελθόν. Η προσπάθεια μας αυτή εντάσσεται σε μια γενικότερη προσπάθεια μεταστροφής του ενδιαφέροντος στα πλαίσια τόσο της χώρας μας όσο και ευρύτερα της Ε.Ε. (Ευρωπαϊκής Ένωσης) στην ενίσχυση της επιχειρηματικότητας (όπως είδαμε και στο εισαγωγικό κεφάλαιο).

Τέλος, αναφορικά με ορισμένα στατιστικά στοιχεία της έρευνας, εάν δεν υπήρχε η ευγενική παροχή τους από το IOBE, αφού πρώτα είχαν συγκεντρωθεί και επεξεργαστεί από αυτό και το GEM, θα ήταν αδύνατη η τοποθέτηση και ανάλυση τους σε ένα μοντέλο παλινδρόμησης, ώστε να μπορούν να εξαχθούν χρήσιμα συμπεράσματα.

⁷⁵ Βλ. τους πίνακες 3 και 4 στο υποκεφάλαιο Γ.3.ii.

⁷⁶ Βλ. τα υποκεφάλαια Γ.4.iii. και Γ.4.iv.

Δ.4. Πιθανή εφαρμογή των αποτελεσμάτων της έρευνας - Προτάσεις για μετέπειτα έρευνα

Όσον αφορά στην πιθανή εφαρμογή των αποτελεσμάτων της έρευνάς μας θα προσπαθήσουμε να αναφέρουμε ορισμένους τρόπους με τους οποίους θα μπορούσε κυρίως η πολιτική ηγεσία να συμβάλλει στην αύξηση των άτυπων επενδύσεων, οι οποίες είναι πολύτιμος χορηγός για την γενικότερη ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας.

Σε πρώτο πλάνο θα αναφερθούμε στο εύρημα που παρουσιάζεται κοινό τόσο για τις χώρες της νότιας, όσο και για αυτές τις χώρες της βόρειας Ευρώπης. Αυτό είναι η υποεκπροσώπηση των γυναικών. Μια πολιτική ενίσχυσης των άτυπων επενδύσεων είναι απαραίτητο να έχει ως στόχο την ισότιμη πρόσβαση και των δύο φύλων σε αυτού του τύπου την επιχειρηματική δραστηριότητα. Μολονότι, όμως, η υποστήριξη της γυναικείας επιχειρηματικότητας αποτελεί διακηρυγμένο στόχο πολιτικής τόσο στη χώρα μας όσο και στην Ευρώπη γενικότερα, η ανάλυση που προηγήθηκε δείχνει ότι το ποσοστό εκπροσώπησης των γυναικών, τουλάχιστον, στον τομέα των άτυπων επενδύσεων που εμείς εξετάζουμε, είναι ιδιαίτερα χαμηλό.

Ας έρθουμε τώρα στις χώρες της νότιας Ευρώπης, οι οποίες μας ενδιαφέρουν περισσότερο γιατί και η χώρα μας ανήκει σε αυτές. Αν ξεκινήσουμε από τα δεδομένα που εντοπίσαμε με βάση την περιγραφική στατιστική θα δούμε ότι η νότια Ευρώπη χωλαίνει κυρίως στο ζήτημα των άτυπων επενδύσεων σε άτομα που ο επενδυτής δε γνωρίζει προσωπικά. Αυτό το εύρημα δείχνει ότι αν κάποιος επιχειρηματίας θέλει να αυξήσει το κεφάλαιό του μέσω της άτυπης χρηματοδότησης και οι φίλοι και συγγενείς του ή οι συνάδελφοί του δεν έχουν την επιθυμία ή τη δυνατότητα να επενδύσουν, θα αντιμετωπίσει έντονο πρόβλημα στην εξεύρεση χρηματοδότησης μ' αυτή τη μορφή. Η λύση σ' αυτό το πρόβλημα θα μπορούσε να δοθεί με την ανάπτυξη σε κάθε χώρα δικτύων ενημέρωσης σχετικά με επιχειρηματικά εγχειρήματα που ζητούν άτυπες επενδύσεις. Ακόμα ίσως θα μπορούσε να λειτουργήσει επικουρικά στην αύξηση των επενδύσεων με άτυπη μορφή (σε εγχειρήματα ατόμων που ο επενδυτής δε γνωρίζει προσωπικά) η ενθάρρυνση της ανάπτυξης θεσμών που να ενισχύουν την εν λόγω επιχειρηματική

συμπεριφορά⁷⁷. Αξίζει εδώ να σημειωθεί ότι ένα ευρύτατα χρησιμοποιούμενο παράδειγμα τέτοιων θεσμών διεθνώς αποτελούν οι θεσμοί “business angels”⁷⁸.

Παράλληλα είδαμε ότι στη νότια Ευρώπη εκτός από το φύλο υπάρχουν και ορισμένοι άλλοι παράγοντες που δρουν ανασταλτικά όσον αφορά στις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις. Από τη μια πλευρά οι ηλικιωμένοι άνθρωποι που έχουν μεγαλύτερη εμπειρία φαίνεται ότι στη νότια Ευρώπη αποφεύγουν τις άτυπες επενδύσεις, ενώ από την άλλη τις επενδύσεις αυτές στις ίδιες χώρες φαίνεται να απορρίπτουν και όσοι έχουν ένα αυξημένο επίπεδο μόρφωσης⁷⁹. Συνεπώς μια πολιτική ενίσχυσης των άτυπων επενδύσεων στις νοτιοευρωπαϊκές χώρες θα μπορούσε να εστιάσει στη δραστηριοποίηση αυτών των δύο ομάδων του πληθυσμού στο χώρο της εξειδικευμένης αυτής μορφής χρηματοδότησης των επιχειρήσεων που εξετάζουμε. Μίας και είναι φανερό ότι οι άτυπες επενδύσεις αυξάνουν σημαντικά το εύρος του πληθυσμού που δρα επιχειρηματικά και έτσι ισχυροποιούν την εθνική επιχειρηματική κουλτούρα, πράγμα το οποίο αποτελεί ένα στόχο πολιτικής που έχει τεθεί ρητά τόσο από την ελληνική όσο και από πολλές άλλες εθνικές κυβερνήσεις.

Ενώ πολλά από τα ευρήματα που παρουσιάζονται σ’ αυτήν την έρευνα φαίνονται ιδιαίτερα ενδιαφέροντα, οφείλουμε να λάβουμε υπόψη μας και τα όρια της εμπειρικής μας μελέτης. Το δείγμα που έχουμε συμπεριλάβει είναι περιορισμένο και αφορά μόνο ορισμένες από τις χώρες που μετέχουν στο GEM. Δεν πρέπει ποτέ να ξεχνάμε τις ιδιαίτερες εθνικές κουλτούρες, προκαταλήψεις καθώς και τη δημοσιονομική πολιτική (φορολογία κτλ.) που χαρακτηρίζουν κάθε χώρα. Επίσης, εμείς ως ανεξάρτητες μεταβλητές χρησιμοποιήσαμε 9 υποθετικούς παράγοντες που θεωρήσαμε ότι πιθανώς επιδρούν στην εξαρτημένη μας μεταβλητή⁸⁰. Δεν υπάρχει καμία απόδειξη ότι δεν υπάρχουν άλλοι παράγοντες που επιδρούν σε πολύ μεγαλύτερο βαθμό. Επιπροσθέτως, θα μπορούσαν να είχαν γίνει διαφορετικές διακρίσεις από τη διάκριση των χωρών σε νότια και βόρεια Ευρώπη

⁷⁷ Σχετικά με το ζήτημα των γενικών πολιτικών ενίσχυσης της επιχειρηματικότητας (π.χ. μέσω νομοθετικών πλαισίων και κρατικών προγραμμάτων) όσον αφορά στην ελληνική περίπτωση βλ. Ιωαννίδης, Πολίτης και Τσακανίκας 2005: 100-101.

⁷⁸ Ειδικά για τον όρο “business angels” που περιγράφει τους άτυπους χρηματοδότες βλ. στο Ιωαννίδης 2004:54.

⁷⁹ Βλ. στο υποκεφάλαιο Γ.4.iv.

⁸⁰ Δηλαδή τις άτυπες μη οικογενειακές επενδύσεις.

και τη διάκριση των άτυπων επενδύσεων σε οικογενειακές και μη οικογενειακές τις οποίες εμείς επιχειρήσαμε. Ταυτόχρονα, λόγω της εξειδίκευσης του υπό εξέταση θέματος έπρεπε να μειωθεί το μέγεθος του δείγματος, δηλαδή των ατόμων που συμπεριλάβαμε στην έρευνα. (Από τους ερωτώμενους πήραμε μόνο τους άτυπους επενδυτές και από αυτούς μόνο όσους επένδυσαν σε μη οικογενειακά εγχειρήματα, δηλαδή σε εγχειρήματα ανθρώπων που δεν είναι συγγενείς τους).

Συμπερασματικά, αυτή ήταν μια πρώτη απόπειρα να εξετάσουμε τις επιδράσεις που μπορεί να έχει η μελέτη των στοιχείων του GEM πάνω σε ένα ιδιαίτερα σημαντικό κατά τη γνώμη μας φαινόμενο, τις άτυπες επενδύσεις. Ελπίζουμε η ανάλυσή μας να επιταχύνει την έρευνα σ' αυτή τη σημαντική περιοχή με τον αυξανόμενο ρόλο για κάθε εθνική οικονομία.

Βιβλιογραφία

A) Ελληνική

- 1) Ευρωπαϊκή Επιτροπή, (2003), «Πράσινη Βίβλος για την επιχειρηματικότητα στην Ευρώπη», Ιανουάριος.
- 2) Ιωαννίδης, Σ. (1990), «Σχετικά με την Αντικειμενικότητα των Οικονομικών Φαινομένων: Μια κριτική στην έννοια της “Άγνοιας” στο έργο του Hayek», Αξιολογικά, Νο 1:138-171.
- 3) Ιωαννίδης, Σ. (1993), Ανταγωνισμός, Αγορά και Δημοκρατία: Μια κριτική της Νεοαυστριακής Οικονομικής Θεωρίας, Αθήνα: Ίδρυμα Σάκη Καράγιωργα.
- 4) Ιωαννίδης, Σ. (1994), «Επιχείρηση, επιχειρηματίας, Κεφάλαιο: Τα όρια του Μεθοδολογικού Ατομισμού στις Σύγχρονες Θεωρήσεις της επιχείρησης», Αξιολογικά, Νο 6: 114-161.
- 5) Ιωαννίδης, Σ. (1995), Σύγχρονες Θεωρήσεις για την Φύση της Επιχείρησης: Ανάλυση και Κριτική, Αθήνα: εκδόσεις Παπαζήση.
- 6) Ιωαννίδης, Σ. (2001), Επιχείρηση και Επιχειρηματικότητα, Αθήνα: εκδόσεις Παπαζήση.
- 7) Ιωαννίδης, Σ. (2004), Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα, Αθήνα: IOBE.
- 8) Ιωαννίδης, Σ. , Πολίτης, Τ. , Τσακανίκας, Α. (2005), Η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα 2004-2005, Αθήνα: IOBE.
- 9) Καραγιάννης, Α.Δ. (1998), Ιστορία Οικονομικής Μεθοδολογίας, Αθήνα: εκδόσεις Interbooks.
- 10) Κορρές, Γ.Μ. , Χιόνης, Δ.Π. (2003), Ελληνική Οικονομία, Αθήνα: εκδόσεις Α. Σταμούλης.
- 11) Πάκος, Θ.Β. (1992), Κλαδική Οικονομική Ι: Ανταγωνισμός Συγκέντρωση και Τεχνολογία, Αθήνα: εκδόσεις Παπαζήση.
- 12) Σκούντζος, Θ.Α. (1997), Οικονομική Ανάπτυξη: Θεωρία και Πρακτική, Αθήνα: εκδόσεις Σταμούλη.
- 13) Φράγκος, Χ.Κ. (1998), Στατιστική επιχειρήσεων για τις οικονομικές και κοινωνικές επιστήμες, Αθήνα: εκδόσεις Α. Σταμούλης.

- 14) Χασσίδ, Ι. , Καραγιάννης, Α.Δ. (1999), Η επιχειρηματικότητα στην Ελληνική Οικονομία: Οικονομική και Κοινωνική Προσέγγιση, Αθήνα: εκδόσεις Interbooks.

B) Ξένη

- 1) Acs, Z.J., Storey, D. (2004), “Entrepreneurship and Economic Development”, *Regional Studies*, 38: 1-12.
- 2) Alchian, A.A. (1950), “Uncertainty, Evolution and Economic Theory”, *Journal of Political Economy*, 58(3): 211-221.
- 3) Alchian, A.A., Demsetz, H. (1972), “Production Information Costs, and Economic Organization”, *American Economic*, Vol. 62: 777-95.
- 4) Bates, D.M., Watts, D.G. (1988), *Nonlinear regression analysis and its applications* New York: Wiley.
- 5) Casson, M. (1982), *The Entrepreneur: An Economic Theory*, Oxford: Martin Robertson.
- 6) Coase, R.H. (1937), “The Nature of the Firm”, *Economica*, 4: 386-405.
- 7) Draper, N.R, Smith, H. (1997), *Εφαρμοσμένη ανάλυση παλινδρόμησης (μεταφρασμένο)*, Αθήνα: εκδόσεις Παπαζήσης.
- 8) European Commission, (2003), “Green Paper: Entrepreneurship in Europe”, January.
- 9) European Commission, (2004), “Action Plan: The European Agenda for Entrepreneurship”, February.
- 10) Fama, E.F. (1980), “Agency Problems and the Theory of the Firm”, *Journal of Political Economy*, Vol 88, No 22: 288-307 στο Putterman and Kroszner (1996).
- 11) Foss, N.I. (1998), “Austrian Insights and the Theory of the Firm”, *Advances in Austrian Economics*, vol 4: 175-198.
- 12) Hayek, F.A. (1937), “Economics and Knowledge”, στο Hayek, F.A. (1949), *Individualism and Economic Order*, London: Routledge and Kegan Paul.
- 13) Hayek, F.A. (1984), *Collected Readings*, in Nishiyama, C.N. and Laube, K.R., *The Essence of Hayek*, Stanford: Hoover Institution Press.

- 14) Ioannides, s.(1999), “Towards an Austrian Perspective on the Firm”, Review of Austrian Economics vol 11: 77-97.
- 15) Ioannides, S. (2003), “Orders and Organization: Hayekian Insights for a Theory of Economic Organization”, American Journal of Economics and Sociology, vol 62(3): 533-566.
- 16) Kirzner, I.M. (1973), Competition and Entrepreneurship, Chicago: University of Chicago Press.
- 17) Kirzner, I.M. (1974), “Capital, Competition, and Capitalism”, στο Kirzner (1979).
- 18) Kirzner, I.M. (1978), “Alertness, Luck and Entrepreneurial Profit” στο Kirzner (1979).
- 19) Kirzner, I.M. (1979), Perception, Opportunity and Profit, Chicago: University of Chicago Press.
- 20) Kirzner, I.M. (ed.) (1982α), Method, Process and Austrian Economics, Lexington Mass. :Lexington Books.
- 21) Kirzner, I.M. (1982b), “Uncertainty, Discovery, and Human Action: A study of the Entrepreneurial Profile in the Misesian System, στο Kirzner (1982α).
- 22) Kirzner, I.M. (1997), “Entrepreneurial discovery and the Competitive Market process: An Austrian Approach”, Journal of Economic Literature, XXXV: 60-85.
- 23) Knight, F. (1921), Risk, Uncertainty and Profit, Chicago: The University of Chicago Press.
- 24) Lazonick, W. (1991), Business Organization and the Myth of the Market Economy, New York: Cambridge University Press.
- 25) Lazonick, W. (2002), “Innovative Enterprise and Historical Transformation”, INSEAD.
- 26) Leibenstein, H. (1978), General X-Efficiency Theory and Economic Development, Oxford: Oxford University Press.
- 27) Maula, M. , Autio, E. Arenius, P. (2005), “What Drives Micro-Angel Investments?”, Small Business Economics, 25: 459-475.

- 28) Mises, L.V. (1949), *Human Action: A Treatise on Economics*, New Haven: Yale University Press.
- 29) Moser, C.A. , Kalton, G. (1975), *Survey Methods in Social Investigation*, London: Heinemann Educational Books.
- 30) Nelson, R.R. and Winter, S.G. (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge Mass: Harvard University Press.
- 31) Νονάκα, Ι. , Τακεούτσι, Χ. (2001), *Η επιχείρηση της γνώσης: Η διαχείριση της γνώσης στη σύγχρονη επιχείρηση (μεταφρασμένο)*, Αθήνα: εκδόσεις Καστανιώτη.
- 32) Penrose, E.T. (1959/1995), *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford: Oxford University Press.
- 33) Politis, D. , Landström, H. (2002), “Informal Investors as Entrepreneurs-the Development of an Entrepreneurial Career”, *Venture Capital: An International Journal of Entrepreneurial Finance*, Vol 4(2): 78-101.
- 34) Putterman, L. , Kroszner, R.S. (1996), *The Economic Nature of the Firm: A Reader*, Cambridge: Cambridge University Press.
- 35) Reynolds, P.D. , Bygrave, W.D. , Autio, E. , Cox, L.W. , Hay, M. (2002), *Global Entrepreneurship Monitor 2002 Executive Report*: Babson College, Ewing Marion Kauffman Foundation and London Business School.
- 36) Samuelson, P.A. , Nordhaus, W.D. (2000), *Οικονομική*, (Μετάφραση Αθανασίου, Θ. , Σταματάκης, Ν.), Αθήνα: εκδόσεις Παπαζήση.
- 37) Schumpeter, J.A. (1911), *The Theory of Economic Development*, αγγλ.μετφ. 1934, Oxford: Oxford University Press (1978).
- 38) Vaughn, K.I (1998), *Austrian Economics in America: The Migration of a Tradition*, Cambridge: Cambridge University Press.
- 39) Williamson, O.E. (1981), “The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes”, *Journal of Economic Literature*, Vol 19: 1537-68.
- 40) Williamson, O.E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: Free Press.

41) Winter, S.G. (1993), “On Coase,, Competence and the Corporation”, στο Oliver
6. Williamson and Sidney G. Winter, eds. , The Nature of the Firm, New York:
Oxford University Press, 1991.

Διευθύνσεις στο Διαδίκτυο

<http://www.iobe.gr>, accessed March 2006.

<http://www.eaepe.org>, accessed February 2006.

<http://www.insead.edu>, accessed December 2005.

<http://www.gemconsortium.org>, accessed December 2005.

Στατιστικό Πρόγραμμα: SPSS 13.0 for Windows.