

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΥ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ & ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ

**Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών στη Διοίκηση και τον
Χρηματοοικονομικό Σχεδιασμό για στελέχη του Δημοσίου
και Ιδιωτικού Τομέα**

Executive MBA in Financial Planning



Μεταπτυχιακή Διατριβή

Ελληνική Επιχειρηματικότητα σε Περιόδους Κρίσης

Τσιάτας Κωνσταντίνος

Επιβλέπων Καθηγητής: κος Νικολόπουλος Σωτήριος

Διατριβή υποβληθείσα στο Τμήμα Λογιστικής & Χρηματοοικονομικής του Πανεπιστημίου Πελοποννήσου. Η παρούσα διατριβή αποτελεί μέρος των απαιτήσεων για την απόκτηση του Μεταπτυχιακού Διπλώματος στη Διοίκηση και τον Χρηματοοικονομικό Σχεδιασμό για στελέχη του Δημοσίου και Ιδιωτικού Τομέα.

Καλαμάτα, Απρίλιος 2022

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΥ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ & ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ

**Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών στη Διοίκηση και τον
Χρηματοοικονομικό Σχεδιασμό για στελέχη του Δημοσίου και
Ιδιωτικού Τομέα**

Executive MBA in Financial Planning



Τριμελής Εξεταστική Επιτροπή

**Όνομα Πρώτου Καθηγητή (Επιβλέπων) : κύριος Νικολόπουλος Σωτήριος
Επίκουρος Καθηγητής, Τμήμα Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής,
Πανεπιστήμιο Πελοποννήσου**

**Όνομα Δεύτερου Καθηγητή : κύριος Γιακουμάτος Στέφανος
Καθηγητής, Τμήμα Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής, Πανεπιστήμιο
Πελοποννήσου**

**Όνομα Τρίτου Καθηγητή : κύριος Μπαμπαλός Βασίλειος
Επίκουρος Καθηγητής, Τμήμα Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής,
Πανεπιστήμιο Πελοποννήσου**

Ο Κωνσταντίνος Τσιάτας

δηλώνω υπεύθυνα ότι:

- 1) Είμαι ο κάτοχος των πνευματικών δικαιωμάτων της πρωτότυπης αυτής εργασίας και από όσο γνωρίζω η εργασία μου δε συκοφαντεί πρόσωπα, ούτε προσβάλλει τα πνευματικά δικαιώματα τρίτων.

- 2) Αποδέχομαι ότι το Τμήμα Λογιστικής & Χρηματοοικονομικής μπορεί, χωρίς να αλλάξει το περιεχόμενο της εργασίας μου, να τη διαθέσει σε ηλεκτρονική μορφή μέσα από τη ψηφιακή Βιβλιοθήκη του Ιδρύματος, να την αντιγράψει σε οποιοδήποτε μέσο ή/και σε οποιοδήποτε μορφότυπο καθώς και να κρατά περισσότερα από ένα αντίγραφα για λόγους συντήρησης και ασφάλειας.

*Οι άνθρωποι είναι πόροι για μια επιχείρηση, όχι κόστος
(Peter Drucker)*

Ευχαριστίες

Νιώθω την ανάγκη να ευχαριστήσω τον επιβλέπων καθηγητή της διπλωματικής μου κύριο Νικολόπουλο Σωτήριο για τη βοήθεια, την καθοδήγηση και τις γνώσεις που μου παρείχε καθ' όλη τη διάρκεια συγγραφής της διπλωματικής μου εργασίας. Επίσης, θα ήθελα να ευχαριστήσω την οικογένειά μου για την αμέριστη συμπαράσταση, κατανόηση και υποστήριξή της.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

Περιεχόμενα

Ευχαριστίες	4
ΠΕΡΙΛΗΨΗ	7
ABSTRACT	8
Συντομογραφίες.....	9
Κατάλογος Γραφημάτων.....	10
Κατάλογος Πινάκων.....	11
Κατάλογος Σχημάτων	12
ΕΙΣΑΓΩΓΗ	13
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 - ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ	15
1.1 Ορισμός και Βασικά Στοιχεία της Επιχείρησης	15
1.2 Ορισμός της Επιχειρηματικότητας - Ιστορική Αναδρομή	16
1.3 Είδη και Χαρακτηριστικά Επιχειρηματικότητας.....	18
1.4 Κίνητρα Επιχειρηματικότητας - Βασικές Θεωρίες	21
1.5 Το Παγκόσμιο Επιχειρηματικό Περιβάλλον - Δείκτες Επιχειρηματικότητας	25
1.6 Καινοτομία: Έννοια και Είδη - Ο ρόλος των νεοφυών επιχειρήσεων	30
1.7 Παράγοντες Επιχειρηματικής Επιτυχίας	33
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 - ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΕ ΠΕΡΙΟΔΟΥΣ ΚΡΙΣΗΣ.....	36
2.1 Οικονομική Κρίση: Έννοια, αίτια, επιπτώσεις.....	36
2.2 Η παγκόσμια οικονομική κρίση του 2007-2008	40
2.3 Η παγκόσμια υγειονομική κρίση του 2019-2020	42
2.4 Η παγκόσμια επιχειρηματικότητα κατά τη διάρκεια της οικονομικής και της υγειονομικής κρίσης.....	43
2.5 Η οικονομική (2009-2018) και η υγειονομική κρίση (2020 - σήμερα) στην Ελλάδα....	52
2.6 Η ελληνική επιχειρηματικότητα κατά τη διάρκεια της οικονομικής και της υγειονομικής κρίσης.....	56
2.7 Ελληνικές επιχειρήσεις που άντεξαν ή έκλεισαν στις δύο κρίσεις	65

2.7.1	Ελληνικές επιχειρήσεις στην οικονομική κρίση του 2009.....	65
2.7.2	Ελληνικές επιχειρήσεις στην υγειονομική κρίση του 2020	73
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 - ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ.....		78
3.1	Επιλογή Ερευνητικής Μεθόδου	78
3.2	Δείγμα.....	79
3.3	Δομή Ερωτηματολογίου	79
3.4	Ανάλυση Δεδομένων	80
3.5	Περιορισμοί Έρευνας	81
3.6	Ηθική Δεοντολογία Έρευνας.....	82
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 - ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ		83
4.1	Δημογραφικά Στοιχεία	83
4.2	Περιγραφικά Στατιστικά Μέτρα.....	86
4.3	Ανάλυση Πολλαπλής Γραμμικής Παλινδρόμησης.....	88
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 - ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ-ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ		92
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....		94
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ		100

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Στην παρούσα διπλωματική εργασία εξετάζεται σε θεωρητικό και σε εμπειρικό επίπεδο το ζήτημα της εξέλιξης της ελληνικής επιχειρηματικότητας σε περιόδους οικονομικής κρίσης. Η επιχειρηματικότητα είναι ο κινητήριος μοχλός ανάπτυξης και μεγέθυνσης μιας επιχείρησης καθώς χάρη στις ικανότητες, τις γνώσεις και τις εμπειρίες του επιχειρηματία, μία ολόκληρη οικονομική μονάδα είναι σε θέση να απολαμβάνει υψηλή κερδοφορία, υψηλή ανταγωνιστικότητα, εργασιακή ικανοποίηση, υψηλή ζήτηση για τα προϊόντα της, αυξημένη αποδοτικότητα, υψηλή φήμη, καινοτομία, κοινωνική καταξίωση των επιχειρηματιών/στελεχών και πολλά άλλα. Κρίσιμοι παράγοντες επιτυχίας για μια επιχείρηση θεωρούνται συνήθως η επαρκής χρηματοδότηση, η υψηλή ανταγωνιστικότητα της, καθώς και οι αποτελεσματικές οικονομικές και διοικητικές της ικανότητες.

Κατά τη διάρκεια των πρόσφατων οικονομικών κρίσεων στην Ελλάδα, της ελληνικής οικονομικής κρίσης (2009-2018) και της υφιστάμενης υγειονομικής κρίσης (2020 - σήμερα) λόγω της πανδημίας του COVID-19, η ελληνική επιχειρηματικότητα βρέθηκε αντιμέτωπη με πολλά εμπόδια και προκλήσεις που κλόνισαν την επιτυχία της, με αποτέλεσμα αρκετές επιχειρήσεις και κλάδοι εν γένει να μην αντέξουν το βάρος της κρίσης, ωστόσο υπήρξαν και περιπτώσεις που ορισμένες επιχειρήσεις άντεξαν στις παραπάνω κρίσεις εκμεταλλευόμενες τις ευκαιρίες που προέκυψαν.

Στο εμπειρικό μέρος της εργασίας χρησιμοποιήθηκε μία ποσοτική έρευνα μέσω ενός ερωτηματολογίου για τη διερεύνηση των προσδιοριστικών παραγόντων επιτυχίας της επιχειρηματικότητας μέσω μιας γραμμικής παλινδρόμησης. Το δείγμα που συλλέχθηκαν ήταν 77 άτομα-επιχειρηματίες από διάφορους κλάδους δραστηριότητας στην Ελλάδα. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι γενικώς, οι προοπτικές επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα δεν είναι ιδιαίτερα θετικές ενώ από τους κρίσιμους παράγοντες επιτυχίας μόνο η ανταγωνιστικότητα φαίνεται να επηρεάζει σημαντικά την επιχειρηματικότητα. Στην πράξη, αναδεικνύεται η σημασία και των λοιπών παραγόντων επιτυχίας και αυτό οφείλεται στην αδυναμία του μοντέλου παλινδρόμησης να περιγράψει επαρκώς τις συνισταμένες της επιχειρηματικότητας, όπως άλλες μεταβλητές που δεν περιελήφθησαν στο μοντέλο καθώς και πιθανή αδυναμία κατανόησης των ερωτήσεων από ορισμένους συμμετέχοντες.

Λέξεις κλειδιά: Επιχειρηματικότητα, Κρίσιμοι Παράγοντες Επιτυχίας, Οικονομική Κρίση, Ελληνική Οικονομική Κρίση, Ελληνική Υγειονομική Κρίση.

ABSTRACT

In the present master thesis, the issue of the development of Greek entrepreneurship in times of economic crisis is examined on a theoretical and empirical level. Entrepreneurship is the driving force of development and growth of a business as thanks to the skills, knowledge and experience of the entrepreneur, an entire economic unit is able to enjoy high profitability, high competitiveness, job satisfaction, high demand for its products, increased efficiency, high reputation, innovation, social prestige of entrepreneurs / executives and much more. Adequate funding, high competitiveness and effective financial and administrative skills are usually considered critical success factors for a company.

During the recent economic crises in Greece, the Greek financial crisis (2009-2018) and the current health crisis (2020 - today) due to the COVID-19 pandemic, Greek entrepreneurship was faced with many obstacles and challenges that shook its success, with the result that several companies and industries in general can not withstand the weight of the crisis, however there have been cases where some companies have withstood the above crises.

In the empirical part of the thesis, a quantitative survey was used through a questionnaire to investigate the determinants of entrepreneurial success through a linear regression analysis. The sample collected was 77 entrepreneurs from various industries in Greece. The results showed that in general, the prospects of entrepreneurship in Greece are not very positive while of the critical success factors, only competitiveness seems to significantly affect entrepreneurship. In practice, the importance of other success factors is well-highlighted and this is due to the inability of the regression model to adequately describe the components of entrepreneurship, such as other variables that were not included in the model and possible inability of some participants to fully understand the concept of the questions.

Keywords: Entrepreneurship, Critical Success Factors, Financial Crisis, Greek Financial Crisis, Greek Health Crisis.

Συντομογραφίες

EBO: Established Business Ownership

EFSF: Ευρωπαϊκό Ταμείο Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας

ESM: Ευρωπαϊκός Μηχανισμός Σταθερότητας

Fed: Federal Reserve Bank

GEM: Global Entrepreneurship Monitor

ISO: Διεθνής Οργανισμός Τυποποίησης

KBV: Knowledge-Based View

PSI: Private Sector Involvement

PwC: PricewaterhouseCoopers

RBV: Resource-Based View

TEA: Total Early-Stage Entrepreneurial Activity (**ΣΕΛΑΣ:** Συνολική Επιχειρηματική Δραστηριότητα Αρχικού Σταδίου)

ΑΕΠ: Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν

ΔΝΤ: Διεθνές Νομισματικό Ταμείο

ΕΕ: Ευρωπαϊκή Επιτροπή

ΕΚΤ: Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα

ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ: Ινστιτούτο Μικρών Επιχειρήσεων της ΓΣΕΒΕΕ (Γενική Συνομοσπονδία Επαγγελματιών Βιοτεχνών Εμπόρων Ελλάδας)

ΙΟΒΕ: Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών

ΚΠΕ: Κρίσιμοι Παράγοντες Επιτυχίας

ΜΚΟ: Μη Κυβερνητικές Οργανώσεις

ΜΜΕ: Μικρομεσαίες Επιχειρήσεις

ΠΟΥ: Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας

ΣΕΒ: Σύνδεσμος Επιχειρήσεων και Βιομηχανιών

Κατάλογος Γραφημάτων

Γράφημα 1: Εξέλιξη του ρυθμού ανάπτυξης του παγκόσμιου ΑΕΠ, 2000-2010.....	44
Γράφημα 2: Εξέλιξη του παγκόσμιου ποσοστού ανεργίας, 2000-2010.....	44
Γράφημα 3: Εξέλιξη του πραγματικού επιτοκίου (%) στις ΗΠΑ, 2000-2010.....	45
Γράφημα 4: Εξέλιξη των φορολογικών εσόδων σε παγκόσμιο επίπεδο, 2000-2010.	46
Γράφημα 5: Διαχρονική εξέλιξη του ρυθμού μεταβολής της τραπεζικής χρηματοδότησης στις ελληνικές επιχειρήσεις, 2003-2013.....	66
Γράφημα 6: Διαχρονική εξέλιξη βασικών αριθμοδεικτών ελληνικών επιχειρήσεων, 2003-2011.	67
Γράφημα 7: Διαχρονική εξέλιξη του αριθμοδείκτη χρέος/ίδια κεφάλαια για ελληνικές επιχειρήσεις ανά κλάδο δραστηριότητας, 2003-2011.....	69
Γράφημα 8: Ραβδόγραμμα κατανομής του αριθμού των εργαζομένων.....	83
Γράφημα 9: Ραβδόγραμμα κατανομής των ετών λειτουργίας των επιχειρήσεων	84

Κατάλογος Πινάκων

Πίνακας 1: Βασικά μεγέθη σύγκρισης της ελληνικής οικονομικής κρίσης του 2009 με την κατάσταση πριν την πανδημία του 2020*	55
Πίνακας 2: Κλάδοι επιχειρήσεων που ανέστειλαν ή που δεν ανέστειλαν τη λειτουργία τους το διάστημα του πρώτου γενικού lockdown στη χώρα (Μάρτιος 2020).....	74
Πίνακας 3: Κατανομή του κλάδου δραστηριότητας των επιχειρήσεων	85
Πίνακας 4: Κατανομή των λόγων δημιουργίας των επιχειρήσεων.....	85
Πίνακας 5: Περιγραφικά Στατιστικά Μέτρα των Προοπτικών Επιχειρηματικότητας και των Παραγόντων Επιτυχίας.....	86
Πίνακας 6: Ανάλυση Γραμμικής Παλινδρόμησης για τη διερεύνηση της επίδρασης των παραγόντων επιτυχίας στην ελληνική επιχειρηματικότητα εν μέσω οικονομικής και υγειονομικής κρίσης.....	90

Κατάλογος Σχημάτων

Σχήμα 1: Πυραμίδα αναγκών κατά Maslow	23
Σχήμα 2: Μοντέλο Επιχειρηματικότητας σύμφωνα με το GEM	26
Σχήμα 3: Οικονομική Άνθηση και Ύφεση σύμφωνα με τη θεωρία των οικονομικών κύκλων....	37
Σχήμα 4: Μέσο χρηματικό κεφάλαιο έναρξης επιχείρησης ανά ήπειρο	47
Σχήμα 5: Μέσο χρηματικό κεφάλαιο έναρξης επιχείρησης ανά είδος οικονομικής ανάπτυξης...	48
Σχήμα 6: Πηγές χρηματοδότησης για επιχειρηματίες αρχικού σταδίου ανά ήπειρο.	49
Σχήμα 7: Πηγές χρηματοδότησης για επιχειρηματίες αρχικού σταδίου ανά είδος οικονομικής ανάπτυξης.....	49
Σχήμα 8: Ο αντίκτυπος της πανδημίας του COVID-19 στο εισόδημα των νοικοκυριών (% των ενηλίκων ηλικίας 18–64 ετών).....	51
Σχήμα 9: Ο αντίκτυπος της πανδημίας του COVID-19 στον δείκτη αντίληψης ευκαιρίας έναρξης μιας επιχείρησης (% των ενηλίκων ηλικίας 18–64 ετών).	52
Σχήμα 10: Διαχρονική εξέλιξη επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων στην Ελλάδα, 2003-2018 (% πληθυσμού 18-64 ετών).....	57
Σχήμα 11: Λόγοι διακοπής επιχειρηματικής δραστηριότητας, 2013.	57
Σχήμα 12: Επιχειρηματικές ευκαιρίες, 2013 (% πληθυσμού 18-64 ετών).	58
Σχήμα 13: Επιχειρηματικότητα ως καλή επιλογή σταδιοδρομίας (% του πληθυσμού), 2013.	59
Σχήμα 14: Κοινωνική καταξίωση και σεβασμός στους επιτυχημένους επιχειρηματίες (% του πληθυσμού), 2013.	60
Σχήμα 15: Προβολή επιχειρηματικότητας από τα μέσα ενημέρωσης (% του πληθυσμού), 2013.	60
Σχήμα 16: Γνώσεις, ικανότητες και προσωπική εμπειρία για την ανάληψη επιχειρηματικών πρωτοβουλιών (% του πληθυσμού), 2013.	61
Σχήμα 17: Φόβοι επιχειρηματικής αποτυχίας (% του πληθυσμού).	62
Σχήμα 18: Κλάδοι οικονομικής δραστηριότητας που κάμφθηκαν ή άντεξαν κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης (ετήσιες μεταβολές % της κατανάλωσης), 2009-2014.....	70
Σχήμα 19: Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων ανά Κλάδο, Οκτώβριος 2020.....	75
Σχήμα 20: Κύκλος εργασιών και Κέρδη προ Φόρων ανά κλάδο, Οκτώβριος 2020.....	76
Σχήμα 21: Βασικά αποτελέσματα των παρατηρήσεων του δείγματος	88

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι επιχειρήσεις είναι η ραχοκοκαλιά της οικονομίας. Χάρη σε αυτές ο άνθρωπος είναι σε θέση να απολαμβάνει μία μεγαλύτερη ποικιλία αγαθών και υπηρεσιών και μάλιστα σε υψηλή ποιότητα και σε καλύτερη τιμή. Ιδιαίτερα μάλιστα από τη στιγμή που υπήρξε στον κόσμο σημαντική τεχνολογική πρόοδος (από τη Βιομηχανική Επανάσταση και μετά) και καταμερισμός των έργων στην παραγωγή των αγαθών, δηλαδή μεγαλύτερη εξειδίκευση, το κόστος παραγωγής μειώθηκε αισθητά, η κερδοφορία των επιχειρήσεων αυξήθηκε και οι πελάτες τους απολάμβαναν ένα υψηλής ποιότητας αγαθό σε αρκετά ελκυστικές τιμές (Ιωαννίδης, 2001).

Η επιτυχία όμως μιας επιχείρησης δεν εξαρτάται μόνο από παράγοντες προερχόμενους από το εξωτερικό περιβάλλον της αλλά και από παράγοντες που βρίσκονται στο εσωτερικό περιβάλλον. Ο κυρίαρχος ίσως παράγοντας είναι η ικανότητα ενός επιχειρηματία να ασκεί σωστά την επιχειρηματική του δραστηριότητα και να χρησιμοποιεί τις γνώσεις, τις ικανότητες και τις εμπειρίες του ώστε να δημιουργεί όσο το δυνατόν μεγαλύτερη ευημερία για αυτόν και την επιχείρησή του. Αυτό συμπεριλαμβάνει πολλές πτυχές όπως αυξημένη κερδοφορία, υψηλή ανταγωνιστικότητα έναντι άλλων επιχειρήσεων του κλάδου, υψηλή ζήτηση για τα προϊόντα της επιχείρησης, ικανοποίηση των εργαζομένων, υψηλή συνεργατικότητα με προμηθευτές, τράπεζες, επενδυτές, κράτος κ.λπ., αυξημένη φήμη, εκδήλωση κοινωνικών ευαισθησιών και πολλές άλλες. Όλα αυτά δεν μπορούν παρά να αποτελούν κέρδος για μία επιχείρηση και το κέρδος αυτό, εφόσον οφείλεται στην επιτυχία εκ μέρους του επιχειρηματία, προκύπτει από την επιχειρηματικότητα (Ιωαννίδης, 2001; Καραγιάννης & Μπακούρος, 2010).

Η επιχειρηματικότητα τα τελευταία χρόνια και ιδιαίτερα στην Ελλάδα αντιμετώπισε σημαντικές προκλήσεις εξαιτίας των πρόσφατων οικονομικών κρίσεων: της ελληνικής κρίσης χρέους το 2009-2018 και της υφιστάμενης υγειονομικής κρίσης του κορωνοϊού (COVID-19) από το 2020. Το κλείσιμο πολλών επιχειρήσεων, η ελλιπής χρηματοδότηση και η αδυναμία ορισμένων επιχειρηματιών να ασκήσουν επαρκώς την επιχειρηματική τους δραστηριότητα δημιούργησε πολλά εμπόδια στην ομαλή λειτουργία του ελληνικού επιχειρείν, με αποτέλεσμα να διογκωθούν και τα όποια οικονομικά, διοικητικά και άλλα προβλήματα που απασχολούν το ελληνικό επιχειρηματικό περιβάλλον και εν γένει της ελληνικής οικονομίας (Γαλενιάνος, 2015; ΣΕΒ, 2020; ΣΕΒ, 2021).

Η παρούσα διπλωματική εργασία εκπονείται με σκοπό να εξετάσει ακριβώς όσα επώθησαν παραπάνω για την επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα, τόσο από θεωρητικής όσο και από

εμπειρικής πλευράς. Ο σκοπός δηλαδή είναι να διερευνήσει κατά πόσο η ελληνική επιχειρηματικότητα είναι ανθεκτική ή όχι εν μέσω οικονομικής και υγειονομικής κρίσης, σαν και αυτές δηλαδή που βίωσε η Ελλάδα τα τελευταία χρόνια.

Η εργασία δομείται σε 5 κεφάλαια. Στο πρώτο κεφάλαιο παρουσιάζεται μία θεωρητική προσέγγιση της επιχειρηματικότητας, εξετάζοντας την έννοια, τα χαρακτηριστικά, βασικές θεωρίες, δείκτες μέτρησης, καθώς και ορισμένα στοιχεία που σχετίζονται με την καινοτομία και τους βασικούς παράγοντες επιτυχίας της επιχειρηματικότητας.

Στο δεύτερο κεφάλαιο γίνεται αναφορά στην ελληνική επιχειρηματικότητα εν μέσω των οικονομικών κρίσεων του 2009-2018 και του 2020-σήμερα. Κάνοντας μία σύντομη αναφορά του θέματος σε παγκόσμιο επίπεδο, στη συνέχεια δίδεται έμφαση στην ελληνική περίπτωση, εξετάζοντας μάλιστα και το ποιες επιχειρήσεις άντεξαν ή έκλεισαν κατά τη διάρκεια των εν λόγω κρίσεων.

Στο τρίτο κεφάλαιο παρουσιάζεται το βασικό μεθοδολογικό πλαίσιο που ακολουθήθηκε για την εμπειρική διερεύνηση της ελληνικής επιχειρηματικότητας εν μέσω οικονομικής και υγειονομικής κρίσης.

Στο τέταρτο κεφάλαιο παρουσιάζονται τα βασικά ευρήματα που προέκυψαν από την ανάλυση των δεδομένων που συλλέχθηκαν για την εμπειρική διερεύνηση της ελληνικής επιχειρηματικότητας εν μέσω οικονομικής και υγειονομικής κρίσης.

Τέλος, στο πέμπτο κεφάλαιο παρουσιάζονται τα βασικά συμπεράσματα της εργασίας, καθώς και ορισμένες προτάσεις της σε σχέση με τα αποτελέσματα που προέκυψαν.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1 - ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

1.1 Ορισμός και Βασικά Στοιχεία της Επιχείρησης

Ένα μεγάλο μέρος των οικονομικών δραστηριοτήτων στις μέρες μας διενεργείται στα πλαίσια μίας επιχείρησης (ή οργανισμού). Η επιχειρηματικότητα αποτελεί ένα μέρος από πολλά είδη παραγόντων που λαμβάνουν χώρα εντός της επιχείρησης για αυτό και στο κεφάλαιο αυτό κρίνεται σκόπιμο να παρουσιαστούν πρώτα κάποιες βασικές έννοιες και στοιχεία της επιχείρησης.

Έτσι, μία **επιχείρηση (business)** ή **οργανισμός (organization)** ορίζεται ως μια ανεξάρτητη οικονομική μονάδα η οποία συνδυάζει με συστηματικό τρόπο διάφορες εισροές (inputs) στην παραγωγική διαδικασία, οι οποίοι αποκαλούνται συντελεστές παραγωγής, με διαφορετικούς τρόπους, με απώτερο σκοπό την παραγωγή συγκεκριμένων εκροών (outputs), δηλαδή υλικών αγαθών ή/και παροχή υπηρεσιών που συμβάλλουν άμεσα ή έμμεσα στην κάλυψη των ανθρωπίνων αναγκών. Από αυτόν τον ορισμό προκύπτει ότι τα βασικά στοιχεία που συνθέτουν μια επιχείρηση είναι τα εξής (Πολυχρονόπουλος & Κορρές, 2005; Κορρές, 2015):

- Οι συντελεστές παραγωγής (factors of production), οι οποίοι αποτελούν τη βάση της παραγωγικής διαδικασίας της επιχείρησης. Αυτοί είναι η εργασία (labor), το κεφάλαιο (capital) και εισροές προερχόμενες από τη φύση (πρώτες ύλες κ.λπ.).
- Ο συνεχής και συστηματικός συνδυασμός των συντελεστών παραγωγής στην παραγωγική διαδικασία, με τη κατάλληλη χρήση και της τεχνολογίας, για την παραγωγή τελικών προϊόντων ή υπηρεσιών.
- Ο σκοπός της επιχείρησης, ο οποίος αναφέρεται στην ικανότητα της να πραγματοποιεί κέρδος μέσα από τη διάθεση των τελικών προϊόντων και υπηρεσιών που παράγει, στην αγορά για τη κάλυψη ανθρωπίνων αναγκών.

Τα δύο πρώτα στοιχεία που αναφέρθηκαν αποτελούν κοινά χαρακτηριστικά γνωρίσματα για όλες ανεξαιρέτως τις επιχειρήσεις και δεν υπάρχουν περιθώρια διαφοροποιήσεων. Το μόνο στοιχείο που διαφοροποιεί τη μία επιχείρηση από την άλλη σχετίζεται με τον σκοπό για τον οποίο υφίσταται η λειτουργία της. Κι αυτό γιατί υπάρχουν διαφορετικοί τύποι και μορφές επιχειρήσεων στην αγορά, καθεμία από τις οποίες έχει διαφορετικό σκοπό και δυνατότητες για δημιουργία κέρδους.

Η βασική διάκριση των επιχειρήσεων αυτών γίνεται ανάλογα με τον επιδιωκόμενο σκοπό τους και είναι σε *κερδοσκοπικές* και σε *μη κερδοσκοπικές* επιχειρήσεις ή οργανισμούς. Οι κερδοσκοπικές επιχειρήσεις είναι αυτές που παράγουν και προσφέρουν προϊόντα και υπηρεσίες στην αγορά σε ορισμένη τιμή με σκοπό την επίτευξη ορισμένου οικονομικού κέρδους. Στην κατηγορία αυτή ανήκουν όλες οι επιχειρήσεις, εταιρείες και οργανισμοί του ιδιωτικού τομέα. Αντίθετα, οι μη κερδοσκοπικές επιχειρήσεις, παράγουν και προσφέρουν προϊόντα και υπηρεσίες στην αγορά σε ορισμένη τιμή με σκοπό την κάλυψη του κόστους παραγωγής τους και κάποιου κοινωφελούς (πολλές φορές εθελοντικού) σκοπού (υγεία, φυσικό περιβάλλον, κ.λπ.). Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελούν οι συνεταιριστικές οργανώσεις, οι Μη Κυβερνητικές Οργανώσεις (ΜΚΟ) κ.α. (Καραγιάννης, 1999).

Στην περίπτωση των κερδοσκοπικών επιχειρήσεων, τα άτομα που διοικούν μία επιχείρηση ή οργανισμό, ανάλογα με το αντικείμενο δραστηριότητας τους, αποβλέπουν στην επιβίωση αυτής/ου στην αγορά με διάφορους τρόπους όπως αύξηση επιρροής στην αγορά ή επέκταση σε νέες αγορές, παραγωγή νέων προϊόντων και υπηρεσιών, αξιολόγηση εναλλακτικών επενδυτικών ευκαιριών, κ.λπ. (Καραγιάννης, 1999). Η ικανότητα αυτή των επιχειρηματιών να εφαρμόζουν νέες επιχειρηματικές ιδέες και δράσεις για την δημιουργία κέρδους, μέσα από διαφορετικό συνδυασμό των συντελεστών παραγωγής, νέες τεχνολογίες, έρευνα, καινοτομία, ηγεσία και άλλες πρακτικές, συνθέτουν ουσιαστικά την έννοια της *επιχειρηματικότητας*, η οποία, σύμφωνα με ένα τμήμα της θεωρίας, αποτελεί τον τέταρτο παραγωγικό συντελεστή μιας επιχείρησης ή ενός οργανισμού (O'Sullivan & Sheffrin, 2003).

Η επιχειρηματικότητα βέβαια δεν περιορίζεται μόνο στις κερδοσκοπικές επιχειρήσεις αλλά επεκτείνεται και στις μη κερδοσκοπικές. Στη περίπτωση αυτή διακρίνονται η κοινωνική και η συνεργατική επιχειρηματικότητα, έννοιες οι οποίες θα εξεταστούν αναλυτικότερα σε επόμενο μέρος του κεφαλαίου.

1.2 Ορισμός της Επιχειρηματικότητας - Ιστορική Αναδρομή

Η *επιχειρηματικότητα (entrepreneurship)* ως έννοια, γενικά είναι η ιδιότητα ενός ατόμου να είναι επιχειρηματίας ή ο «ιδιοκτήτης ή διευθυντής μιας επιχείρησης ή οργανισμού που, αναλαμβάνοντας ορισμένο κίνδυνο και πρωτοβουλία, προσπαθεί να δημιουργήσει κέρδος». Οι επιχειρηματίες ενεργούν ως διαχειριστές και επιβλέπουν την λειτουργία και την ανάπτυξη της επιχείρησης ή του οργανισμού τους με σκοπό τη δημιουργία αξίας. Έτσι, σύμφωνα με τους Grimes et al. (2013), η επιχειρηματικότητα ορίζεται ως «η διαδικασία χρησιμοποίησης μεθόδων που βασίζονται στην αγορά για την επιδίωξη επιχειρηματικών στόχων και την επίτευξη

συγκεκριμένων κοινωνικών ή οικονομικών στόχων». Ένας άλλος ορισμός για την επιχειρηματικότητα δίνεται από τον Baumol (1993) ως προς το υποκείμενο αυτής, δηλαδή τον επιχειρηματία με δύο παραλλαγές: από τη μία, «στο άτομο εκείνο που δημιουργεί και στη συνέχεια, ίσως, οργανώνει και λειτουργεί μια νέα επιχειρηματική οντότητα, είτε υπάρχει κάτι καινοτόμο σε αυτές του τις ενέργειες είτε όχι», ενώ, από την άλλη, ο επιχειρηματίας θεωρείται ως «το καινοτόμο άτομο, ως αυτό που μετατρέπει τις εφευρέσεις και τις ιδέες του σε οικονομικά βιώσιμες οντότητες, είτε δημιουργούν είτε όχι, κατά τη διάρκεια αυτής της ενέργειας, μια επιχείρηση». Επιπροσθέτως, ο Peter F. Drucker ορίζει ως επιχειρηματία «αυτόν που πάντα αναζητά την αλλαγή, ανταποκρίνεται σε αυτήν και την εκμεταλλεύεται ως ευκαιρία. Η καινοτομία είναι το συγκεκριμένο εργαλείο των επιχειρηματιών, το μέσο με το οποίο εκμεταλλεύονται την αλλαγή ως ευκαιρία για μια διαφορετική επιχείρηση ή υπηρεσία». Έτσι, ο επιχειρηματίας είναι το άτομο που έχει την πρωτοβουλία, τις καινοτόμες δεξιότητες και που στοχεύει σε υψηλά κατορθώματα, φέρνει τη συνολική αλλαγή μέσω της καινοτομίας και είναι ένας οραματιστής και ολοκληρωμένος άνθρωπος με εξαιρετικές ηγετικές ιδιότητες (Drucker, 2006).

Ιστορικά βέβαια, η πρώτη απόπειρα αποκρυστάλλωσης της έννοιας της επιχειρηματικότητας παρατηρείται στις αρχές του 19ου αιώνα, όταν ο Γάλλος οικονομολόγος Jean-Baptiste Say τόνισε ότι η επιχειρηματικότητα «μετατοπίζει τους οικονομικούς πόρους από έναν τομέα χαμηλότερης παραγωγικότητας σε έναν υψηλότερης παραγωγικότητας και υψηλότερης αποδοτικότητας». Μία πιο ουσιαστική προσέγγιση ωστόσο για τον ορισμό της επιχειρηματικότητας, δίνεται από τους Schumpeter (1934), ως «μια βασική πηγή δυναμισμού σε μια καπιταλιστική κοινωνική και οικονομική ανάπτυξη, τονίζοντας ότι η επιχειρηματικότητα αποτελεί βασικό πυρήνα της οικονομικής αλλαγής και θεωρείται βασικός μοχλός ανάπτυξης που επηρεάζει τη διαδικασία της οικονομικής και κοινωνικής αλλαγής» (Schumpeter, 1934).

Έτσι, σύμφωνα με τον Schumpeter, ένας επιχειρηματίας είναι πρόθυμος και ικανός να μετατρέψει μια νέα ιδέα ή εφεύρεση σε μια επιτυχημένη καινοτομία. Η επιχειρηματικότητα χρησιμοποιεί αυτό που ο Schumpeter ονόμασε ως «δημιουργική καταστροφή» (creative destruction), δηλαδή την διαδικασία εκείνη της βιομηχανικής εξέλιξης η οποία καταργεί την παλαιού τύπου παραγωγική διαδικασία και υιοθετεί μία νέα χρησιμοποιώντας νέες τεχνολογίες και διαφορετικό συνδυασμό των εισροών, δημιουργώντας ταυτόχρονα νέα προϊόντα και νέα επιχειρηματικά μοντέλα οικονομικής ανάπτυξης (Schumpeter, 1934).

Από τις αρχές του 21ου αιώνα, η επιχειρηματικότητα επεκτείνεται από τις κερδοσκοπικές επιχειρήσεις για να συμπεριλάβει και την κοινωνική ή συνεργατική επιχειρηματικότητα όπως αναφέρθηκε και στη προηγούμενη ενότητα (βλ. 1.1), στην οποία εξυπηρετούνται επιχειρηματικοί στόχοι παράλληλα με κοινωνικούς, περιβαλλοντικούς ή ανθρωπιστικούς στόχους. Επιπλέον, καθώς το μέγεθος ορισμένων επιχειρήσεων ή οργανισμών αυξήθηκε σημαντικά τα τελευταία χρόνια, η επιχειρηματικότητα σε μεγάλου μεγέθους επιχειρήσεις ή οργανισμούς αναφέρεται και ως *ενδοεπιχειρηματικότητα (intrapreneurship)* η οποία ενσωματώνει πρακτικές ανάληψης κινδύνου και καινοτομίας, καθώς και τεχνικές ανταμοιβής και κινήτρων. Με άλλα λόγια, ο ενδοεπιχειρηματίας (intrapreneur) δεν περιορίζεται μονάχα στη δημιουργία κέρδους αλλά φροντίζει υπεύθυνα ώστε να ικανοποιεί και ανθρώπινες ανάγκες των ατόμων που εργάζονται στην επιχείρηση του (Shane, 2003).

Τέλος, σε αυτό το σημείο αξίζει να τονιστεί ότι η έννοια του επιχειρηματία έχει πολλές φορές ταυτιστεί με μία επιχείρηση ή οργανισμό μικρού μεγέθους. Όμως αυτό δεν ισχύει πάντα καθώς υπάρχουν επιχειρήσεις που λειτουργούν ως *επιχειρηματικά εγχειρήματα (entrepreneurial ventures)* οι οποίες ξεκινούν ως μικρές επιχειρήσεις και στη συνέχεια επεκτείνονται. Πολλές επιχειρήσεις μικρού μεγέθους είναι ατομικές επιχειρήσεις που αποτελούνται αποκλειστικά από ένα άτομο ή μικρό αριθμό εργαζομένων και προσφέρουν ένα υπάρχον προϊόν ή υπηρεσία χωρίς να στοχεύουν στην επέκταση του μεγέθους τους. Αντίθετα, τα επιχειρηματικά εγχειρήματα προσφέρουν ένα καινοτόμο προϊόν ή υπηρεσία και ο επιχειρηματίας συνήθως στοχεύει στην ενδυνάμωση της προσθέτοντας νέες θέσεις εργασίας, αναζητώντας δίκτυα διεθνών πωλήσεων και ούτω καθεξής, μια διαδικασία που χρηματοδοτείται από διάφορα επιχειρηματικά κεφάλαια (Sakarya, 2001).

1.3 Είδη και Χαρακτηριστικά Επιχειρηματικότητας

Ο ρόλος της επιχειρηματικότητας, όπως έγινε αντιληπτό και από την ενότητα του κεφαλαίου αυτού, διαφέρει μεταξύ των επιχειρήσεων ανάλογα με τον επιδιωκόμενο τους σκοπό. Στη θεωρία, υπάρχουν 4 είδη επιχειρηματικότητας τα οποία είναι τα εξής (Καραγιάννης & Μπακούρος, 2010):

1. Μικτή Επιχειρηματικότητα (Mixed Entrepreneurship): Το είδος αυτό της επιχειρηματικότητας εξασκείται ανάλογα με τους δεδομένους παραγωγικούς πόρους της επιχείρησης. Έτσι, η μικτή επιχειρηματικότητα χωρίζεται σε:

α) Επιχειρηματικότητα εργαζομένων: Οι εργαζόμενοι έχουν τη δυνατότητα να διαχειριστούν μέρος από τις επιχειρηματικές δραστηριότητες δίχως να μειωθεί η παραγωγικότητα της εργασίας τους.

β) Επιχειρηματικότητα κεφαλαιούχων: Ο επιχειρηματίας διαθέτει το κεφάλαιο, την ιδέα και δραστηριοποιείται επιχειρηματικά.

2. Αμιγής Επιχειρηματικότητα (Pure Entrepreneurship): Η επιχειρηματικότητα αυτή υπάρχει όταν ο επιχειρηματίας είναι το μόνο άτομο το οποίο με την άσκηση των δραστηριοτήτων του μπορεί να επιφέρει κερδοφόρα αποτελέσματα, σε αντίθεση με αν ασκούνταν από τους εργαζόμενους ή άλλα άτομα.

3. Κοινωνική Επιχειρηματικότητα (Social Entrepreneurship): η κοινωνική επιχειρηματικότητα έχει ως στόχο την εξυπηρέτηση και κάλυψη ορισμένων κοινωνικών και ανθρωπιστικών αναγκών. Επειδή οι κοινωνικές, οικονομικές και πολιτισμικές συνθήκες μεταβάλλονται διαρκώς, η επιχειρηματική δραστηριότητα θα πρέπει με τη σειρά της να προσαρμόζεται κι εκείνη διαρκώς, ώστε οι στόχοι να εξυπηρετούνται με τον πλέον αποτελεσματικότερο δυνατό τρόπο. Παραδείγματα σε αυτή τη κατηγορία αποτελούν οι διάφορες Μη Κυβερνητικές Οργανώσεις (ΜΚΟ), το Χαμόγελο του Παιδιού κ.α. (Κορρές, 2015).

4. Συνεργατική Επιχειρηματικότητα (Collaborative Entrepreneurship): η συνεργατική επιχειρηματικότητα στοχεύει στην επίτευξη κοινού οφέλους εκ μέρους μίας ομάδας ατόμων μιας συνεταιριστικής οργάνωσης που δραστηριοποιείται σε συγκεκριμένο παραγωγικό κλάδο όπως γεωργία και κτηνοτροφία (Κορρές, 2015).

Στα παραπάνω είδη επιχειρηματικότητας προστίθεται πολλές φορές και άλλη μία διάκριση σε εσωτερική και εξωτερική επιχειρηματικότητα. Έτσι, η **εσωτερική επιχειρηματικότητα (internal entrepreneurship)** περιγράφει τις υψηλές επιχειρηματικές τάσεις που έχουν οι εργαζόμενοι σε μεγάλες επιχειρήσεις ή οργανισμούς (επιχειρηματικότητα εργαζομένων). Από την άλλη, η **εξωτερική επιχειρηματικότητα (external entrepreneurship)** περιγράφει την επιχειρηματική επιρροή που ασκεί άτομο, φορέας ή όργανο που βρίσκεται εκτός της επιχείρησης και την επηρεάζει είτε άμεσα είτε έμμεσα (Καραγιάννης & Μπακούρος, 2010).

Ως προς τα χαρακτηριστικά της επιχειρηματικότητας, ανεξαρτήτως του αν είναι μικτή, συνεργατική ή ο,τιδήποτε άλλο, αυτά περιλαμβάνουν τις εξής ιδιότητες (Ιωαννίδης, 2001):

- **Έλεγχος (Control):** ο επιχειρηματίας θα πρέπει να είναι σε θέση να ασκεί αποτελεσματικό έλεγχο στον τρόπο αξιοποίησης των πόρων που διαθέτει έτσι ώστε να προβεί σε μία ορθή εκτίμηση της σημαντικότητας ή μη των εν λόγω πόρων και ανάλογα με τη περίπτωση να καταρτίσει τα αναγκαία επιχειρηματικά σχέδια.
- **Υπευθυνότητα (Responsibility):** ο επιχειρηματίας οφείλει να αναλαμβάνει πλήρως την ευθύνη για οποιοδήποτε θετικό ή αρνητικό αποτέλεσμα προκύπτει από την εκτέλεση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων εντός του περιβάλλοντος της επιχείρησης ή του οργανισμού που διοικεί.
- **Εγρήγορση (Vigilance):** Η ιδιότητα αυτή σημαίνει ότι ο επιχειρηματίας είναι ικανός να διαβλέπει πιθανές ευκαιρίες σε δραστηριότητες και τομείς που, τουλάχιστον φαινομενικά, από τη πλευρά των ανταγωνιστών, μπορεί να είναι ασήμαντες.
- **Οικονομική Ανάπτυξη (Economic Development):** Είναι εξαιρετικά σημαντικό χαρακτηριστικό καθώς ο επιχειρηματίας οφείλει, με την άσκηση των επιχειρηματικών/οικονομικών δραστηριοτήτων να αποσκοπεί στη δημιουργία κλίματος ευημερίας και ευρωστίας, τόσο σε ατομικό επίπεδο με την αύξηση του κατά κεφαλήν εισοδήματος όσο και σε συλλογικό ή κοινωνικό επίπεδο με την αύξηση του εθνικού πλούτου (ΑΕΠ). Η οικονομική ανάπτυξη στη δεύτερη περίπτωση δημιουργεί ευνοϊκές συνθήκες για την βελτίωση της ποιότητας διαφόρων άλλων τομέων της οικονομίας ύψιστης σημασίας όπως υγεία, εκπαίδευση, τουρισμός κ.λπ..
- **Αβεβαιότητα (Uncertainty):** Ο επιχειρηματίας καλείται να λάβει υπόψη του ότι η καθημερινή άσκηση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων χαρακτηρίζεται από την ύπαρξη διαφόρων απρόβλεπτων παραγόντων, θετικών ή αρνητικών, που ενδέχεται να επηρεάζουν την επιχείρηση ή τον οργανισμό. Για τον λόγο αυτό, δεν μπορεί να γνωρίζει εκ των προτέρων την έκβαση των επιχειρηματικών του σχεδίων.
- **Καινοτομία (Innovation):** Η καινοτομία αποτελεί χονδρικά το σύνολο των ιδεών που υλοποιεί ο επιχειρηματίας μέσα στην επιχείρηση ή τον οργανισμό του, μετατρέποντας τις σε προϊόντα ή/και υπηρεσίες με σκοπό τη βελτίωση της ποιότητας της παραγωγικής διαδικασίας και την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας της έναντι άλλων επιχειρήσεων. Μία πιο αναλυτική ερμηνεία της καινοτομίας δίνεται στη τελευταία ενότητα του παρόντος κεφαλαίου.
- **Ηγεσία (Leadership):** Ο επιχειρηματίας θα πρέπει να μπορεί να ηγείται των ατόμων που βρίσκονται μέσα στην επιχείρηση ή τον οργανισμό του, δηλαδή να επηρεάζει, κατευθύνει και να εμπνέει το σεβασμό και την εκτίμηση προς αυτά με στόχο την δημιουργία κλίματος σεβασμού, εκτίμησης και συνεργασίας μεταξύ των ατόμων, καθώς και την βελτίωση της απόδοσης τους προς επίτευξη των επιχειρηματικών στόχων.

Τα παραπάνω είναι τα στοιχειώδη χαρακτηριστικά με τα οποία ο επιχειρηματίας μπορεί να ανταποκριθεί με επιτυχία στο έργο του και στην επίτευξη των σκοπών της επιχείρησης ή του οργανισμού του.

1.4 Κίνητρα Επιχειρηματικότητας - Βασικές Θεωρίες

Η επιχειρηματικότητα αποτελεί κατά κόρον μία ιδιότητα κινήτρων. Το κίνητρο συνήθως αναφέρεται σε μια εσωτερική κατάσταση του ατόμου που κατευθύνει και διατηρεί τη συμπεριφορά του προς κάποιο σκοπό ώστε να ικανοποιήσει συγκεκριμένες ανάγκες. Με άλλα λόγια, η ανθρώπινη συμπεριφορά χαρακτηρίζεται από κάποια στοχευμένη ή κατευθυνόμενη κατάσταση προς την ικανοποίηση των αναγκών. Έτσι, η συμπεριφορά ενός ατόμου διαμορφώνεται από διάφορους κοινωνικο-ψυχολογικούς παράγοντες όπως τους στόχους που θέτει, το μορφωτικό επίπεδο, το πολιτισμικό του υπόβαθρο, την εργασιακή εμπειρία του κ.λπ.. Η συμπεριφορά αυτή μεταφέρεται και στο επιχειρηματικό επίπεδο από τη στιγμή που ο επιχειρηματίας είναι άτομο που ασκεί τις διοικητικές του ικανότητες. Το κίνητρο επιχειρηματικότητας επομένως μπορεί να οριστεί ως ένα σύνολο κινήτρων όπως η ανάγκη για επίτευξη των σκοπών και των στόχων της επιχείρησης ή του οργανισμού, η ανάγκη για επιρροή στο επιχειρηματικό περιβάλλον και η ανάγκη που παρακινεί τα άτομα να ιδρύσουν και να διευθύνουν τις δικές τους επιχειρήσεις ή οργανισμούς. Εκτός από αυτά, οι επιχειρηματίες αντιμετωπίζουν και άλλες συμπεριφορικές διαστάσεις όπως η ανοχή στην ασάφεια των ρόλων στην επιχείρηση, η επίλυση προβλημάτων, η δημιουργικότητα κ.λπ. (Κορρές, 2015).

Ποικίλοι παράγοντες ωθούν τα άτομα να αναλάβουν επιχειρηματικές δραστηριότητες. Η πρώτη και ίσως η πιο γνωστή θεωρία κινήτρων, η οποία είναι γενικού ενδιαφέροντος, αναφέρεται στην ταξινόμηση των αναγκών σε μια ιεραρχική πυραμίδα, η οποία προτάθηκε από τον αμερικανό ψυχολόγο A. Maslow το 1943, και είναι γνωστή ως **ιεραρχία αναγκών κατά Maslow (Maslow's hierarchy of needs)**. Σύμφωνα με τον Maslow, η διαδικασία παρακίνησης ενός ατόμου ξεκινά με την υπόθεση ότι η συμπεριφορά, τουλάχιστον εν μέρει, κατευθύνεται προς την ικανοποίηση των αναγκών αυτών. Σύμφωνα με την πυραμίδα (βλ. Σχήμα 1), ξεκινώντας από τη βάση της, οι ανάγκες ταξινομούνται σε πέντε κύριες κατηγορίες (Maslow, 1943):

1) Φυσιολογικές/Βιολογικές Ανάγκες: σχετίζονται με την επιβίωση και τη διατήρηση της ανθρώπινης ζωής, για αυτό και θεωρούνται πρωταρχικές ανάγκες του κάθε ανθρώπου. Αυτές οι ανάγκες περιλαμβάνουν πράγματα όπως τροφή, ένδυση, αέρα, νερό, στέγη, ύπνος και άλλες βιολογικές ανάγκες. Εάν αυτές οι ανάγκες δεν ικανοποιούνται, το ανθρώπινο σώμα δεν μπορεί

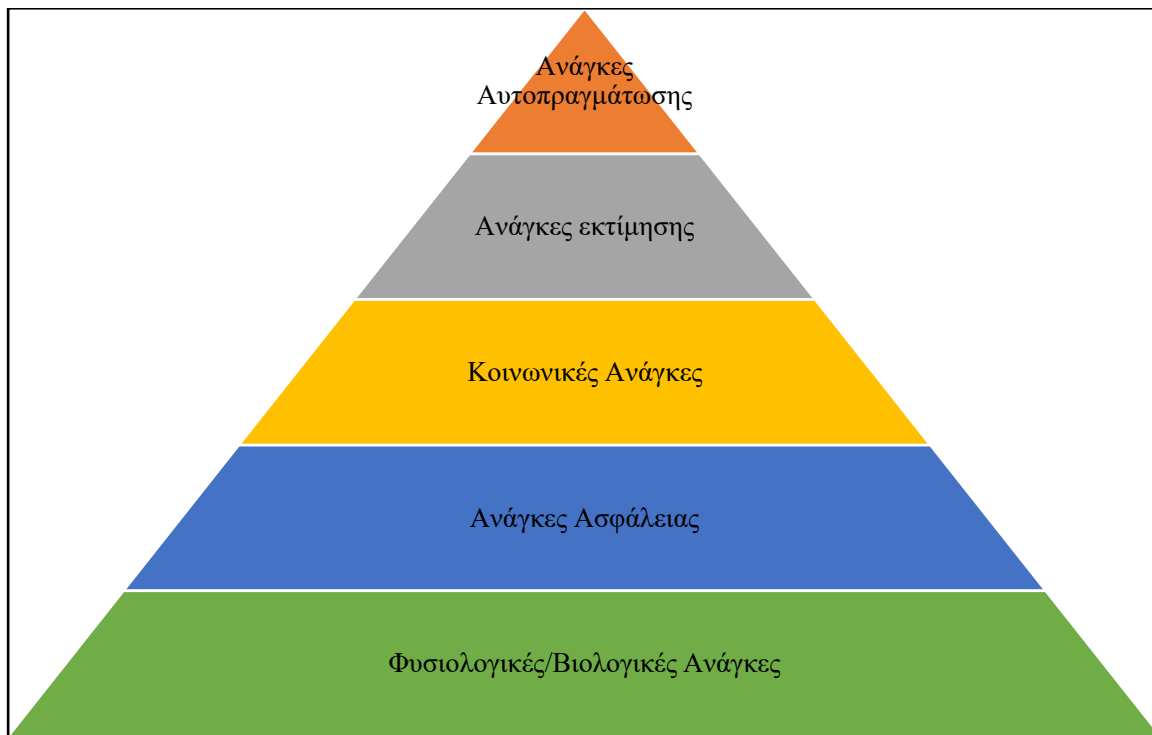
να λειτουργήσει σωστά και επομένως δεν μπορούν να ικανοποιηθούν και οι υπόλοιπες ανάγκες της πυραμίδας.

2) Ανάγκες Ασφάλειας: Εφόσον ικανοποιούνται οι βιολογικές ανάγκες, έπειτα οι άνθρωποι επιζητούν να ικανοποιήσουν ανάγκες όπως η διασφάλιση της διατήρησης ενός ικανοποιητικού βιοτικού επιπέδου και των μέσων επιβίωσης, οικονομική ευρωστία, ασφάλεια στην εργασία, προστασία από το θεσμικό πλαίσιο, ασφάλεια από τα σώματα ασφαλείας, πρόνοια γήρατος, ασφάλιση έναντι κινδύνων κ.λπ..

3) Κοινωνικές Ανάγκες: Με την ικανοποίηση των προηγούμενων κατηγοριών αναγκών, οι άνθρωποι εν συνεχεία επιθυμούν, ως κοινωνικά όντα, να ικανοποιήσουν κοινωνικές τους ανάγκες όπως είναι η κοινωνικοποίηση, η φιλία, η συντροφιά, αγάπη, στοργή, αναγνώριση, ανταλλαγή απόψεων και συναισθημάτων με άλλα άτομα, το αίσθημα του "ανήκειν" κ.λπ..

4) Ανάγκες Εκτίμησης: Στις ανάγκες αυτές εντάσσονται τόσο η αυτοεκτίμηση όπως αξιοπρέπεια, αυτοπεποίθηση, ανεξαρτησία, αυτοέλεγχος, αυτοκυριαρχία κ.λπ. όσο και η εκτίμηση και ο σεβασμός που λαμβάνουν από τα υπόλοιπα άτομα όπως κύρος, κοινωνική καταξίωση, κ.λπ..

5) Ανάγκες Αυτοπραγμάτωσης: Αποτελούν την κορυφή της πυραμίδας και το τελικό στάδιο ικανοποίησης των αναγκών. Σε αυτή φτάνει ένα άτομο όταν πραγματοποιεί όλους τους στόχους, τις επιθυμίες, τα όνειρα και τις ανάγκες του και έτσι πετυχαίνει την αυτο-ολοκλήρωση του, ξεπερνώντας όσα προβλήματα και εμπόδια τυχόν αντιμετώπισε προτού φτάσει σε αυτό το στάδιο.



Σχήμα 1: Πυραμίδα αναγκών κατά Maslow, Πηγή: ίδια επεξεργασία από Maslow (1943)

Επίσης, μία από τις πιο δημοφιλείς θεωρίες κινήτρων προτάθηκε από τον D. McClelland τη δεκαετία του '60 και ονομάζεται **θεωρία των αναγκών (needs theory)**. Σύμφωνα με αυτή τη θεωρία, κάθε άτομο τείνει να αναπτύσσει ορισμένα κίνητρα ως αποτέλεσμα του γνωστικού του υποβάθρου και του περιβάλλοντος στο οποίο ζει. Τα κίνητρα αυτά βασίζονται σε τρεις τύπους αναγκών ως εξής (McClelland, 1988):

- i) Ανάγκη για επιτυχία (achievement): κίνητρο για υπεροχή, πρόοδο και ανάπτυξη.
- ii) Ανάγκη για δύναμη (power): κίνητρο για επιρροή σε άλλα άτομα και σε καταστάσεις.
- iii) Ανάγκη για σχέση (affiliation): κίνητρο για δημιουργία φιλικών και στενών διαπροσωπικών σχέσεων.

Ειδικότερα για την επιχειρηματικότητα, οι επιχειρηματίες φαίνεται ότι η κυρίαρχη ανάγκη τους είναι για επιτυχία και αυτό φαίνεται από τα ακόλουθα χαρακτηριστικά (McClelland, 1961):

- i) Θέτουν ρεαλιστικούς και εφικτούς στόχους.
- ii) Προτιμούν καταστάσεις στις οποίες μπορούν να βρουν λύσεις για την επίλυση της προσωπικής υπευθυνότητας.
- iii) Χρειάζονται συγκεκριμένη ανατροφοδότηση (feedback) για το πόσο αποδοτικοί είναι.
- iv) Έχουν ανάγκη για επιτυχία ώστε να αποκτήσουν προσωπικά επιτεύγματα.
- v) Εστιάζουν σε απαιτητικά καθήκοντα.

Κατά συνέπεια, η ανάγκη για επιτυχία είναι απλώς η επιθυμία να γίνει κάτι αποδοτικά, όχι τόσο για χάρη της κοινωνικής αναγνώρισης ή του κύρους, αλλά για χάρη ενός εσωτερικού αισθήματος προσωπικής ολοκλήρωσης. Αυτή η ανάγκη είναι που παρακινεί τα άτομα να αναλαμβάνουν ρίσκο. Τα άτομα με υψηλή ανάγκη για επιτυχία συμπεριφέρονται με επιχειρηματικό τρόπο, διεγείροντας τη συμπεριφορά ενός ατόμου να είναι επιχειρηματίας.

Άλλη σημαντική θεωρία κινήτρων είναι η **θεωρία της προσδοκίας (expectancy theory)** η οποία προτάθηκε από τον V. Vroom το 1964. Η θεωρία αυτή υποστηρίζει ότι το κίνητρο ενός επιχειρηματία εξαρτάται από το εάν πιστεύει ή όχι ότι οι προσπάθειές του θα οδηγήσουν σε επιτυχία, καθώς και εάν αυτή η επιτυχία θα προσφέρει ή όχι τις επιθυμητές ανταμοιβές (Vroom, 1964).

Μία παρόμοια θεωρία με αυτή του Vroom είναι η **θεωρία καθορισμού στόχων (goal-setting theory)** που προτάθηκε από τον E. Locke το 1968. Είναι παρόμοια με τη θεωρία της προσδοκίας στο σημείο ότι προϋποθέτει πως το άτομο είναι αφοσιωμένο στους στόχους που έχει θέσει και επιπλέον πως οι στόχοι αυτοί είναι συγκεκριμένοι και δύσκολοι. Αν και αυτό συμβαίνει συχνά στη πράξη, ωστόσο, τόσο η συγκεκριμένη φύση όσο και η δυσκολία των στόχων, μπορεί να μην συμβαδίζουν με τις ανάγκες και επιθυμίες του επιχειρηματία, ο οποίος είναι πιθανό να υποχρεωθεί να συνδυάσει πολλαπλούς στόχους διαφορετικού βαθμού δυσκολίας. Πολλοί από τους στόχους μπορεί επίσης να μην είναι ξεκάθαροι ή κατανοητοί στο αρχικό στάδιο της επιχειρηματικότητας (Locke, 1968).

Τέλος, μια άλλη σημαντική μελέτη κινήτρων μεταξύ άλλων είναι αυτή του R.A. Sharma (1980) ο οποίος ασχολήθηκε με τις επιχειρηματικές τάσεις στην βιομηχανία της Ινδίας. Έτσι, ταξινόμησε όλους τους παράγοντες κινήτρων που ωθούν στην ενασχόληση των ατόμων με επιχειρήσεις σε δύο τύπους ως εξής (Sharma, 1980):

1. Εσωτερικοί παράγοντες: α) Εκπαιδευτικό υπόβαθρο, β) επαγγελματική εμπειρία, γ) επιθυμία για κάτι πρωτοποριακό και καινοτόμο, δ) επιθυμία του να είναι ελεύθερος και ανεξάρτητος και ε) οικογενειακό υπόβαθρο.

2. Εξωτερικοί παράγοντες: α) Βοήθεια από την κυβέρνηση, β) οικονομική βοήθεια από διάφορα ιδρύματα (π.χ. τράπεζες), γ) διαθεσιμότητα τεχνολογίας ή/και πρώτων υλών, δ)

ενθάρρυνση από μεγάλες επιχειρηματικές μονάδες και ε) μεγάλη ζήτηση για ένα προϊόν ή υπηρεσία που προσφέρει η επιχείρηση.

Οι παραπάνω θεωρίες κινήτρων, αν και όχι οι μοναδικές μεταξύ άλλων, αποτελούν ίσως τις βασικές θεωρίες για τη μελέτη των κινήτρων στην επιχειρηματικότητα αλλά και στη κοινωνία εν γένει.

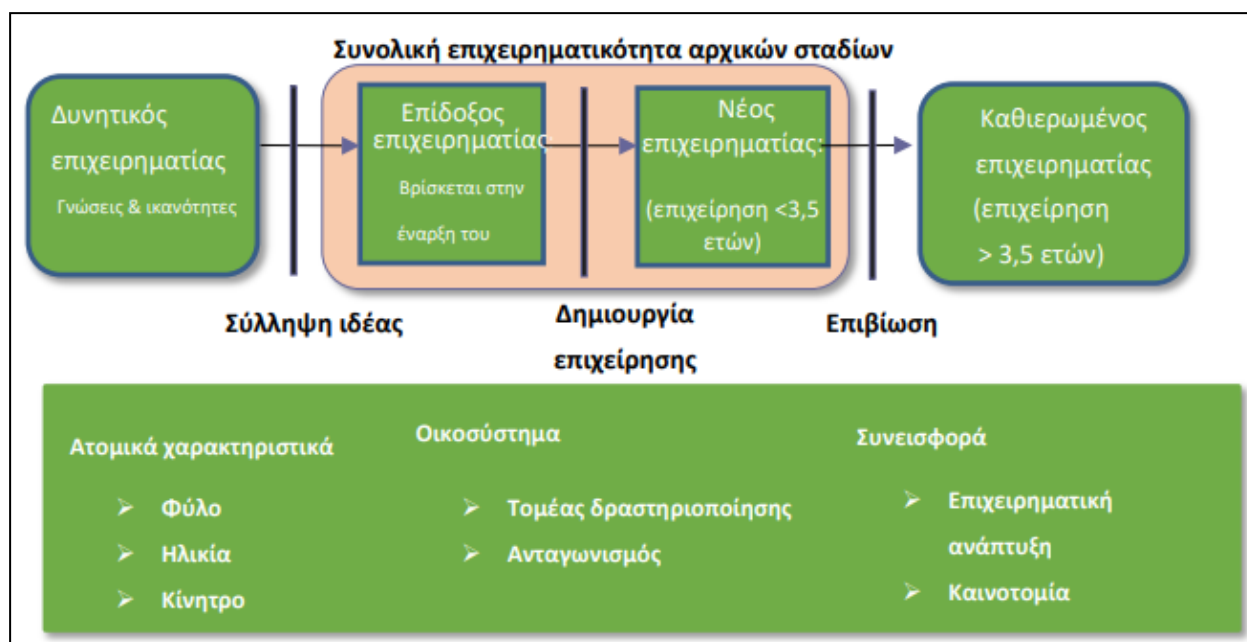
1.5 Το Παγκόσμιο Επιχειρηματικό Περιβάλλον - Δείκτες Επιχειρηματικότητας

Η προώθηση της επιχειρηματικότητας σε παγκόσμιο επίπεδο είναι κεντρικής σημασίας ζήτημα για πολλές κυβερνήσεις σε όλο τον κόσμο για το άμεσο μέλλον, ιδίως λαμβάνοντας υπόψη τις σημαντικές αρνητικές επιπτώσεις στις οικονομίες που προκλήθηκαν λόγω της πανδημίας του κορωνοϊού το 2020. Οι κυβερνήσεις και άλλα ενδιαφερόμενα μέρη χρειάζονται όλο και περισσότερο σταθερά, ισχυρά και αξιόπιστα δεδομένα για να λάβουν βασικές αποφάσεις που τονώνουν τις βιώσιμες μορφές επιχειρηματικότητας και να προωθούν υγιή επιχειρηματικά οικοσυστήματα παγκοσμίως (GEM, 2021).

Τον συντονισμό των παραπάνω διαδικασιών αναλαμβάνει εδώ και κάποια χρόνια το **Παγκόσμιο Παρατηρητήριο Επιχειρηματικότητας (Global Entrepreneurship Monitor - GEM)**. Ξεκίνησε τη λειτουργία του το 1999 ως ένα κοινό ερευνητικό πρόγραμμα μεταξύ του Babson College στις ΗΠΑ και του London Business School στο Ηνωμένο Βασίλειο. Το πρόγραμμα αυτό κατέστη σταδιακά η πλουσιότερη πηγή αξιόπιστων πληροφοριών για την κατάσταση της επιχειρηματικότητας και των επιχειρηματικών οικοσυστημάτων σε όλο τον κόσμο, δημοσιεύοντας όχι μόνο την Ετήσια Παγκόσμια Έκθεση GEM, αλλά και μια σειρά εθνικών και ειδικών θεματικών εκθέσεων κάθε χρόνο. Η πρώτη ετήσια έκθεση της GEM περιελάμβανε 10 χώρες. Έκτοτε, περίπου 115 χώρες σε όλο τον πλανήτη έχουν συμμετάσχει στην έρευνα GEM.

Μετά τη μεγάλη ύφεση του 2007-08, η έρευνα της GEM παρείχε στους διαμορφωτές πολιτικής πολύτιμες γνώσεις σχετικά με το πώς να ενισχύσουν καλύτερα την επιχειρηματικότητα για να προωθήσουν ξανά την ανάπτυξη και την ευημερία. Σήμερα, η GEM αντιμετωπίζει μία μεγάλη πρόκληση ώστε να αναδείξει το πώς η επιχειρηματικότητα έχει επηρεαστεί από την πανδημία του COVID-19, ένα γεγονός που έχει σημαντικές οικονομικές και κοινωνικές επιπτώσεις στις οικονομίες όλου του κόσμου (GEM, 2021).

Το GEM χρησιμοποιεί ένα βασικό μοντέλο ώστε να περιγράψει τους βασικούς δείκτες μέτρησης της επιχειρηματικότητας. Αυτό παρουσιάζεται στο Σχήμα 2 παρακάτω, σύμφωνα με τα στάδια που ολοκλήρωσης καθώς η επιχείρηση προχωρά από τη σύλληψη μιας ιδέας σε μια καλώς εδραιωμένη επιχείρηση.



Σχήμα 2: Μοντέλο Επιχειρηματικότητας σύμφωνα με το GEM, Πηγή: IOBE (2020), σ.96

Ένας βασικός δείκτης της επιχειρηματικής δραστηριότητας είναι το επίπεδο της **Συνολικής Επιχειρηματικής Δραστηριότητας Αρχικού Σταδίου ή ΣΕΛΑΣ (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity - TEA)**. Αυτός μετράται ως το ποσοστό των ενηλίκων που είτε συμμετέχουν ενεργά στην έναρξη μιας νέας επιχείρησης (νεοεμφανιζόμενοι ή επίδοξοι επιχειρηματίες) είτε κατέχουν και διαχειρίζονται μια νέα επιχείρηση (νέοι επιχειρηματίες), μείον όσους ανήκουν και στις δύο περιπτώσεις (ώστε να αποφευχθεί η διπλή καταμέτρηση). Η εισροή στον δείκτη αυτόν είναι οι δυνητικοί επιχειρηματίες οι οποίοι προσφέρουν τις γνώσεις και τις ικανότητες τους ώστε να συλλάβουν την ιδέα για την δημιουργία επιχείρησης. Η εκροή από την άλλη είναι ο καθιερωμένος επιχειρηματίας ο οποίος εξασφαλίζει την επιβίωση της επιχείρησης του, δείκτης ο οποίος περιγράφεται παρακάτω.

Ένας άλλος σημαντικός δείκτης είναι η **Καθιερωμένη Επιχειρηματικότητα ή ΚΕ (Established Business Ownership - EBO)**, ο οποίος μετράται ως το ποσοστό των ενηλίκων που κατέχουν και διαχειρίζονται μια καθιερωμένη επιχείρηση, η οποία έχει καταβάλει μισθούς ή ημερομίσθια για 42 μήνες ή και περισσότερο (>3,5 έτη). Εάν η νέα επιχείρηση είναι επιτυχημένη, τότε θα εξελιχθεί με την πάροδο του χρόνου για να γίνει μια καθιερωμένη επιχείρηση. Σημειώνεται ότι από την επιχείρηση ένας επιχειρηματίας μπορεί να αποχωρήσει σε

οποιοδήποτε στάδιο είτε είναι νέος είτε καθιερωμένος ιδιοκτήτης και η επιχείρηση να συνεχίσει ή όχι τη λειτουργία της. Οι πρώην ιδιοκτήτες επιχειρήσεων ωστόσο αποτελούν σημαντικούς πόρους καθώς έχουν τη δυνατότητα είτε να συμβουλεύουν και να καθοδηγούν, με βάση την εμπειρία τους, άλλους (νέους) επιχειρηματίες είτε να ξεκινήσουν μία άλλη επιχείρηση.

Η εξασφάλιση της επιτυχίας της επιχειρηματικότητας εξαρτάται τόσο από τα ατομικά χαρακτηριστικά του επιχειρηματία (φύλο, ηλικία, κίνητρο), όσο και από το οικοσύστημα, δηλαδή τον τομέα δραστηριοποίησης και τον ανταγωνισμό, καθώς και τη συνεισφορά στην επιχειρηματική ανάπτυξη και καινοτομία (GEM, 2021).

Αναλυτικότερα, οι δείκτες που αναφέρονται από το GEM είναι οι ακόλουθοι (GEM, 2021):

- **Γνωριμία με έναν νέο επιχειρηματία:** Ποσοστό ενηλίκων ηλικίας 18–64 ετών που γνωρίζουν προσωπικά κάποιον που έχει ξεκινήσει μια επιχείρηση τα τελευταία δύο χρόνια.
- **Αντιλαμβανόμενες Ευκαιρίες:** Ποσοστό ενηλίκων των ίδιων ηλικιών που συμφωνούν ότι διαβλέπουν καλές προοπτικές για να ξεκινήσουν μια επιχείρηση στην περιοχή στην οποία ζουν.
- **Ευκολία έναρξης επιχείρησης:** Ποσοστό ενηλίκων των ίδιων ηλικιών που συμφωνούν ότι είναι εύκολο να ξεκινήσουν μια επιχείρηση στη χώρα τους.
- **Αντιληπτές Ικανότητες:** Ποσοστό ενηλίκων των ίδιων ηλικιών που συμφωνούν ότι διαθέτουν τις απαιτούμενες γνώσεις, δεξιότητες και εμπειρίες για να ξεκινήσουν μια επιχείρηση.
- **Ποσοστό φόβου αποτυχίας:** Ποσοστό ενηλίκων των ίδιων ηλικιών που συμφωνούν ότι βλέπουν καλές προοπτικές αλλά δεν θα ξεκινούσαν μια επιχείρηση φοβούμενοι ότι μπορεί να αποτύχει στον σκοπό της.
- **Ποσοστό νεοεμφανιζόμενης επιχειρηματικότητας:** Ποσοστό ενηλίκων ηλικίας 18–64 ετών που είναι επί του παρόντος νεοεμφανιζόμενοι επιχειρηματίες, δηλαδή συμμετέχουν ενεργά στη δημιουργία μιας επιχείρησης που θα κατέχουν ή θα είναι συνιδιοκτήτες. Αυτή η επιχείρηση δεν έχει πληρώσει ακόμη μισθούς, αμοιβές ή άλλες πληρωμές στους ιδιοκτήτες για περισσότερο από τρεις μήνες (είναι η περίπτωση των επίδοξων επιχειρηματιών στο Σχήμα 2).
- **Ποσοστό ιδιοκτησίας νέας επιχείρησης:** Ποσοστό ενηλίκων ηλικίας 18–64 ετών που είναι επί του παρόντος ιδιοκτήτες-διαχειριστές μιας νέας επιχείρησης, δηλαδή που κατέχουν και διαχειρίζονται μια τρέχουσα επιχείρηση που έχει πληρώσει μισθούς,

αμοιβές ή έχει πραγματοποιήσει άλλες πληρωμές στους ιδιοκτήτες της για περισσότερους από τρεις μήνες, αλλά όχι περισσότερο από 42 μήνες (3,5 έτη) (είναι η περίπτωση των νέων επιχειρηματιών στο Σχήμα 2).

- **Επιχειρηματικές υπηρεσίες:** Ποσοστό των ενηλίκων του δείκτη ΣΕΔΑΣ που εμπλέκονται σε επιχειρηματικές υπηρεσίες.
- **Καταναλωτικές υπηρεσίες:** Ποσοστό των ενηλίκων του δείκτη ΣΕΔΑΣ που εμπλέκονται σε καταναλωτικές υπηρεσίες.
- **Επιχειρηματική Δραστηριότητα Εργαζομένων:** Ποσοστό ενηλίκων ηλικίας 18–64 ετών που, ως εργαζόμενοι, έχουν εμπλακεί σε επιχειρηματικές δραστηριότητες όπως η ανάπτυξη ή η κυκλοφορία νέων προϊόντων ή υπηρεσιών ή η ίδρυση νέας επιχειρηματικής μονάδας, νέας εγκατάστασης ή θυγατρικής τα τελευταία τρία χρόνια.
- **Χορηγούμενη (Sponsored) επιχείρηση:** Ποσοστό ενηλίκων ηλικίας 18–64 ετών που εντάσσονται στον ΣΕΔΑΣ και η εν λόγω επιχείρηση ανήκει εν μέρει στον εργοδότη τους.
- **Ανεξάρτητη επιχείρηση:** Ποσοστό ενηλίκων ηλικίας 18–64 ετών που εντάσσονται στον ΣΕΔΑΣ και η επιχείρηση ανήκει σε ανεξάρτητη ιδιοκτησία.
- **Κίνητρο για την έναρξη μιας επιχείρησης: «Να κάνουμε τη διαφορά στον κόσμο»:** Ποσοστό των ενηλίκων του ΣΕΔΑΣ που συμφωνούν ότι ένας λόγος για την έναρξη της επιχείρησής τους είναι «να κάνουμε τη διαφορά στον κόσμο».
- **Κίνητρο για την έναρξη μιας επιχείρησης: «Να αποκτήσουμε μεγάλο πλούτο ή πολύ υψηλό εισόδημα»:** Ποσοστό των ενηλίκων του ΣΕΔΑΣ που συμφωνούν ότι ένας λόγος για την έναρξη της επιχείρησής τους είναι «να αποκτήσουμε μεγάλο πλούτο ή πολύ υψηλό εισόδημα».
- **Κίνητρο για την έναρξη μιας επιχείρησης: «Να συνεχίσουμε μια οικογενειακή παράδοση»:** Ποσοστό των ενηλίκων του ΣΕΔΑΣ που συμφωνούν ότι ένας λόγος για την έναρξη της επιχείρησής τους είναι «να συνεχίσουμε την οικογενειακή παράδοση».
- **Κίνητρο για την έναρξη μιας επιχείρησης: «Να κερδίσω τα προς το ζην επειδή οι θέσεις εργασίας είναι σπάνιες»:** Ποσοστό των ενηλίκων του ΣΕΔΑΣ που συμφωνούν ότι ένας λόγος για την έναρξη της επιχείρησής τους είναι «να κερδίσω τα προς το ζην επειδή οι θέσεις εργασίας είναι σπάνιες».
- **Επιχειρηματική Δραστηριότητα Υψηλής Προσδοκίας Ανάπτυξης:** Ποσοστό ενηλίκων του ΣΕΔΑΣ που αναμένουν να απασχολήσουν έξι ή περισσότερα άτομα σε πέντε χρόνια από τώρα.
- **Επιχειρηματική Δραστηριότητα Διεθνούς Προσανατολισμού:** Ποσοστό ενηλίκων του ΣΕΔΑΣ που αναμένουν 25% ή περισσότερα έσοδα από χώρες εκτός της χώρας τους.

- **Πεδίο εφαρμογής (τοπικό/εθνικό/διεθνές):** Ποσοστό ενηλίκων επιχειρηματιών στο ΣΕΔΑΣ με πελάτες μόνο στην περιοχή τους ή μόνο εντός της χώρας τους ή εκείνους που έχουν πελάτες σε διεθνές επίπεδο.
- **Αντίκτυπος προϊόντων/υπηρεσιών (τοπικός/εθνικός/παγκόσμιος):** Ποσοστό ενηλίκων στο ΣΕΔΑΣ που έχουν προϊόντα ή υπηρεσίες που είναι νέα είτε στην περιοχή τους είτε στη χώρα τους είτε σε διεθνές επίπεδο.
- **Αντίκτυπος τεχνολογίας/διαδικασιών (τοπικός/εθνικός/ παγκόσμιος):** Ποσοστό ενηλίκων στο ΣΕΔΑΣ με τεχνολογία ή διαδικασίες που είναι νέες είτε στην περιοχή τους, είτε στη χώρα τους είτε σε διεθνές επίπεδο.
- **Άτυπες επενδύσεις:** Ποσοστό ενηλίκων που επενδύουν στη νέα επιχείρηση κάποιου άλλου τα τελευταία τρία χρόνια.
- **Ποσοστό εξόδου επιχειρήσεων:** Ποσοστό ενηλίκων που έχουν αποχωρήσει από μια επιχείρηση τους τελευταίους 12 μήνες, είτε πουλώντας την είτε κλείνοντας την είτε διακόπτοντας με άλλον τρόπο μια σχέση ιδιοκτήτη/επιχειρηματία με αυτήν την επιχείρηση.
- **Έξοδος, συνέχιση της επιχείρησης:** Ποσοστό ενηλίκων που αποχώρησαν από μια επιχείρηση τους τελευταίους 12 μήνες και αυτή η επιχείρηση συνέχισε τη λειτουργία της.
- **Έξοδος, διακοπή λειτουργίας της επιχείρησης:** Ποσοστό ενηλίκων που αποχώρησαν από μια επιχείρηση τους τελευταίους 12 μήνες και αυτή η επιχείρηση διέκοψε τη λειτουργία της.

Με το πρόσφατο ξέσπασμα της πανδημίας του COVID-19 το GEM ανέπτυξε τέσσερις επιπλέον δείκτες σχετικούς με τη πανδημία και είναι οι εξής:

- **Επίπτωση στο εισόδημα των νοικοκυριών:** Ποσοστό ενηλίκων ηλικίας 18–64 ετών που θεωρούν ότι η πανδημία οδήγησε το οικογενειακό τους εισόδημα σε μέτρια ή έντονη συρρίκνωση.
- **Γνωριμία με έναν επιχειρηματία που σταμάτησε μια επιχείρηση:** Ποσοστό ενηλίκων ηλικίας 18–64 ετών που γνωρίζουν κάποιον που διέκοψε μια επιχείρηση λόγω της πανδημίας.
- **Γνωριμία με έναν επιχειρηματία που ξεκίνησε μια επιχείρηση:** Ποσοστό ενηλίκων ηλικίας 18–64 ετών που γνωρίζουν κάποιον που ξεκίνησε μια επιχείρηση λόγω της πανδημίας.
- **Ευκαιρίες εν μέσω πανδημίας:** Ποσοστό των ενηλίκων στο ΣΕΔΑΣ που συμφωνούν ή συμφωνούν απόλυτα ότι η πανδημία έχει προσφέρει νέες ευκαιρίες που επιθυμούν να επιδιώξουν.

Όλοι οι παραπάνω δείκτες μέτρησης της επιχειρηματικότητας αποτελούν τη βασική μέθοδο συλλογής δεδομένων του GEM ώστε να παρουσιάζει τα σχετικά αποτελέσματα με τον πλέον αποτελεσματικό τρόπο.

1.6 Καινοτομία: Έννοια και Είδη - Ο ρόλος των νεοφυών επιχειρήσεων

Ολοκληρώνοντας το παρών κεφάλαιο, θα αναφερθούν σε αυτό το σημείο βασικά στοιχεία περί καινοτομίας, όντας ένα πολύ βασικό χαρακτηριστικό της επιχειρηματικότητας που συμβάλλει σημαντικά στην βιωσιμότητα μιας επιχείρησης ή ενός οργανισμού. Επειδή η σημασία της καινοτομίας είναι αρκετά μεγάλη και υπάρχει ένας σημαντικός αριθμός αναλύσεων και ερευνών πάνω σε αυτό το θέμα που ξεφεύγουν από τους σκοπούς της παρούσης εργασίας, για αυτό και θα περιγραφούν συνοπτικά τα στοιχειώδη της καινοτομίας και των επιχειρήσεων που βασίζονται σε αυτή.

Έτσι, ως **καινοτομία (innovation)** ορίζεται η μετατροπή μιας νέας ιδέας, γνώσης ή εφεύρεσης σε επιχειρηματική δραστηριότητα ή άλλη χρήσιμη εφαρμογή (Καραγιάννης & Μπακούρος, 2010). Έναν άλλο ορισμό της καινοτομίας δίνει ο Schumpeter et al. (1983) σε βιβλίο το οποίο εκδόθηκε μετά τον θάνατο του (1950), ως «η πρακτική εφαρμογή ιδεών που έχουν ως αποτέλεσμα την εισαγωγή νέων αγαθών ή υπηρεσιών σε μια επιχείρηση ή τη βελτίωση της προσφοράς αγαθών ή υπηρεσιών στο καταναλωτικό κοινό» (Schumpeter et al., 1983). Σύμφωνα με έναν πιο πρόσφατο ορισμό από το ISO/TC 279, μια τεχνική επιτροπή του Διεθνούς Οργανισμού Τυποποίησης (ISO), η καινοτομία ορίζεται ως «μια νέα ή μεταβαλλόμενη οικονομική οντότητα που δημιουργεί ή αναδιανέμει αξία στο περιβάλλον της»¹.

Σύμφωνα με τη μεθοδολογία του Οικονομικού Οργανισμού Συνεργασίας & Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ), τα είδη της καινοτομίας είναι τα ακόλουθα²:

- **Καινοτομία προϊόντος ή υπηρεσίας:** Αφορά ένα νέο ή βελτιωμένο προϊόν ή μια υπηρεσία. Αυτή περιλαμβάνει σημαντικές βελτιώσεις σε τεχνικές προδιαγραφές, εξαρτήματα και υλικά, λογισμικό προϊόντος, φιλικότητα προς τον χρήστη και άλλα λειτουργικά χαρακτηριστικά.
- **Καινοτομία διαδικασίας παραγωγής:** Αφορά μία νέα ή σημαντικά βελτιωμένη μέθοδο παραγωγής ή διανομής ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας. Αυτή περιλαμβάνει σημαντικές αλλαγές σε τεχνικές και εξοπλισμό προϊόντων ή υπηρεσιών.

¹ <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:56000:ed-1:v1:en:term:3.1.1>

² <https://www.oecd.org/site/innovationstrategy/defininginnovation.htm>

- **Καινοτομία μάρκετινγκ:** Είναι μία νέα μέθοδος μάρκετινγκ που περιλαμβάνει σημαντικές αλλαγές στο σχεδιασμό ή τη συσκευασία του προϊόντος, την τοποθέτηση προϊόντων, την προώθηση προϊόντων ή την τιμολόγηση.
- **Οργανωτική καινοτομία:** Είναι μια νέα οργανωτική μέθοδος στις επιχειρηματικές πρακτικές, την οργάνωση του χώρου εργασίας ή τις εξωτερικές σχέσεις.

Οποιαδήποτε από τα παραπάνω είδη καινοτομίας υφίστανται μέσα σε μια επιχείρηση, τη βοηθούν να εξελίσσεται και να αναπτύσσεται σε μέγεθος, επιρροή και ανταγωνιστικότητα στην αγορά. Ιστορικά, η επιχειρηματικότητα είναι γεμάτη εμπειρίες και στοιχεία που υποστηρίζουν την εξέλιξη των επιχειρήσεων και οργανισμών, ωστόσο, πολλές φορές δεν φαίνεται να υπάρχει επαρκής εστίαση στα πολύ πρώιμα στάδια μιας επιχείρησης, δηλαδή στη φάση εκκίνησης (startup) αυτής (Salamzadeh & Kawamorita, 2015). Στη περίπτωση αυτή, η επιχείρηση χαρακτηρίζεται ως **νεοφυής επιχείρηση (startup business)**. Ο όρος νεοφυής αναφέρεται ουσιαστικά σε μια νεοσύστατη επιχείρηση η οποία βρίσκεται στα πρώτα στάδια λειτουργίας της. Οι νεοσύστατες επιχειρήσεις δημιουργούνται από έναν ή περισσότερους επιχειρηματίες που επιδιώκουν να αναπτύξουν ένα προϊόν ή μια υπηρεσία για το/την οποίο/α θεωρούν ότι υπάρχει ζήτηση. Αυτές οι επιχειρήσεις γενικά ξεκινούν με υψηλό κόστος και περιορισμένα έσοδα, γι' αυτό και αναζητούν κεφάλαια από διάφορες πηγές, όπως για παράδειγμα οι επενδυτές επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capitals)³.

Πολλές νεοφυείς επιχειρήσεις στρέφονται συχνά σε άλλες οικονομικές οντότητες για περισσότερη χρηματοδότηση, συμπεριλαμβανομένων της οικογένειας, των φίλων και των κεφαλαίων επιχειρηματικών συμμετοχών. Η τελευταία πηγή χρηματοδότησης πρόκειται για μια ομάδα επαγγελματιών επενδυτών που ειδικεύονται στη χρηματοδότηση νεοφυών επιχειρήσεων. Επιπροσθέτως, η λεγόμενη *πληθοχρηματοδότηση*, κοινώς γνωστή με τον αγγλικό όρο *crowdfunding*, αποτελεί έναν βιώσιμο τρόπο για πολλούς δυνητικούς, επίδοξους ή νέους επιχειρηματίες να έχουν πρόσβαση στα μετρητά που χρειάζονται για να προχωρήσουν στην επιχειρηματική τους διαδικασία. Με άλλα λόγια, το crowdfunding είναι η μέθοδος άντλησης μικρών ποσών χρηματικού κεφαλαίου από μεγάλο αριθμό ατόμων που εμπιστεύονται μια νεοσύστατη επιχείρηση για τη χρηματοδότηση μίας νέας επιχειρηματικής συμμετοχής (Mollick, 2014).

³ <https://www.forbes.com/advisor/investing/what-is-a-startup/#544a2a9a4c63>

Μετά την εξεύρεση των απαραίτητων κεφαλαίων, οι νεοφυείς επιχειρήσεις μπορούν να χρησιμοποιήσουν το αρχικό κεφάλαιο για να το επενδύσουν στην έρευνα και να αναπτύξουν τα επιχειρηματικά τους σχέδια (business plans). Η έρευνα αγοράς από τη μία πλευρά, βοηθά στον προσδιορισμό της ζήτησης για ένα προϊόν ή μια υπηρεσία, ενώ ένα ολοκληρωμένο επιχειρηματικό σχέδιο από την άλλη, περιγράφει την αποστολή, το όραμα και τους στόχους της επιχείρησης, καθώς και τις στρατηγικές διαχείρισης και μάρκετινγκ που επιδιώκει να υλοποιήσει (Delmar & Shane, 2003).

Σημαντικά οφέλη που προκύπτουν για έναν επιχειρηματία ή εργαζόμενο μέσα σε μία startup επιχείρηση περιλαμβάνουν τις μεγαλύτερες ευκαιρίες για μάθηση, αυξημένη υπευθυνότητα, ευέλικτο ωράριο εργασίας, χαλαρό εργασιακό περιβάλλον, αυξημένη αλληλεπίδραση με τους εργαζόμενους, καλά οφέλη στο χώρο εργασίας και την καινοτομία. Η εργασία σε νεοφυείς επιχειρήσεις μπορεί επίσης να είναι πιο ικανοποιητική, καθώς η καινοτομία είναι ευπρόσδεκτη και οι διευθυντές επιτρέπουν σε ταλαντούχους υπαλλήλους να δημιουργούν και να υλοποιούν ιδέες υπό ένα βαθμό επίβλεψης των προϊσταμένων τους (Salamzadeh & Kawamorita, 2015).

Ένα από τα κύρια μειονεκτήματα ωστόσο μιας startup είναι ο αυξημένος κίνδυνος μη ανταπόκρισης στην αποστολή της. Κι αυτό γιατί οι νέες επιχειρήσεις πρέπει να καταβάλλουν μεγάλη προσπάθεια και να αντλήσουν κεφάλαια προτού αρχίσουν να αποκομίζουν κέρδη. Ο κίνδυνος διακοπής λειτουργίας ή έλλειψης επαρκούς κεφαλαίου για τη συνέχιση των εργασιών της επιχείρησης πριν από την πραγματοποίηση κερδών είναι πάντα υπαρκτός (Salamzadeh & Kawamorita, 2015).

Στη πράξη, χαρακτηριστικό παράδειγμα ύπαρξης νεοφυών επιχειρήσεων αποτελεί η περιοχή Silicon Valley στις ΗΠΑ, η οποία είναι γνωστή για την ισχυρή της κοινότητα επιχειρηματικών κεφαλαίων και αποτελεί δημοφιλή τοποθεσία για συγκέντρωση νεοφυών επιχειρήσεων, αλλά ταυτόχρονα και είναι μία σημαντική πρόκληση για την εξέλιξή τους λόγω των υψηλών απαιτήσεων στη δημιουργία και τη καινοτομία (Kushida, 2015).

Παραδείγματα startup επιχειρήσεων τη δεκαετία του '90 ήταν όσες δημιουργούνταν στο διαδίκτυο και είχαν τη κατάληξη .com (dotcom). Το επιχειρηματικό τους κεφάλαιο ήταν εξαιρετικά εύκολο να αποκτηθεί κατά τη διάρκεια αυτής της περιόδου, λόγω της φρενίτιδας που είχε δημιουργηθεί μεταξύ των επενδυτών να κερδοσκοπούν σχετικά με την εμφάνιση των νέων αυτών επιχειρήσεων. Δυστυχώς, οι περισσότερες από αυτές τις διαδικτυακές νεοσύστατες επιχειρήσεις τελικά κατέρρευσαν λόγω σημαντικών ελαττωμάτων στα επιχειρηματικά τους

σχέδια, όπως η έλλειψη τρόπων διατήρησης της βιωσιμότητας τους. Επιχειρήσεις βέβαια όπως η Amazon και η eBay, που τότε ήταν σε πρώιμη φάση, επιβίωσαν με την εφαρμογή κατάλληλων στρατηγικών (Hirakubo & Friedman, 2002). Άλλα παραδείγματα νεοφυών επιχειρήσεων που έχουν σήμερα εδραιωθεί στο παγκόσμιο επιχειρηματικό περιβάλλον είναι στο χώρο της φιλοξενίας (Airbnb, CouchSurfing), τις υπηρεσίες φιλοξενίας αρχείων (Dropbox, Cloud κ.α.), τις υπηρεσίες κοινωνικής δικτύωσης (Facebook, Instagram, WhatsApp, Pinterest κ.α.), τις υπηρεσίες διαδικτυακής ενοικίασης ταινιών (Netflix, HBO κ.α.), κ.λπ.⁴

Κατά συνέπεια, η καινοτομία αποτελεί ένα πολύ σημαντικό χαρακτηριστικό των νεοφυών επιχειρήσεων και ένα από τα βασικά στοιχεία που πρέπει αυτές να πληρούν ώστε να δημιουργήσουν μία ανταγωνιστική θέση στον κλάδο δραστηριοποίησης τους.

1.7 Παράγοντες Επιχειρηματικής Επιτυχίας

Σήμερα, οι επιχειρηματίες συνειδητοποιούν ολοένα και περισσότερο την ανάγκη για ενέργειες που προάγουν την επιχειρηματικότητα, διασφαλίζοντας παράλληλα και την περιβαλλοντική βιωσιμότητα. Η βιώσιμη επιχειρηματικότητα έτσι αποτελείται από επιχειρηματικές δράσεις για τη βελτίωση του περιβάλλοντος και την προώθηση της κοινωνικής ευημερίας, αλλά και τη δημιουργία κερδών. Αντίστοιχα, στόχος είναι η έναρξη δράσεων και διαδικασιών που αναπτύσσουν κερδοφόρες ευκαιρίες και συμβάλλουν στη βιώσιμη ανάπτυξη (Lans et al., 2014).

Για να είναι επομένως αποτελεσματική και βιώσιμη η επιχειρηματικότητα, είναι απαραίτητη η ύπαρξη διαφόρων παραγόντων οι οποίοι έχουν διερευνηθεί στη βιβλιογραφία. Οι Tur-Portcar et al. (2018) μελετούν τους παράγοντες αυτούς και τους κατατάσσουν σε δύο κατηγορίες ως εξής:

A. Περιβαλλοντικοί και Επιχειρηματικοί Παράγοντες: Οικονομική ευημερία, περιβαλλοντική ακεραιότητα και κοινωνική βιωσιμότητα. Η οικονομική ευημερία αναφέρεται τόσο στην οικονομική ισχύ όσο και στην ύπαρξη διαφοροποίησης μέσω διαφόρων οδών (π.χ. τιμή, προϊόντα υψηλής ποιότητας και υπηρεσίες). Η περιβαλλοντική ακεραιότητα αναφέρεται στην προστασία του περιβάλλοντος, η οποία είναι απαραίτητη και για την προστασία των αναγκών των μελλοντικών γενεών. Τέλος, η κοινωνική βιωσιμότητα αναφέρεται στις διαδικασίες που διασφαλίζουν την κοινωνική υγεία και ευημερία των μελών μιας επιχείρησης ή ενός οργανισμού (Florea et al., 2013).

⁴ <https://startupsavant.com/successful-startup-companies>

B. Παράγοντες Συμπεριφοράς και Ανθρώπινων Σχέσεων: Γνωστικοί και παρακινητικοί παράγοντες, αξίες και ηθική και συναισθηματικοί παράγοντες. Όσον αφορά τα προσωπικά γνωρίσματα και τη συμπεριφορά, η κοινωνική γνωστική θεωρία (social cognitive theory) αντιλαμβάνεται τα άτομα ως παράγοντες και ενεργούς συντελεστές στην ανάπτυξη των συνθηκών που περιβάλλουν τη ζωή τους (Bandura, 2000). Τα "πιστεύω" στην προώθηση της βιωσιμότητας είναι στενά συνδεδεμένα με τις ατομικές αξίες και την ηθική συμπεριφορά. Αυτοί οι δύο παράγοντες παίζουν καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη συμπεριφορών και στον τρόπο με τον οποίο αναλαμβάνονται βιώσιμες δράσεις εκ μέρους των επιχειρηματιών. Οι αξίες παραπέμπουν σε κοινωνικές γνώσεις ανώτερης τάξης που διέπουν τον τρόπο με τον οποίο συμπεριφέρονται τα άτομα (Schwartz et al., 2009). Ομοίως, τα συναισθήματα παίζουν βασικό ρόλο στην επιρροή των επιχειρηματιών και των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Η ικανότητα αντιμετώπισης μιας αποτυχίας σχετίζεται με θετικά συναισθήματα (π.χ. χαρά, ευτυχία και ενθουσιασμό). Αυτά τα θετικά συναισθήματα βοηθούν τα άτομα να ανακάμψουν από τις δυσκολίες, φέρνοντας την επιχείρησή τους σε μια πιο επιτυχημένη πορεία και διπλασιάζοντας τις προσπάθειές τους για να εξασφαλίσουν τα μέγιστα οφέλη για την επιχείρησή τους (Bronfenbrenner, 1986).

Επιπρόσθετα, οι Handoyo et al. (2021) εξετάζουν τους κρίσιμους παράγοντες επιτυχίας (ΚΠΕ) για μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜΜΕ) της Ινδονησίας που έχουν πρόσβαση στις διεθνείς αγορές. Η μελέτη τους χρησιμοποίησε την θεωρία των πόρων (resource-based view - RBV), την θεωρία που βασίζεται στη γνώση (knowledge-based view - KBV) και τη θεωρία δικτύου (network view) ως θεωρητικό πλαίσιο για την αξιολόγηση των ΚΠΕ. Η θεωρία RBV δίνει έμφαση στη χρήση των πόρων από τις επιχειρήσεις ως εργαλείο για την επίτευξη βιώσιμου ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Οι πόροι αυτοί είναι εσωτερικοί πόροι, όπως τα υλικά και τα άυλα περιουσιακά στοιχεία που ανήκουν στις επιχειρήσεις. Οι πόροι των επιχειρήσεων, ιδιαίτερα των ΜΜΕ είναι σημαντικοί για την υποστήριξη της διαδικασίας διεθνοποίησής τους. Οι ΜΜΕ δεν μπορούν να ανταγωνιστούν τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις χωρίς επαρκείς πόρους και αυτό είναι ένας βασικός ΚΠΕ (Handoyo et al., 2021).

Η θεωρία KBV δίνει έμφαση στον ρόλο των μάντζερ και στη γνώση των ιδιοκτητών ως ΚΠΕ για την επέκταση των επιχειρήσεων στο εξωτερικό. Ο Bose (2016), με βάση αυτή τη θεωρία, υποστήριξε ότι η διεθνής εμπειρία, η ικανότητα καινοτομίας και η γνώση της αγοράς είναι τα κλειδιά για μία επιτυχημένη διεθνοποίηση, ενώ οι Mejri & Umamoto (2010) πρότειναν δύο βασικούς τύπους γνώσης που καθορίζουν τη διαδικασία διεθνοποίησης των ΜΜΕ ως ΚΠΕ: τη γνώση της αγοράς και τη βιοματική γνώση (experiential knowledge).

Η θεωρία του δικτύου τονίζει ότι η διεθνοποίηση των επιχειρήσεων καθοδηγείται από τους δεσμούς και τις σχέσεις μεταξύ των μάνατζερ ή των ιδιοκτητών ΜΜΕ και των μελών των δικτύων. Η θεωρία δικτύων υποθέτει ότι οι αλληλεπιδράσεις με διάφορα μέρη παρέχουν στις ΜΜΕ πρόσβαση στη γνώση που επηρεάζει την ικανότητά τους να επεκταθούν σε αγορές. Μέσα στα δίκτυα, οι ΜΜΕ αναπτύσσουν σχέσεις με διάφορα μέρη, όπως καταναλωτές, προμηθευτές, ανταγωνιστές, κρατικές υπηρεσίες, διανομείς, χρηματοπιστωτικά ιδρύματα, συναδέλφους και οικογένειες που υποστηρίζουν τη λειτουργία τους (Handoyo et al., 2021).

Τα ευρήματα της έρευνας αυτής έδειξαν ότι η γνώση της διεθνούς αγοράς, η ικανότητα καινοτομίας, η επάρκεια και ορθή αξιοποίηση των πόρων, η γνώση της τεχνολογίας αλλά και η θεσμική δικτύωση είναι κρίσιμοι παράγοντες επιτυχίας για τη διεθνοποίηση των ΜΜΕ στην Ινδονησία (Handoyo et al., 2021). Επίσης, σύμφωνα με έρευνα των Gyimah et al. (2020) αλλά και των Adeola et al. (2021) το κεφάλαιο μιας επιχείρησης και η ικανότητα χρηματοδότησης, ο επιχειρηματικός σχεδιασμός, ο χρηματοοικονομικός έλεγχος, οι μέθοδοι μάρκετινγκ και οι κατευθύνσεις από επιχειρηματικούς συμβούλους μπορούν να αποτελέσουν κρίσιμους παράγοντες επιχειρηματικής επιτυχίας.

Τέλος, το εξωτερικό μάκρο και μικρο περιβάλλον μιας επιχείρησης μπορεί να αποτελέσει κρίσιμο παράγοντα επιτυχίας μιας επιχειρηματικής δράσης. Πιο συγκεκριμένα, όσον αφορά το πρώτο, μια περίοδος οικονομικής άνθησης, ένα ευνοϊκό πολιτικό περιβάλλον, η επάρκεια παραγωγικών συντελεστών και τεχνολογίας αλλά και η ευνοϊκή στάση του κοινωνικού συνόλου ως προς ένα προϊόν/υπηρεσία μπορούν να συμβάλουν καθοριστικά στην επιχειρηματική επιτυχία. Σε σχέση με το μικρο περιβάλλον, η απουσία εμποδίων εισόδου σε έναν κλάδο και η έλλειψη υποκατάστατων, η επάρκεια προμηθευτών καθώς και ο ανταγωνισμός μπορούν επίσης να αποτελέσουν κρίσιμους παράγοντες επιχειρηματικής επιτυχίας (Γεωργόπουλος, 2020).

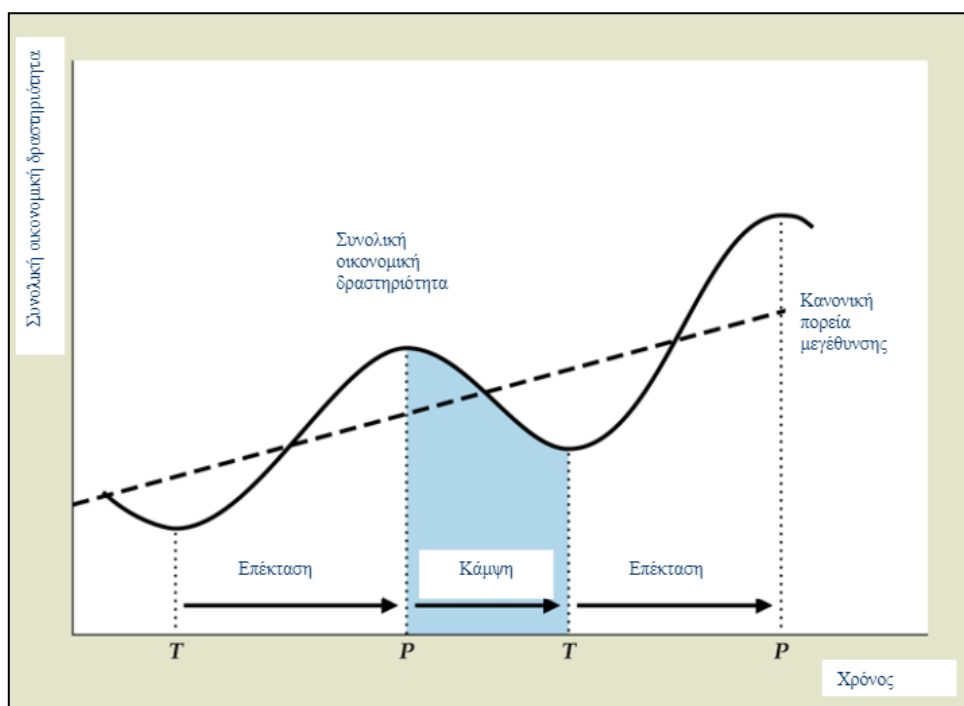
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2 - ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΣΕ ΠΕΡΙΟΔΟΥΣ ΚΡΙΣΗΣ

2.1 Οικονομική Κρίση: Έννοια, αίτια, επιπτώσεις

Η επιβίωση ενός ανθρώπου, μιας οικογένειας, ενός νοικοκυριού, μιας επιχείρησης, ακόμη και ενός κράτους ή μίας χώρας με την πάροδο του χρόνου, περνάει μέσα από στάδια ή φάσεις που δεν είναι ίδιες μεταξύ τους. Έτσι, υπάρχουν φάσεις όπου μία επιχείρηση για παράδειγμα, αντιμετωπίζει αυξημένη οικονομική δραστηριότητα, η οποία μεταφράζεται σε αυξημένη κερδοφορία, ανταγωνιστικότητα στην αγορά, ικανοποιητική κάλυψη των υποχρεώσεων και των αναγκών της, ικανοποίηση πελατών, αυξημένη φήμη κ.α.. Η κατάσταση αυτή στο πεδίο των Επιχειρηματικών Οικονομικών Κύκλων (Business Economic Cycles) ονομάζεται **οικονομική άνθηση (economic boom)** (Abel et al., 2010; Mankiw & Taylor, 2010).

Σε άλλες πάλι φάσεις, μία επιχείρηση έρχεται αντιμέτωπη με μείωση της ευημερίας και της οικονομικής δραστηριότητας της, δηλαδή μείωση στη κερδοφορία της, στον βαθμό ικανοποίησης των πελατών της, στην αδυναμία κάλυψης βασικών αναγκών της κ.λπ.. Τότε, η κατάσταση αυτή λέγεται **οικονομική ύφεση (economic recession)**. Όταν η μειωμένη αυτή οικονομική δραστηριότητα δεν είναι προσωρινή αλλά διαρκεί για ένα σχετικά μεγάλο χρονικό διάστημα, τότε η επιχείρηση, το νοικοκυριό, το κράτος, η χώρα κ.ο.κ. αντιμετωπίζει **οικονομική κρίση (economic crisis)**. Οι παράγοντες που συμβάλλουν σε μία οικονομική άνθηση ή ύφεση/κρίση ποικίλλουν και η επίδραση που ασκεί ο καθένας έχει διαφορετικό αντίκτυπο στην οικονομική δραστηριότητα (Abel et al., 2010; Mankiw & Taylor, 2010).

Η σχηματική απεικόνιση ενός οικονομικού κύκλου μπορεί να φανεί στο ακόλουθο Σχήμα 3. Σύμφωνα με αυτό, η οικονομική άνθηση οδηγεί σε *επέκταση* της οικονομικής δραστηριότητας ($T \rightarrow P$) ενώ η οικονομική ύφεση σε μία *κάμψη* αυτής ($P \rightarrow T$). Παρά τις αλληπάλληλες αυξομειώσεις, η γενική τάση είναι ότι η συνολική οικονομική δραστηριότητα αυξάνεται με την πάροδο του χρόνου. Έτσι, ο οικονομικός κύκλος σε αυτό το διάγραμμα παριστάνεται είτε από τις δύο διαδοχικές κορυφές άνθησης ($P \rightarrow P$) είτε από τις δύο διαδοχικές κοίλες φάσεις ύφεσης ($T \rightarrow T$).



Σχήμα 3: Οικονομική Ανθήση και Ύφεση σύμφωνα με τη θεωρία των οικονομικών κύκλων **Πηγή:** Abel et al. (2010), σ. 534

Ένας ενδιαφέρον ορισμός σχετικά με την οικονομική κρίση δίνεται από τον Χριστοδουλάκη (2012, σ. 37), ο οποίος ορίζει την οικονομική κρίση ως «*την κατάσταση εκείνη όπου η «σπάνις» των μέσων ικανοποίησης μειώνεται μαζικά, ραγδαία και απροειδοποίητα και αυτό οδηγεί σε αναστατώσεις και ανατροπές μεγάλης έκτασης*». Έτσι, η οικονομική κρίση με βάση αυτόν τον ορισμό αποτελεί απότομη και ραγδαία μείωση του βιοτικού επιπέδου της κοινωνίας και αυτό επιφέρει έντονες διαταραχές και αστάθεια στην οικονομική δραστηριότητα.

Σύμφωνα με τον ίδιο συγγραφέα, παρέχονται ενδιαφέροντα στοιχεία σχετικά με τις κύριες κατηγορίες στις οποίες χωρίζεται μια οικονομική κρίση οι οποίες είναι δύο (Χριστοδουλάκης, 2012):

- A. Κρίσεις από τη μεριά της παραγωγής (ή της προσφοράς)
- B. Κρίσεις από τη μεριά του εισοδήματος (ή της ζήτησης)

Με βάση την πρώτη κατηγορία, μία οικονομική κρίση προκαλείται όταν υπάρχουν διαταραχές στο μέρος της οικονομίας που αφορά την παραγωγή ή προσφορά αγαθών και υπηρεσιών από τις επιχειρήσεις προς τα νοικοκυριά και τους καταναλωτές. Η κρίση αυτή, σε μακροοικονομικό επίπεδο, προκαλείται από μία απότομη μείωση του επιπέδου παραγωγής μίας χώρας, η οποία με τη σειρά της οδηγεί σε αισθητή μείωση της απασχόλησης, του εισοδήματος και αύξηση της

ανεργίας. Έχουν καταγραφεί ιστορικά διάφορα είδη οικονομικών κρίσεων οι οποίες προέρχονται από τη μεριά της προσφοράς και αυτές είναι:

- 1) κρίσεις από **φυσικές καταστροφές** (π.χ. πλημμύρες, ξηρασία, λοιμοί, ραδιενέργεια εξαιτίας χημικών πολέμων κ.λπ.), οι οποίες επηρεάζουν ευπαθή προϊόντα της οικονομίας όπως είναι τα αγροτικά προϊόντα,
- 2) κρίσεις από **αδυναμία διοικητικής μεταχείρισης** σε θέματα οργάνωσης της παραγωγής και διανομής τροφίμων (π.χ. λιμός στην Ιρλανδία το 1845 εξαιτίας εμφάνισης περονόσπορου στη πατάτα, λιμός στην Ελλάδα το 1943 εξαιτίας της γερμανικής κατοχής),
- 3) κρίσεις από **τεχνολογικές καταστροφές**, οι οποίες οδηγούν σε μείωση της παραγωγικότητας και αποδοτικότητας των παραγωγικών συντελεστών της επιχείρησης. Χαρακτηριστικά παραδείγματα αποτελούν η διαρροή μεγάλης ποσότητας αερίου στην ατμόσφαιρα από το εργοστάσιο της εταιρείας Union Carbide στο Μποπάλ της Ινδίας (Δεκέμβριος 1984), που είχε σαν αποτέλεσμα το θάνατο πολλών εργαζομένων του εργοστασίου, το πυρηνικό ατύχημα στο Τσερνομπίλ της Ουκρανίας το 1986 και το πυρηνικό ατύχημα στη Φουκουσίμα της Ιαπωνίας το 2011.
- 4) κρίσεις από **μαζική μείωση της διαθεσιμότητας των παραγωγικών συντελεστών**, οι οποίες αναφέρονται στη μετανάστευση εργασίας, κεφαλαίου και άλλων πόρων της εγχώριας οικονομίας στο εξωτερικό εξαιτίας μη ευνοϊκών συνθηκών ή στη καταστροφή μέρους αυτών. Χαρακτηριστικά τέτοια παραδείγματα αποτελούν η καταστροφή εργοστασίων στη Γερμανία από βομβαρδισμούς το 1944, η σφαγή των Ουγενότων στη Γαλλία τον 17ο αιώνα, γενοκτονίες διαφόρων λαών (Εβραίων, Αρμενίων, Ποντίων κ.α.), κ.λπ.

Από τη μεριά των κρίσεων ζήτησης, αυτές προέρχονται από μία αισθητή μείωση της αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών που αγοράζουν αγαθά και υπηρεσίες από τις επιχειρήσεις. Με άλλα λόγια, προέρχονται από τη ραγδαία μείωση του εισοδήματος των καταναλωτών, που με τη σειρά του οδηγεί σε μείωση των αγαθών και υπηρεσιών που πωλούνται στην οικονομία. Υπάρχουν κι εδώ τέσσερα είδη κρίσεων ζήτησης οι οποίες έχουν παρατηρηθεί ιστορικά και αυτές είναι οι εξής:

- 1) κρίσεις **υπερπληθωρισμού (hyperinflation)**. Αυτές λαμβάνουν χώρα όταν ένα κράτος αδυνατεί να καλύψει τις δημόσιες δαπάνες του με την επιβολή φορολογίας, γι' αυτό και καταφεύγει στην μαζική έκδοση νέου χρήματος, μέσα από μία κεντρική τράπεζα. Αυτή η επιλογή όμως αυξάνει υπερβολικά τη ρευστότητα και τις συναλλαγές στην οικονομία,

αυξάνοντας αναλόγως και τις τιμές των αγαθών και υπηρεσιών. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα τη νομισματική διάβρωση και την εξωφρενική γενική άνοδο των τιμών (υπερ-πληθωρισμός). Ιστορικά, ο υπερπληθωρισμός από την μαζική έκδοση χρήματος παρατηρήθηκε στη Γερμανία το 1922-1923 και στις χώρες της Λατινικής Αμερικής τη δεκαετία του '80. Υπήρξαν όμως και περιπτώσεις υπερπληθωρισμού είτε από παραχάραξη του νομίσματος (αυτοκράτορας Διοκλητιανός στη Ρώμη (284-305 μ.Χ.), Μεγάλη Βρετανία (1690)) είτε από υποτίμηση του εγχώριου νομίσματος (Λατινική Αμερική ('80), Ασιατική Κρίση (1997)).

- 2) κρίσεις από *κατάρρευση της αξίας άυλων στοιχείων*, εξαιτίας της τοποθέτησης σημαντικού μέρους των περιουσιακών στοιχείων από νοικοκυριά, επιχειρήσεις, επενδυτές κ.λπ. σε άυλες αξίες (ομόλογα, μετοχές κ.α.), βασιζόμενοι στις προσδοκίες μελλοντικών κερδών (δημιουργία "φούσκας"). Τέτοιες κρίσεις έχουν προκύψει ιστορικά από κατάρρευση χρηματιστηριακών αξιών (Μεγάλη Κρίση του 1929, ελληνική χρηματιστηριακή κρίση (1999), αμερικανική χρηματοπιστωτική κρίση 2007-2008) και ομολόγων (Ρωσία (1998), Ελλάδα (2010)).
- 3) κρίσεις από *κατάρρευση της αξίας εμπράγματων στοιχείων*, κατά ανάλογο τρόπο όπως και με τα άυλα στοιχεία. Τέτοιες κρίσεις έχουν προκύψει ιστορικά είτε από δήμευση της περιουσίας των οφειλετών (Ρωσική Επανάσταση (1917), κρίση του Σουέζ στην Αίγυπτο (1956)), είτε από δημιουργία φούσκας στα ακίνητα (κρίση ενυπόθηκων δανείων 2007-2008 στις ΗΠΑ).
- 4) κρίσεις από *χρεοκοπία τραπεζών*, είτε από τη μεριά της ανεπάρκειας καταθέσεων (Μεγάλη Κρίση του 1929, Αργεντινή (2001)), είτε από τη μεριά της ανεπάρκειας ταμειακών διαθεσίμων και χρημάτων από τις χορηγήσεις τους (χρεοκοπία Lehman Brothers, 2008).

Γενικότερα, η οικονομική κρίση μπορεί να οφείλεται σε εξωγενείς παράγοντες όπως σε παγκόσμιες χρηματοπιστωτικές κρίσεις, πολέμους, φυσικές καταστροφές, πανδημίες ή σε ενδογενείς όπως το δημόσιο χρέος, τα δημοσιονομικά ελλείμματα (Δρεττάκης, 2011), οι υπέρογκες καταναλωτικές δαπάνες χωρίς μακροπρόθεσμο όφελος και οι μεταβιβάσεις δημοσίου χρήματος (Λυγερός, 2011), οι πολυάριθμες εισαγωγές και δάνεια, η διαφθορά και το κομματικό κράτος, η φοροδιαφυγή (Αργεΐτης, 2011).

Αποτέλεσμα της οικονομική κρίσης είναι η αδυναμία δανεισμού ή ο δανεισμός με πολύ υψηλό επιτόκιο, η μείωση των επενδύσεων, η διαρκής ύφεση, η αύξηση της ανεργίας, η μείωση της αγοραστικής δύναμης και κατ' επέκταση της συνολικής ζήτησης, ενώ ταυτόχρονα μειώνεται και

η προσφορά, συρρικνώνοντας σημαντικά το ΑΕΠ μιας χώρας και εκτινάσσοντας τις τιμές (στασιμοπληθωρισμός).

Κατά συνέπεια, προκύπτει ότι η οικονομική κρίση εμφανίζεται με διάφορες μορφές και με διαφορετική ένταση κάθε φορά ανάλογα με τον χώρο, τον χρόνο και το μέγεθος της σοβαρότητας της. Τη σημερινή εποχή μάλιστα όπου κυριαρχεί ένα παγκοσμιοποιημένο οικονομικό σύστημα (διασύνδεση τραπεζών, παγκόσμιο εμπόριο, διεθνείς επενδύσεις, παγκόσμιες χρηματιστηριακές αγορές), η αλληλεξάρτηση των οικονομιών σε όλο τον πλανήτη είναι τόσο έντονη ώστε μία διαταραχή σε μία χώρα να προκαλεί διαταραχή και στις υπόλοιπες χώρες του οικονομικού συστήματος (Χριστοδουλάκης, 2012). Μέσα από αυτό το πλαίσιο, μπορεί να γίνει αντιληπτό ότι και το επιχειρηματικό περιβάλλον δέχεται σημαντικές επιδράσεις από μία οικονομική κρίση, περιορίζοντας τις ευκαιρίες για καινοτομία και επιχειρηματικότητα λόγω ανεπάρκειας (χρηματικών) πόρων και αβεβαιότητας (Καραγιάννης & Μπακούρος, 2010) αλλά δημιουργώντας παράλληλα και σημαντικές προκλήσεις.

2.2 Η παγκόσμια οικονομική κρίση του 2007-2008

Αν και με την έλευση του 21ου αιώνα έχουν πραγματοποιηθεί διαφόρων ειδών κρίσεις ανά τον κόσμο, ωστόσο η ιδιαίτερα σοβαρή οικονομική κρίση που βίωσε η παγκόσμια οικονομία ήταν η χρηματοπιστωτική κρίση που ξέσπασε στις ΗΠΑ την περίοδο 2007-2008 και στη συνέχεια εξαπλώθηκε και στον υπόλοιπο κόσμο. Η περίοδος που προηγήθηκε της κρίσης χαρακτηρίστηκε για τη χώρα από μεγάλη οικονομική ανάπτυξη και πρόοδο της τεχνολογίας, όπως άλλωστε συνέβη και στις περισσότερες χώρες της Ευρώπης. Η πλειοψηφία πολλών οικονομικών αναλυτών από ΗΠΑ και Ευρώπη, είχε προβλέψει από το 2005 ότι για τα έτη 2008-2009, η οικονομική μεγέθυνση και η ανάπτυξη θα συνεχίσουν να κινούνται σε ανοδικά επίπεδα και αυτό θα οδηγήσει σε μεγαλύτερες αυξήσεις στην κατανάλωση και τις επενδύσεις. (Mankiw & Taylor, 2010β). Ωστόσο, η χρηματοπιστωτική κρίση την περίοδο 2007-2008 άλλαξε εντελώς τα δεδομένα.

Ήδη από τον Ιούνιο του 2003, η Ομοσπονδιακή Τράπεζα των ΗΠΑ Federal Reserve Bank (Fed), όντας αντιμέτωπη με το ξέσπασμα μιας φούσκας εταιρικών σκανδάλων νεοφυών επιχειρήσεων στο Διαδίκτυο (dotcom bubble) αλλά και τις τρομοκρατικές επιθέσεις της 11ης Σεπτεμβρίου 2001 στους Δίδυμους Πύργους, αποφάσισε να μειώσει το επιτόκιο των ομοσπονδιακών κεφαλαίων από 6,5% τον Μάιο του 2000 σε 1% τον Ιούνιο του 2003. Ο στόχος της ήταν να τονώσει την οικονομία με τη διάθεση χρημάτων σε επιχειρήσεις και καταναλωτές σε τιμές

ευκαιρίας. Το αποτέλεσμα ήταν μια ανοδική πορεία στις τιμές των κατοικιών καθώς οι δανειολήπτες εκμεταλλεύτηκαν τα χαμηλά επιτόκια των στεγαστικών δανείων, ακόμη και οι δανειολήπτες με μεγάλο πιστωτικό κίνδυνο (subprime borrowers). Στη συνέχεια, οι τράπεζες πουλούσαν αυτά τα δάνεια σε τράπεζες της Wall Street, οι οποίες τα μετέτρεπαν σε χρηματοοικονομικά μέσα χαμηλού κινδύνου, όπως τις εγγυημένες δανειακές υποχρεώσεις (CDOs). Σύντομα αναπτύχθηκε μια μεγάλη δευτερογενής αγορά για τη δημιουργία και τη διανομή δανείων στους δανειολήπτες με μεγάλο πιστωτικό κίνδυνο (Dalio, 2018, Μέρος 2ο, σ. 55).

Έτσι, από τη περίοδο 2004-2007, στις ΗΠΑ δημιουργήθηκε μια «φούσκα» η οποία αποτελούνταν από συσσωρευμένο δημόσιο χρέος, μεγάλα επίπεδα οικονομικής ανάπτυξης και αυξήσεις στις αποδόσεις χρηματοοικονομικών κεφαλαίων. Ειδικότερα, το δημόσιο χρέος της αμερικανικής οικονομίας αυξήθηκε κατά 38% του ΑΕΠ κατά τη διάρκεια της φούσκας και λίγο πριν το ξέσπασμα της κρίσης αυξήθηκε δραματικά στο 349% του ΑΕΠ. Επιπλέον, οι εισροές επενδύσεων ήταν σε υψηλά επίπεδα, κατά μέσο όρο γύρω στο 8% του ΑΕΠ, γεγονός που συνέβαλε στη χρηματοδότηση του ελλείμματος του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών στο 6% του ΑΕΠ (Dalio, 2018, Μέρος 2ο, σ. 55).

Τελικά, τα επιτόκια δανεισμού άρχισαν και πάλι να αυξάνονται και η ιδιοκατοίκηση έφτασε σε σημείο κορεσμού. Η Fed άρχισε να αυξάνει τα επιτόκια τον Ιούνιο του 2004 και δύο χρόνια αργότερα το επιτόκιο των ομοσπονδιακών κεφαλαίων είχε φτάσει στο 5,25%, όπου παρέμεινε μέχρι τον Αύγουστο του 2007⁵. Έγινε φανερό έτσι ότι οι χρηματοπιστωτικές αγορές δεν μπορούσαν να αντιμετωπίσουν την κρίση που δημιουργήθηκε από τους χαμηλής φερεγγυότητας δανειολήπτες (subprime δανειολήπτες) και ότι τα προβλήματα αντηχούσαν πολύ πέρα από τα σύνορα των ΗΠΑ λόγω της αλληλεξάρτησης των οικονομιών. Αδυνατώντας πλέον οι δανειολήπτες αυτοί να ανταποκριθούν στις υψηλότερες τιμές των επιτοκίων, έφτασαν σε σημείο που να γίνεται αθέτηση (default) των δανειακών τους υποχρεώσεων, προκαλώντας τεράστιες ζημιές στο χρηματοπιστωτικό σύστημα. Η αγγλική τράπεζα Northern Rock χρειάστηκε να απευθυνθεί στην Τράπεζα της Αγγλίας για έκτακτη χρηματοδότηση λόγω προβλήματος ρευστότητας ενώ τον Οκτώβριο του 2007, η ελβετική τράπεζα UBS έγινε η πρώτη μεγάλη τράπεζα που ανακοίνωσε ζημιές ύψους 3,4 δις \$ από επενδύσεις που σχετίζονται με την subprime αγορά (Hanson & Essenburg, 2014).

⁵ <https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/openmarket.htm>

Μέχρι τον χειμώνα του 2008, η οικονομία των ΗΠΑ βρισκόταν σε ύφεση και, καθώς οι προσπάθειες αύξησης της ρευστότητας των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων συνεχίζονταν (εκποιήσεις περιουσιακών στοιχείων κ.λπ.), τα χρηματιστήρια σε όλο τον κόσμο άρχισαν να καταρρέουν με αποκορύφωμα την χρεοκοπία της τράπεζας Lehman Brothers τον Σεπτέμβριο του 2008, που για πολλούς χαρακτηρίζεται ως η αρχή των επιπτώσεων της χρηματοπιστωτικής κρίσης. Εκατομμύρια Αμερικανοί ιδιοκτήτες κατοικιών βρέθηκαν να χρωστούν περισσότερα για τα στεγαστικά δάνειά τους από όσα άξιζαν τα σπίτια τους, κάτι που κόστισε σε πολλούς τις δουλειές τους, τις αποταμιεύσεις τους, ακόμη και τα σπίτια τους⁶.

Η ανάκαμψη της οικονομίας των ΗΠΑ ξεκίνησε στις αρχές του 2009 μετά την ψήφιση του προγράμματος διάσωσης της Wall Street, το οποίο διατήρησε τις τράπεζες σε λειτουργία και σιγά-σιγά ώθησε σε επανεκκίνηση την οικονομία, ωστόσο οι οικονομικές επιπτώσεις για έναν μεγάλο αριθμό ατόμων, νοικοκυριών, επιχειρήσεων και κρατών ήταν καταστροφικές (Dharmasankar & Mazumder, 2016).

2.3 Η παγκόσμια υγειονομική κρίση του 2019-2020

Σχεδόν μία δεκαετία μετά το ξέσπασμα της παγκόσμιας χρηματοπιστωτικής κρίσης στις ΗΠΑ, στην ιστορία καταγράφεται μία δεύτερη παγκόσμια κρίση, αυτή τη φορά υγειονομικής φύσεως και προερχόμενη από την Κίνα. Ο λόγος φυσικά για την τρέχουσα πανδημία του νέου κορωνοϊού (COVID-19), η οποία είχε και εξακολουθεί να έχει σημαντικές οικονομικές και κοινωνικές επιπτώσεις.

Η νέα αυτή ασθένεια καταγράφηκε για πρώτη φορά στην πόλη Ουχάν της Κίνας τον Δεκέμβριο του 2019 και στη συνέχεια εξαπλώθηκε παγκοσμίως για να γίνει η 5η κατά σειρά τεκμηριωμένη πανδημία, από την πανδημία γρίπης του 1918. Τα πρώτα επίσημα κρούσματα του COVID-19 καταγράφηκαν στις 31 Δεκεμβρίου 2019, όταν ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας (ΠΟΥ) ενημερώθηκε για κρούσματα πνευμονίας στη πόλη Ουχάν της Κίνας, χωρίς γνωστή αιτία. Στις 7 Ιανουαρίου, οι κινεζικές αρχές εντόπισαν έναν νέο κορωνοϊό, με την προσωρινή ονομασία 2019-nCoV, ως την αιτία αυτών των κρουσμάτων. Εβδομάδες αργότερα, ο ΠΟΥ κήρυξε το ταχέως εξαπλούμενο ξέσπασμα του COVID-19 ως Κίνδυνο για τη Δημόσια Υγεία Διεθνούς Ανησυχίας στις 30 Ιανουαρίου 2020. Ωστόσο, μόλις τον επόμενο μήνα, στις 11 Φεβρουαρίου ο νέος ιός έλαβε την επίσημη ονομασία του ως COVID-19.

⁶ ό.π.

Για την αντιμετώπιση της πανδημίας, ελήφθησαν αυστηρά μέτρα σε όλο τον κόσμο. Η κοινωνική αποστασιοποίηση (social distancing) και οι ταξιδιωτικοί περιορισμοί άρχισαν να τίθενται σε ισχύ τον Μάρτιο, μαζί με διάφορες συμβουλευτικές τεχνικές για σωστή διατήρηση της ατομικής υγιεινής. Ωστόσο, αυτά τα μέτρα εφαρμόστηκαν απλώς για να επιβραδύνουν την εξάπλωση του ιού και όσο τα κρούσματα και οι θάνατοι αυξάνονταν, οι υγειονομικοί περιορισμοί γινόντουσαν όλο και πιο αυστηροί. Έγινε έτσι αντιληπτό από την επιστημονική/ιατρική κοινότητα ότι για να ξεπεραστεί η νέα αυτή πανδημία, έπρεπε να αναπτυχθεί ένα εμβόλιο. Σε συνδυασμό δε και με την εμφάνιση πολλών μεταλλάξεων του ιού (Λάμδα, Άλφα, Όμικρον), οι οποίες αύξησαν σημαντικά την ταχύτητα μετάδοσης του και την απότομη αύξηση των κρουσμάτων και των θανάτων, η ανάπτυξη ενός εμβολίου ήταν απαραίτητη για την υγειονομική "θωράκιση" του παγκόσμιου πληθυσμού⁷.

Μέχρι τις 3 Ιουνίου 2020, είχαν καταγραφεί παγκοσμίως 6.416.828 επιβεβαιωμένα κρούσματα COVID-19 και 382.867 θάνατοι. Η αμερικανική ήπειρος ήταν το επίκεντρο της πανδημίας με περισσότερα από 3 εκατομμύρια κρούσματα – κυρίως λόγω του ταχέως αυξανόμενου αριθμού επιβεβαιωμένων κρουσμάτων στη Λατινική Αμερική, η οποία φιλοξενεί περισσότερα από τα μισά νέα κρούσματα παγκοσμίως. Αυτή η κατάσταση έγινε πιο δραματική στη συνέχεια καθώς πολλές χώρες επανεκκίνησαν τις οικονομικές δραστηριότητες τους μετά από μήνες περιοριστικών μέτρων, γεγονός που υποδηλώνει μια επιδείνωση τόσο της επιδημιολογικής όσο και της κοινωνικοοικονομικής τους κατάστασης βραχυπρόθεσμα έως μεσοπρόθεσμα (United Nations, 2020).

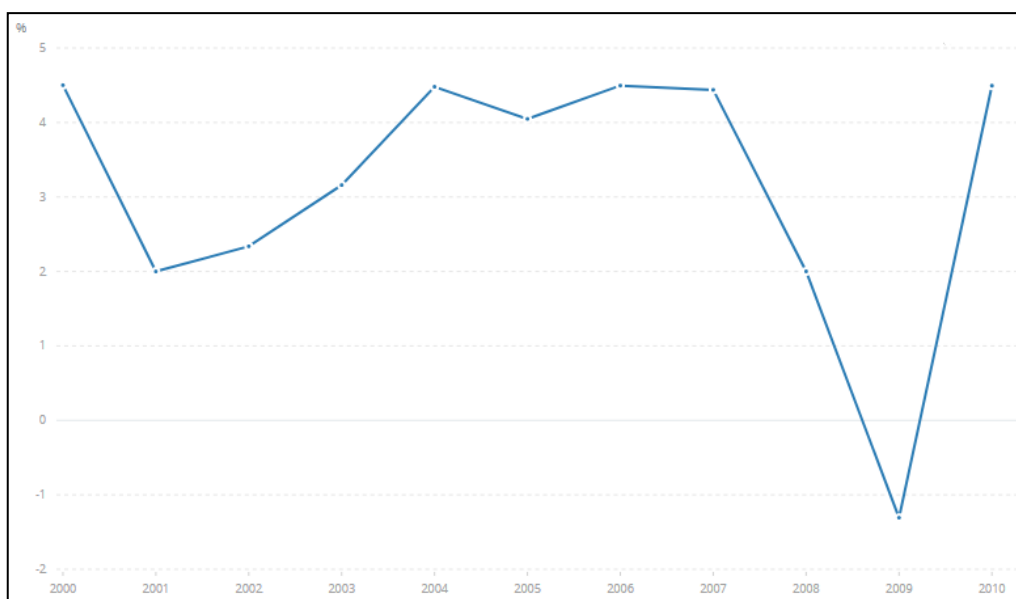
2.4 Η παγκόσμια επιχειρηματικότητα κατά τη διάρκεια της οικονομικής και της υγειονομικής κρίσης

Κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης, η οικονομία των ΗΠΑ έχασε περισσότερες από 8 εκατομμύρια θέσεις εργασίας κατά τη διάρκεια της ύφεσης του Δεκεμβρίου του 2007. Το ποσοστό ανεργίας αυξήθηκε σε πάνω από 10%, το οποίο ήταν διπλάσιο από ότι ήταν στην αρχή της ύφεσης. Παράλληλα, οι κατασχέσεις κατοικιών αυξήθηκαν επίσης ραγδαία τα τελευταία χρόνια. Ήδη σε ένα διάστημα του Μαΐου 2010, υπήρξαν 323.000 αιτήσεις πλειστηριασμού, που αντιπροσώπευε το 0,25% του συνόλου των κατοικιών στις ΗΠΑ (Fairlie, 2011).

Μπορούμε σε αυτό το σημείο να δούμε σε παγκόσμιο επίπεδο (βλ. Γράφημα 1 παρακάτω) ότι το παγκόσμιο ΑΕΠ σε όρους ρυθμού ανάπτυξης (%), μειώθηκε αισθητά από 4,44% το 2007 σε 2,001% το 2008 και -1,3% το 2009, υποδηλώνοντας τη σημαντική επίπτωση της οικονομικής

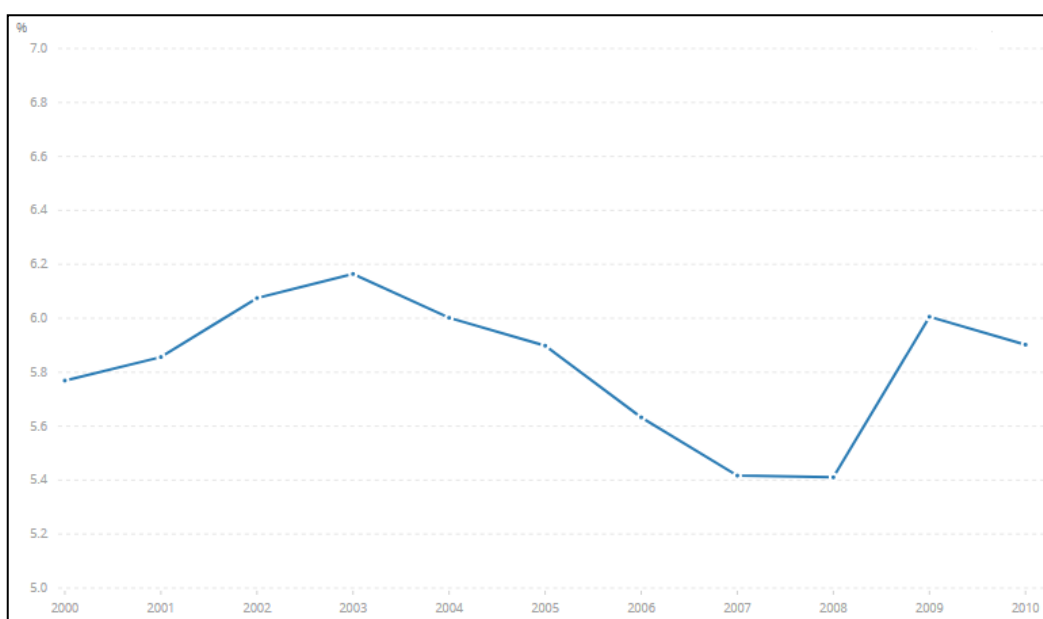
⁷ <https://www.news-medical.net/health/History-of-COVID-19.aspx>

κρίσης στον παγκόσμιο πλούτο της οικονομίας. Το 2010, εξαιτίας των διαφόρων μεταρρυθμίσεων και μέτρων αναδιάρθρωσης, ο ρυθμός ανάπτυξης επέστρεψε στα επίπεδα του 2007 (4,5% περίπου).



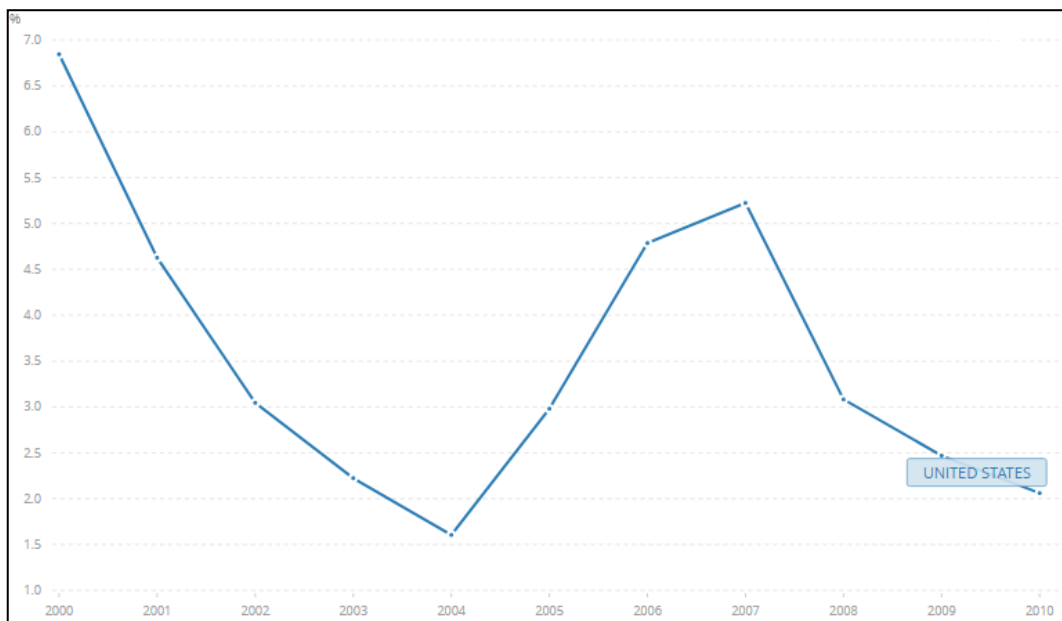
Γράφημα 1: Εξέλιξη του ρυθμού ανάπτυξης του παγκόσμιου ΑΕΠ, 2000-2010. **Πηγή:** World Bank.

Επίσης, το παγκόσμιο ποσοστό ανεργίας (βλ. Γράφημα 2), τη περίοδο πριν της κρίσης παρουσιάζεται αρχικά ανοδικό φτάνοντας στο 6,2% περίπου το 2003 και στη συνέχεια μειώθηκε σταδιακά φτάνοντας στο 4,1% το 2008. Το 2009 αυξήθηκε απότομα στο 6% ενώ το 2010 μειώθηκε ελαφρώς στο 5,9%.



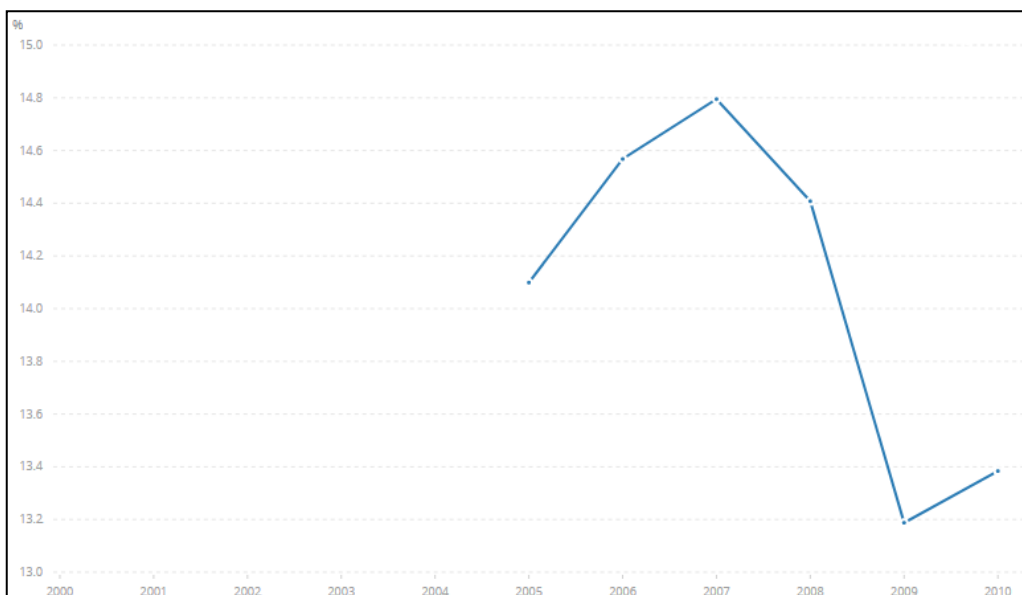
Γράφημα 2: Εξέλιξη του παγκόσμιου ποσοστού ανεργίας, 2000-2010. **Πηγή:** World Bank.

Εξίσου σημαντική επίπτωση είχε η κρίση και στα πραγματικά επιτόκια για τις ΗΠΑ (βλ. Γράφημα 3), ένδειξη ότι τα επιτόκια τείνουν να μειώνονται κατά τη διάρκεια της κρίσης καθώς οι κυβερνήσεις λαμβάνουν μέτρα για να μετριάσουν την ύφεση της οικονομίας και να τονώσουν την ανάπτυξη μέσα από τη προσέλκυση επενδύσεων. Όπως βλέπουμε, τα πραγματικά επιτόκια στις ΗΠΑ, από 5,2% το 2007 μειώθηκαν σε 2,061% το 2010. Βέβαια κάθοδος υπήρξε και τη περίοδο πριν την κρίση (6,84% το 2000 σε 1,6% το 2004) και έπειτα αύξηση στο 5,2% το 2007, εξαιτίας των μεταρρυθμίσεων στις ΗΠΑ που επέτρεπαν την προσέλκυση νέων επενδύσεων για την τόνωση της εθνικής οικονομίας.



Γράφημα 3: Εξέλιξη του πραγματικού επιτοκίου (%) στις ΗΠΑ, 2000-2010. **Πηγή:** World Bank.

Στο δημοσιονομικό κομμάτι, είναι φανερό και η μείωση στο ύψος των φορολογικών εσόδων σε παγκόσμιο επίπεδο (βλ. Γράφημα 4) καθώς, ενώ από το 2005 μέχρι το 2007 υπάρχει αύξηση φτάνοντας κοντά στο 15% του ΑΕΠ, το 2009 μειώθηκε στο 13,2% με μικρή τάση ανόδου το 2010. Αυτή η μείωση στα φορολογικά έσοδα συνεπάγεται και αύξηση στα δημοσιονομικά ελλείμματα (ή μείωση στα δημοσιονομικά πλεονάσματα) με αποτέλεσμα το δημοσιονομικό περιβάλλον να αντιμετωπίζει έλλειψη χρηματοδότησης των δημοσίων δαπανών του σε βασικά έργα υποδομής, μεταβιβαστικές πληρωμές κ.α. (Fairlie, 2011).



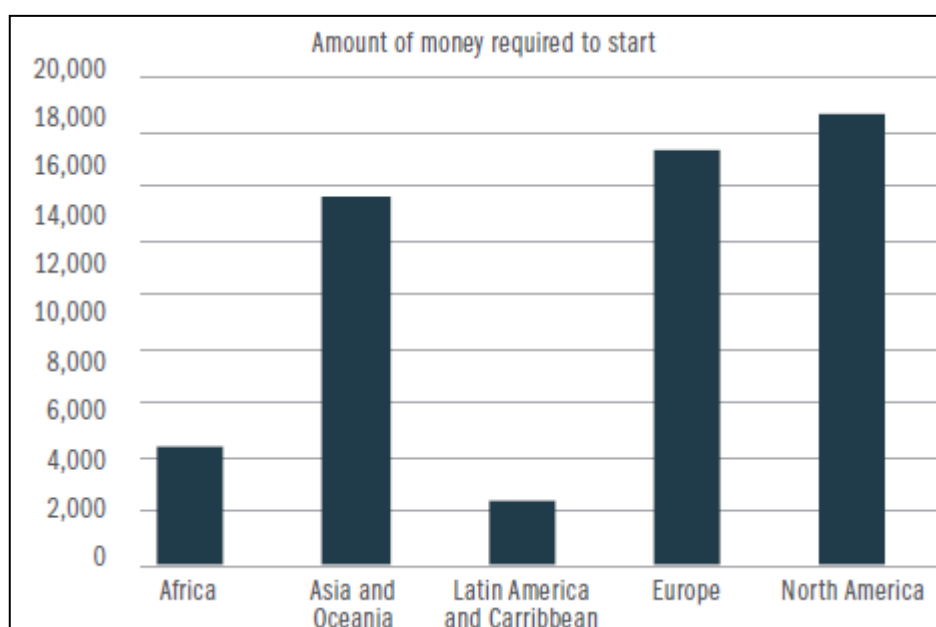
Γράφημα 4: Εξέλιξη των φορολογικών εσόδων σε παγκόσμιο επίπεδο, 2000-2010. **Πηγή:** World Bank.

Οι αιτήσεις πτώχευσης και το κλείσιμο επιχειρήσεων επίσης αυξήθηκαν απότομα κατά τη διάρκεια της κρίσης. Η κρίση αυτή οδήγησε τους επιχειρηματίες να εξαρτώνται περισσότερο από τη δική τους χρηματοδότηση. Παράλληλα, νέες πηγές επιχειρηματικής χρηματοδότησης, όπως η πληθοχρηματοδότηση και τα κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital), άρχισαν να γίνονται πιο δημοφιλείς. Κατ' αυτόν τον τρόπο, η παγκόσμια οικονομική κρίση επηρέασε σημαντικά την επιχειρηματικότητα σε όλο τον κόσμο, δημιουργώντας απειλές αλλά και προκλήσεις, με το 95% των επιχειρηματιών να βασίζονται, σχεδόν αποκλειστικά, σε δικές τους πηγές χρηματοδότησης για τη δημιουργία νεοφυών επιχειρήσεων (Fairlie, 2011).

Παρά το γεγονός ότι το μέσο κόστος έναρξης της λειτουργίας μιας επιχείρησης ήταν μειωμένο, υποστηρίζεται πως η πρόσβαση στη χρηματοδότηση ήταν ένα από τα πιο σοβαρά προβλήματα για τις επιχειρήσεις σε πολλές οικονομίες, με τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις να δυσκολεύονται περισσότερο στην εύρεση των απαραίτητων χρηματικών κεφαλαίων. Ειδικότερα, σύμφωνα με την Ειδική Έκθεση για την Επιχειρηματική Χρηματοδότηση του GEM (2015-2016), το 95% των επιχειρηματιών χρησιμοποιούν δική τους προσωπική περιουσία κατά την φάση έναρξης της λειτουργίας της επιχείρησής τους. Το χαμηλότερο ποσοστό επιχειρηματιών που χρησιμοποιούν τα δικά τους χρήματα ως πηγή επιχειρηματικής χρηματοδότησης (79% περίπου) καταγράφουν η Ισπανία και το Ισραήλ. Τα ποσοστά των επενδύσεων των ιδιοκτητών ποικίλλουν ευρέως, από 47% περίπου στη Μπουρκίνα Φάσο και τη Σενεγάλη έως 91% στην Κίνα και 98% στην Ινδονησία. Οι επιχειρηματίες έχουν επίσης αυξημένο ποσοστό εισφοράς των προσωπικών κεφαλαίων τους που επενδύουν κατά μέσο όρο – το 2004 παρείχαν το 66% του αρχικού κεφαλαίου τους, ενώ το 2015 παρείχαν το 72%. Έτσι, για πολλούς επιχειρηματίες, οι δικές τους αποταμιεύσεις, καθώς και οι συνεισφορές από γείτονες, οικογένεια, συγγενείς και φίλους

έπαιξαν σημαντικό ρόλο στο 'άνοιγμα' της επιχείρησής τους, ενώ οι επενδύσεις από ξένους ιδιώτες ήταν πιο σπάνιες (GEM, 2016).

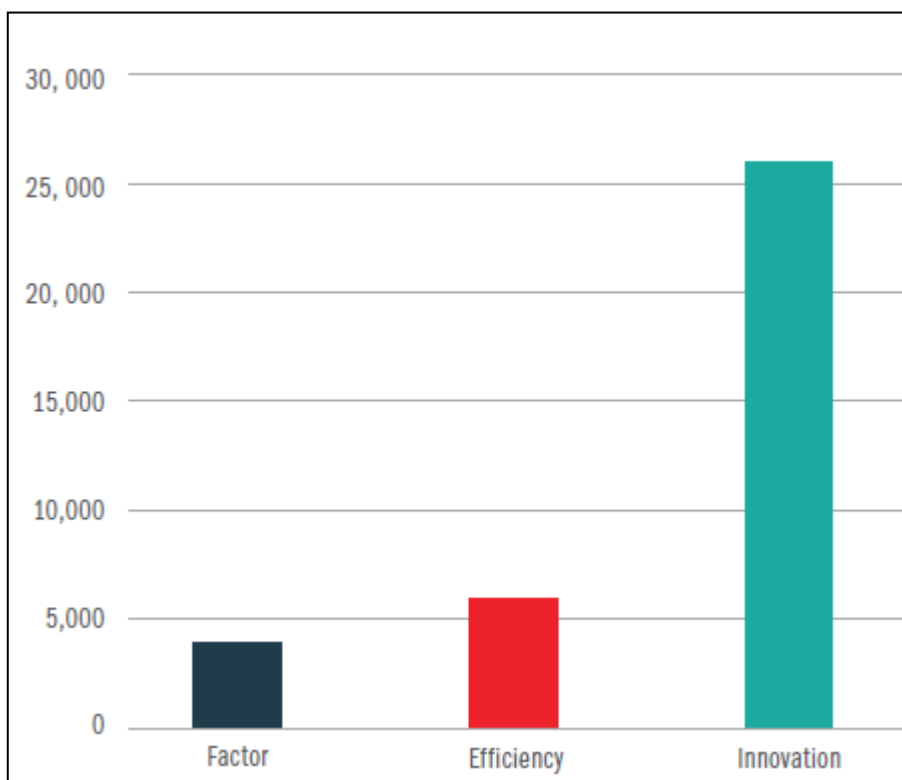
Συγκριτικά μεταξύ των χωρών, όπως μπορεί να γίνει αντιληπτό από το Σχήμα 4 παρακάτω, όπου παρουσιάζεται το μέσο χρηματικό ποσό (σε \$ ΗΠΑ) που απαιτείται για την έναρξη μιας επιχείρησης, ανά γεωγραφική ήπειρο, φαίνεται ότι οι επιχειρηματίες στη Βόρεια Αμερική και την Ευρώπη χρειάστηκαν υψηλότερα ποσά κατά μέσο όρο για να χρηματοδοτήσουν την έναρξη των επιχειρήσεών τους (18.673 \$ και 17.221 \$ αντίστοιχα), ενώ οι χώρες της Λατινικής Αμερικής & Καραϊβικής τα χαμηλότερα, αν και σημειώθηκαν σημαντικές ενδοτοπικές ή ενδοπεριφερειακές αποκλίσεις (2.606 \$). Επίσης, οι επιχειρηματίες χρειάζονταν, κατά μέσο όρο, 4.886 \$ στην Αφρική και 15.209 \$ στην Ασία & Ωκεανία.



Σχήμα 4: Μέσο χρηματικό κεφάλαιο έναρξης επιχείρησης ανά ήπειρο. Πηγή: GEM (2016), σ. 22

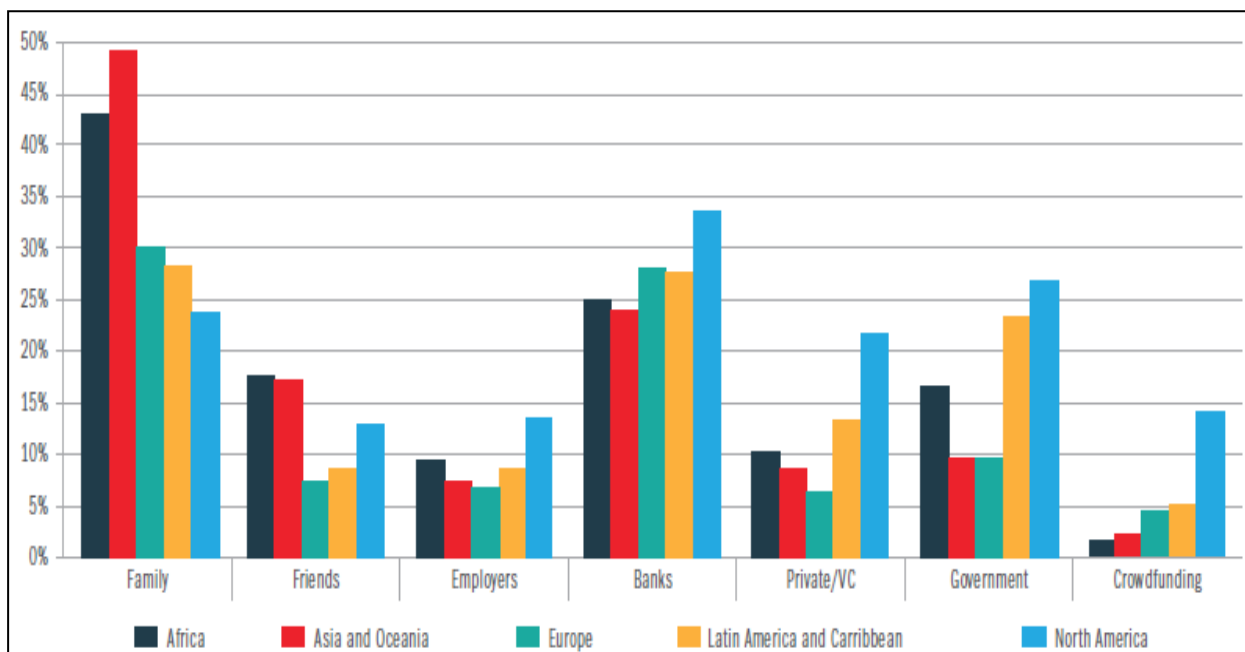
Επιπλέον, η ίδια έκθεση παρουσιάζει το μέσο χρηματικό κεφάλαιο έναρξης μιας επιχείρησης ανά είδος οικονομικής ανάπτυξης ως προς το ΣΕΔΑΣ (Σχήμα 5). Οι φάσεις που περιγράφονται σύμφωνα με τους ορισμούς της GEM είναι τρεις: α) οικονομίες που στηρίζονται στους διαθέσιμους παραγωγικούς τους συντελεστές (factor-driven economies), κυρίως χρησιμοποιώντας ανειδίκευτο εργατικό δυναμικό και φυσικούς πόρους, β) οικονομίες που στηρίζονται στην αποδοτικότητα της παραγωγικής τους διαδικασίας (efficiency-driven economies), με πιο αποτελεσματικές διαδικασίες παραγωγής και αυξημένη ποιότητα προϊόντων και γ) οικονομίες με γνώμονα την καινοτομία των προϊόντων και υπηρεσιών τους (innovation-driven economies). Όπως φαίνεται από το σχήμα αυτό, οι οικονομίες των χωρών που

στηρίζονται στην ανάπτυξη με γνώμονα την καινοτομία απαιτούν υψηλότερο χρηματικό ποσό κεφαλαίου κατά μέσο όρο (25.918 \$), δείχνοντας έτσι τη μεγάλη αρχική επένδυση που απαιτείται για την έρευνα & ανάπτυξη προϊόντων και υπηρεσιών. Στις οικονομίες με γνώμονα την αποδοτικότητα, το μέσο χρηματικό κεφάλαιο είναι μόλις 5.595 \$ ενώ στις οικονομίες με βάση τους διαθέσιμους παραγωγικούς της συντελεστές είναι 4.152\$.



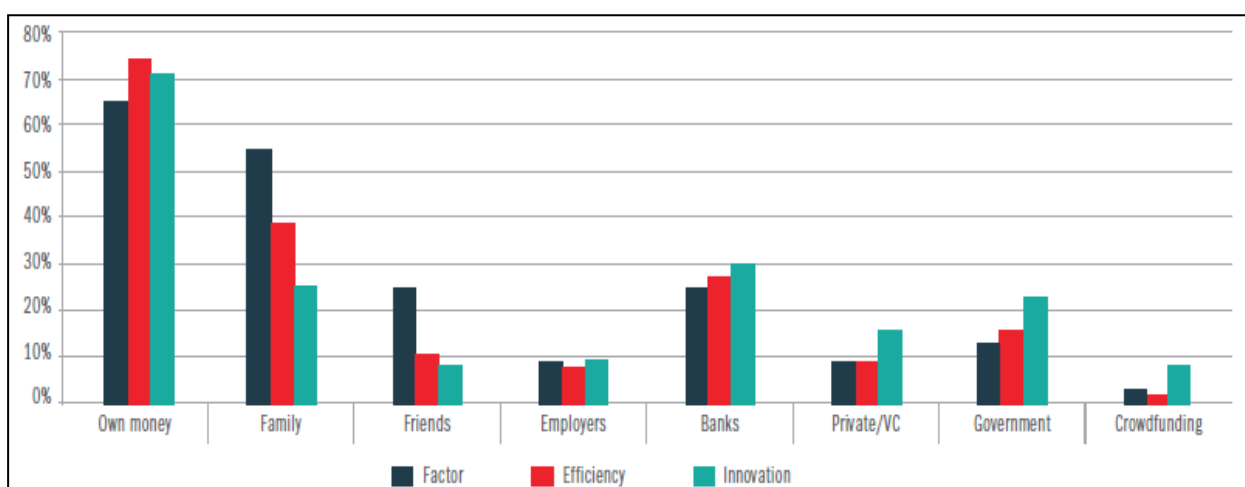
Σχήμα 5: Μέσο χρηματικό κεφάλαιο έναρξης επιχείρησης ανά είδος οικονομικής ανάπτυξης. **Πηγή:** GEM (2016), σ. 22

Σημαντικές πληροφορίες δίνει επίσης το Σχήμα 6 όπου παρουσιάζει τις πηγές χρηματοδότησης των επιχειρηματιών ανά ήπειρο. Όπως προκύπτει, οι χώρες της Ασίας και της Ωκεανίας στηρίζονται περισσότερο στη χρηματοδότηση νέων επιχειρήσεων μέσω οικογενειακών πόρων (σχεδόν στο 50% των συνολικών πόρων χρηματοδότησης), ενώ υψηλό ποσοστό σε αυτή τη κατηγορία έχουν και οι χώρες της Αφρικής (γύρω στο 43%). Αναφορικά με τη χρηματοδότηση από φίλους, οι χώρες της Αφρικής, Ασίας & Ωκεανίας έχουν τα υψηλότερα ποσοστά (γύρω στο 17-18%). Στις υπόλοιπες πηγές χρηματοδότησης, οι χώρες της Βόρειας Αμερικής έχουν τα υψηλότερα ποσοστά, κυρίως μέσω τραπεζών (33% περίπου), μέσω κυβερνητικών κονδυλίων (28% περίπου) και ιδιωτικών πόρων/επιχειρηματικών εγχειρημάτων (περίπου 22-23%). Η Βόρεια Αμερική υπερτερεί επίσης στη χρηματοδότηση μέσω εργοδοτών (γύρω στο 18%) και crowdfunding (σχεδόν 15%).



Σχήμα 6: Πηγές χρηματοδότησης για επιχειρηματίες αρχικού σταδίου ανά ήπειρο. **Πηγή:** GEM (2016), σ. 26

Αναφορικά με το είδος της οικονομικής ανάπτυξης, στο Σχήμα 7 παρατηρείται πως, γενικώς, τα υψηλότερα ποσοστά χρηματοδότησης παρατηρούνται στην προσωπική περιουσία (πάνω από 60%), καθώς και στην οικογένεια (περίπου 25% και άνω). Οι οικονομίες που βασίζονται στους διαθέσιμους πόρους, υπερτερούν στους οικογενειακούς πόρους (> 50%) και από φίλους (25% περίπου). Οι οικονομίες με γνώμονα την αποδοτικότητα υπερτερούν στην προσωπική περιουσία (75% περίπου), ενώ οι οικονομίες που στηρίζονται στην καινοτομία υπερτερούν σε όλες τις υπόλοιπες πηγές χρηματοδότησης.



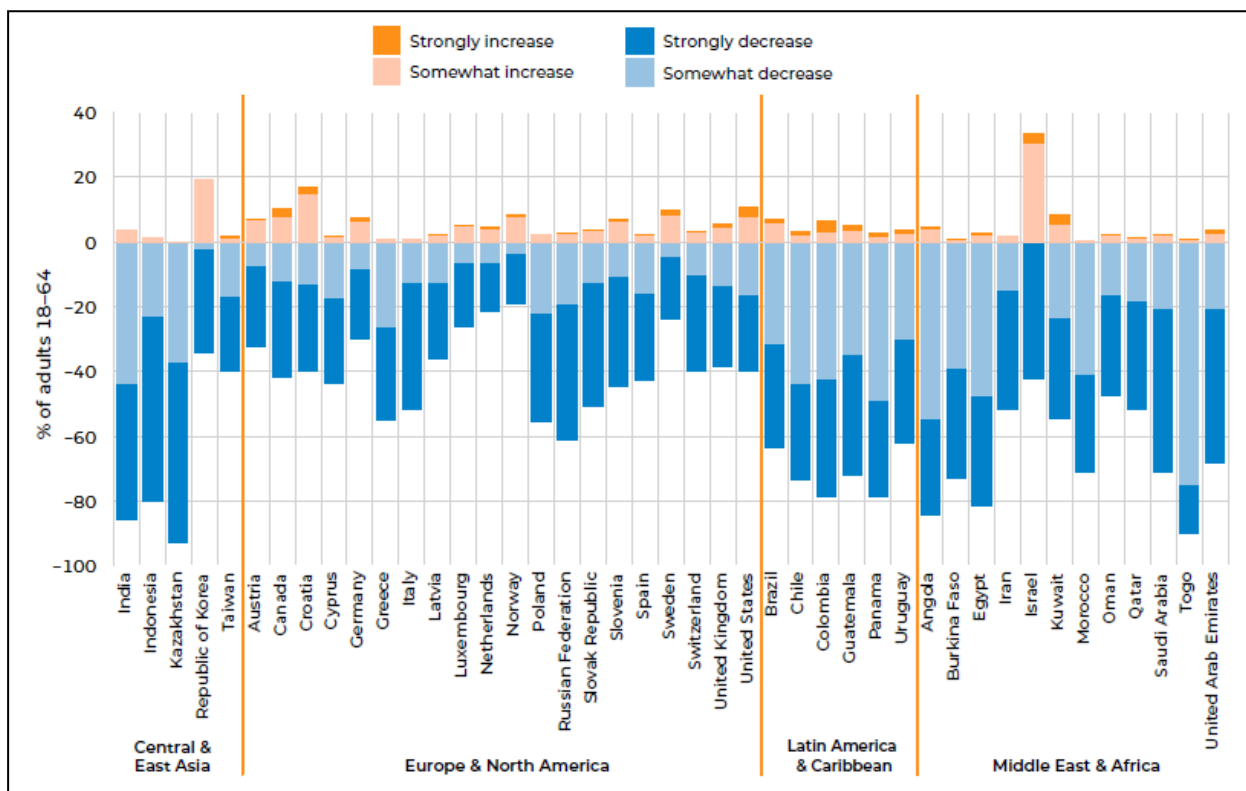
Σχήμα 7: Πηγές χρηματοδότησης για επιχειρηματίες αρχικού σταδίου ανά είδος οικονομικής ανάπτυξης. **Πηγή:** GEM (2016), σ. 26

Οι τράπεζες βέβαια φαίνεται να παραμένουν μια σημαντική πηγή χρηματοδότησης σε όλο τον κόσμο καθώς οι χρηματοδοτικές συνεισφορές τους κυμαίνονται από το 25% των επιχειρηματιών στην Αφρική, την Ασία και την Ωκεανία έως την παροχή χρηματοδότησης για το 33,3% των επιχειρηματιών στη Βόρεια Αμερική. Η κρατική (δημόσια) χρηματοδότηση παίζει επίσης σημαντικό ρόλο και είναι υψηλότερη στη Βόρεια Αμερική και την Ευρώπη. Ωστόσο, διαπιστώνεται από την Έκθεση ότι οι παραδοσιακές μορφές επιχειρηματικής χρηματοδότησης συμπληρώνονται ολοένα και περισσότερο από αναπτυσσόμενες πηγές όπως ο peer-to-peer δανεισμός, το crowdfunding και οι κοινοτικοί συνεταιρισμοί. Ταυτόχρονα, οι βιομηχανίες, τα επιχειρηματικά μοντέλα και η έννοια της «αγοράς» επαναπροσδιορίζονται από την κινητή τεχνολογία (GEM, 2016).

Προχωρώντας στο θέμα της υφιστάμενης υγειονομικής κρίσης, δεν αποτελεί έκπληξη το γεγονός ότι η πανδημία του COVID-19 οδήγησε σε μαζικές απολύσεις και κλείσιμο επιχειρήσεων σε πολλές χώρες, κυρίως λόγω του γενικευμένου lockdown και της επακόλουθης μειωμένης ζήτησης. Για περισσότερες από τις μισές οικονομίες εκτός Ευρώπης και Βόρειας Αμερικής, περισσότεροι από δύο στους τρεις ενήλικες ανέφεραν μείωση του εισοδήματος των νοικοκυριών τους εξαιτίας του κλεισίματος πολλών επιχειρήσεων (GEM, 2021).

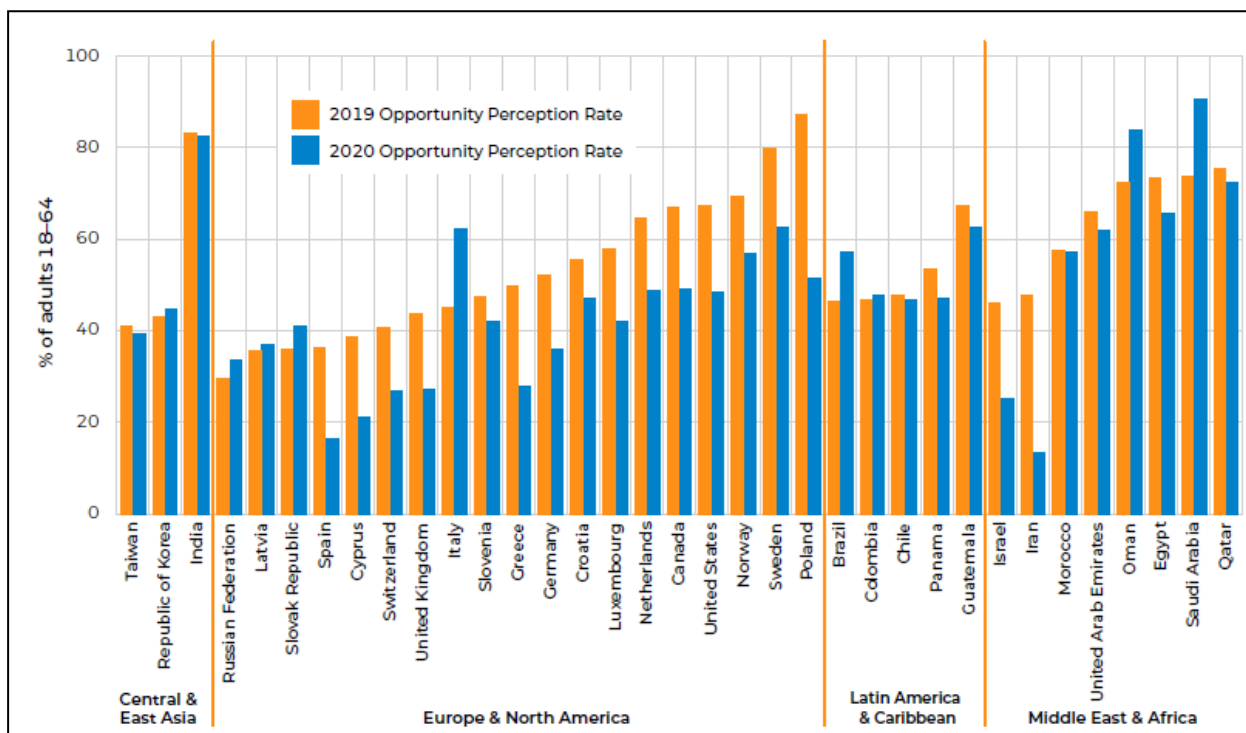
Ειδικότερα, η έκθεση του GEM (2021), με έρευνά της σε 43 οικονομίες, έδειξε ότι οι μισοί ή περισσότεροι επιχειρηματίες αρχικού σταδίου (ΣΕΔΑΣ) σε όλες σχεδόν τις χώρες της Κεντρικής & Ανατολικής Ασίας, της Λατινικής Αμερικής & Καραϊβικής και της Μέσης Ανατολής & Αφρικής υποστηρίζουν ότι η έναρξη μιας επιχείρησης για το 2020 είναι πιο δύσκολη υπόθεση σε σχέση με το 2019. Περισσότεροι από τους μισούς επιχειρηματίες σε 11 οικονομίες της Ευρώπης και της Βόρειας Αμερικής υποστηρίζουν ακριβώς αυτή την τοποθέτηση, επιπλέον δε, στο ότι η πανδημία έχει οδηγήσει σε καθυστερήσεις στη δημιουργία νέων επιχειρήσεων.

Έτσι, σύμφωνα με το Σχήμα 8, για τους ενήλικες 18-64 ετών, η πλειοψηφία των συμμετεχόντων σε όλες τις χώρες (συμπεριλαμβανομένης και της Ελλάδας) υποστήριξε ότι το εισόδημα τους για το 2020 μειώθηκε ελαφρά έως πολύ σημαντικά. Πολύ σημαντική μείωση (80% και άνω των περιπτώσεων) παρατηρήθηκε στην Ινδία, την Ινδονησία, το Καζακστάν, την Αγκόλα, το Τόγκο και την Αίγυπτο. Αντίθετα, στο Ισραήλ, ενώ φαίνεται ότι υπάρχει έντονη μείωση στο εισόδημα, ένα σημαντικό ποσοστό (περίπου 35%) των συμμετεχόντων δήλωσε πως το εισόδημα τους αυξήθηκε ελαφρώς, ίσως επειδή η χώρα ανταποκρίθηκε πιο γρήγορα στην αντιμετώπιση της πανδημίας μέσω κυβερνητικών και άλλων προγραμμάτων υποστήριξης των επιχειρήσεων.



Σχήμα 8: Ο αντίκτυπος της πανδημίας του COVID-19 στο εισόδημα των νοικοκυριών (% των ενηλίκων ηλικίας 18–64 ετών).
Πηγή: GEM (2021), σ. 26

Οι αντιλήψεις για ευκαιρίες για την έναρξη μιας επιχείρησης σε τοπικό επίπεδο μειώθηκαν σε σύγκριση με το 2019 στις περισσότερες οικονομίες της Ευρώπης και της Βόρειας Αμερικής εξαιτίας της πανδημίας, συμπεριλαμβανομένης και της Ελλάδας (βλ. Σχήμα 9). Ωστόσο, περισσότερο από το 80% του ενήλικου πληθυσμού στην Ινδονησία, την Ινδία, το Ομάν και τη Σαουδική Αραβία διείδε καλές ευκαιρίες για να ξεκινήσει μια επιχείρηση. Αυτός είναι ένας ισχυρός δείκτης της επιχειρηματικής προοπτικής και νοοτροπίας, καθώς και του ευνοϊκού περιβάλλοντος για την επιχειρηματικότητα που επικρατεί σε αυτές τις χώρες.



Σχήμα 9: Ο αντίκτυπος της πανδημίας του COVID-19 στον δείκτη αντίληψης ευκαιρίας έναρξης μιας επιχείρησης (% των ενηλίκων ηλικίας 18–64 ετών). Πηγή: GEM (2021), σ. 33

Κατά συνέπεια, η πανδημία του COVID-19 έχει επηρεάσει σε σημαντικό βαθμό τα επιχειρηματικά πρότυπα και τις συμπεριφορές των επιχειρηματιών σε όλο τον κόσμο.

2.5 Η οικονομική (2009-2018) και η υγειονομική κρίση (2020 - σήμερα) στην Ελλάδα

Η παγκόσμια οικονομική κρίση του 2008 στις ΗΠΑ εξαπλώθηκε σταδιακά σε όλη την οικουμένη, φτάνοντας στις αρχές του 2009 και στην Ευρώπη (Ευρωπαϊκή Κρίση Χρέους ή Κρίση της Ευρωζώνης) και σύντομα έπληξε και την ελληνική οικονομία. Εκείνη την περίοδο, αρκετά κράτη μέλη της ευρωζώνης όπως η Ελλάδα, η Κύπρος, η Ισπανία, η Πορτογαλία και η Ιρλανδία αδυνατούσαν να αποπληρώσουν ή να αναχρηματοδοτήσουν το δημόσιο χρέος τους και να διασώσουν τις υπερχρεωμένες τράπεζες υπό την εθνική τους εποπτεία χωρίς την βοήθεια από το εξωτερικό, με κυρίαρχους φορείς την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα (ΕΚΤ), την Ευρωπαϊκή Επιτροπή και το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο (ΔΝΤ), τη λεγόμενη *τρίοικα* (Copelovitch et al., 2016).

Η έναρξη της ελληνικής κρίσης σημειώθηκε στα τέλη του 2009, όταν η ελληνική κυβέρνηση γνωστοποίησε στο κοινό ότι τα δημοσιονομικά της ελλείμματα ήταν πολύ υψηλότερα από ότι τα προβλεπόμενα. Έτσι, η Ελλάδα ζήτησε εξωτερική βοήθεια στις αρχές του 2010, λαμβάνοντας ένα πακέτο διάσωσης της ΕΕ-ΔΝΤ τον Μάιο του 2010. Τα υπόλοιπα ευρωπαϊκά κράτη εφάρμοσαν μια σειρά μέτρων οικονομικής στήριξης όπως το Ευρωπαϊκό Ταμείο

Χρηματοπιστωτικής Σταθερότητας (EFSF) στις αρχές του 2010 και τον Ευρωπαϊκό Μηχανισμό Σταθερότητας (ESM) στα τέλη του 2010. Η ΕΚΤ, στο πλαίσιο της νομισματικής της πολιτικής, συνέβαλε επίσης στην αντιμετώπιση της κρίσης μειώνοντας τα επιτόκια και παρέχοντας φθηνότερα δάνεια άνω του 1 τρις € προκειμένου να εξασφαλιστεί η βιωσιμότητα των ευρωπαϊκών τραπεζών. Η παγκόσμια αυτή κρίση ανέδειξε σχεδόν αμέσως τα προβλήματα της ελληνικής οικονομίας (Frieden & Walter, 2017).

Το μέγεθος της κρίσης που έπληξε την ελληνική οικονομία ήταν συγκρίσιμο, αν όχι μεγαλύτερο, με το αντίστοιχο της Μεγάλης Ύφεσης του 1929. Την περίοδο 2008-2013, το πραγματικό ΑΕΠ της χώρας μειώθηκε κατά 23%, ενώ το ποσοστό ανεργίας αυξήθηκε στο 27,5%, σχεδόν τετραπλάσιο απ' ό τι το 2008. Οι βασικές αιτίες αυτής της βαθιάς οικονομικής κρίσης μπορούν να εντοπιστούν στις έντονες ανισοροπίες που υπήρχαν στην Ελλάδα (υπέρογκο δημόσιο χρέος, καταναλωτικά και όχι επενδυτικά δάνεια, πελατειακές σχέσεις, διαφθορά, έντονη φοροδιαφυγή, μεταβιβάσεις κτλ.) πριν από το ξέσπασμα της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης του 2007-2009 (Γαλενιάνος, 2015).

Είναι ευρέως αποδεκτό ότι η δημοσιονομική σπατάλη και η επακόλουθη συσσώρευση μεγάλων ελλειμμάτων στον δημόσιο τομέα αποτέλεσε τη κύρια αιτία της ελληνικής κρίσης. Αυτή η διαπίστωση, σύμφωνα με τον Γαλενιάνο (2015), οδηγεί στο συμπέρασμα ότι η ελληνική κυβέρνηση ήταν υπεύθυνη για τη δύσκολη κατάσταση στην οποία περιήλθε η χώρα, γιατί ενώ θα μπορούσε να κινηθεί πιο συνετά στη διαχείριση των δημόσιων πόρων της, εντούτοις προχώρησε σε ανεξέλεγκτα μεγάλο αριθμό δημοσίων επενδύσεων (σημαντικό μέρος των οποίων αφιερώθηκε σε έργα υποδομών για τη φιλοξενία των Ολυμπιακών Αγώνων το 2004).

Αυτό που συνέβη στην πραγματικότητα ήταν η ανάδειξη των μακροπρόθεσμων διαρθρωτικών αδυναμιών της ελληνικής οικονομίας, καθώς και η αποκάλυψη του υπέρμετρου χρέους του ελληνικού κράτους και της αδυναμίας συγκράτησής αυτού. Τα στοιχεία αυτά προκάλεσαν έντονο κλονισμό της αξιοπιστίας της Ελλάδας στις διεθνείς αγορές, με αποτέλεσμα τη δραστική μείωση τόσο των δημοσίων όσο και των ιδιωτικών της επενδύσεων. Αυτή με τη σειρά της δημιούργησε σημαντικά ελλείμματα στην παραγωγικότητα και την ανταγωνιστικότητα της χώρας. Έχοντας έτσι η ελληνική οικονομία φτάσει σε ανεξέλεγκτα επίπεδα κατανάλωσης και υπερχρέωσης του δημοσίου τομέα, προσέφυγε στην τρόικα για να εφαρμόσει ένα, φιλόδοξο μεν αλλά αυστηρό πρόγραμμα δε, δημοσιονομικής προσαρμογής το 2010 με μέτρα όπως περικοπές μισθών, συντάξεων, αυξημένη φορολογία, δραστική μείωση του τραπεζικού δανεισμού και συνολικά μέτρα ύψους 30 δισ. ευρώ (Γαλενιάνος, 2015).

Εκτός από την κρίση που δημιουργήθηκε στα ελλείμματα και το χρέος του δημοσίου τομέα, η χώρα αντιμετώπισε σημαντικές προκλήσεις ως προς την ανταγωνιστικότητά της και τις προοπτικές απασχόλησης του ανθρώπινου δυναμικού της. Με την αυξημένη ανεργία και φορολόγηση και τις δραστικές μειώσεις στους μισθούς, η ελληνική οικονομία υστέρησε σημαντικά έναντι άλλων ευρωπαϊκών κρατών, ως προς τις άμεσες ξένες επενδύσεις, την παραγωγικότητα της εργασίας και τον βαθμό συμμετοχής του πληθυσμού στο εργατικό δυναμικό. Ως αποτέλεσμα, οι ευκαιρίες απασχόλησης, ιδιαίτερα για νέους και γυναίκες, καθώς και η δυνατότητα εξεύρεσης εργασίας από τους νεοεισερχόμενους σε αυτήν, ήταν ιδιαίτερα χαμηλές (Γαλενιάνος, 2015).

Έτσι, με την κρίση έγινε γνωστό ότι το προϋπάρχον ελληνικό μοντέλο ανάπτυξης υπέφερε από διαρθρωτικά μειονεκτήματα που έπρεπε να αντιμετωπίσει η χώρα για να ανακάμψει η ελληνική οικονομία. Εν συνεχεία, τον Μάρτιο του 2012, η Ελλάδα εφάρμοσε και δεύτερο πρόγραμμα (μνημόνιο) δημοσιονομικής προσαρμογής που είχε εγκριθεί από τον Οκτώβριο του 2011, εξαιτίας των μη αναμενόμενων αποτελεσμάτων του πρώτου προγράμματος, με περαιτέρω περικοπές μισθών, αλλαγές στην εργατική νομοθεσία και συνολικά μέτρα ύψους 13 δισ. ευρώ. Το βασικό μέτρο ήταν η αναδιάρθρωση του δημοσίου χρέους της χώρας μέσω του "κουρέματος" αυτού με τη Συμμετοχή του Ιδιωτικού Τομέα (Private Sector Involvement - PSI), δηλαδή ανταλλαγή μέρους του δημοσίου χρέους της χώρας με ομόλογα του ιδιωτικού τομέα (Τράπεζα της Ελλάδος, 2014). Τον Ιούλιο του 2015, η Ελλάδα, με νέα εκλεγμένη κυβέρνηση και έπειτα από τυπική χρεοκοπία στις 30 Ιουνίου εξαιτίας της μη αποπληρωμής μέρους του δανείου προς το ΔΝΤ, εφάρμοσε και τρίτο μνημόνιο με μέτρα παρόμοια προς τα προηγούμενα προγράμματα δημοσιονομικής προσαρμογής ύψους 9 δισ. ευρώ (IOBE, 2017).

Την περίοδο πριν το ξέσπασμα της πανδημίας, η Ελλάδα βρισκόταν σε εντελώς διαφορετικό επίπεδο ετοιμότητας σε σχέση με το επίπεδο που βρισκόταν την περίοδο πριν το ξέσπασμα της οικονομικής κρίσης του 2009. Έχοντας ολοκληρώσει και το τρίτο πρόγραμμα δημοσιονομικής προσαρμογής (Αύγουστος 2018), η ελληνική οικονομία είχε θετική πορεία στα δημοσιονομικά της μεγέθη, η αξιοπιστία της ήταν αρκετά βελτιωμένη και η πρόσβαση της στις διεθνείς αγορές ήταν ευκολότερη. Αυτό της έδωσε τη δυνατότητα, σε συνδυασμό με την απαιτούμενη υποστήριξη από την ΕΕ, να εξοικονομήσει σημαντικούς πόρους για την στήριξη των επιχειρήσεων και των εργαζομένων που μετά το ξέσπασμα της πανδημίας, επλήγησαν από την νέα αυτή υγειονομική κρίση (PwC, 2020).

Στον Πίνακα 1 παρακάτω παρουσιάζονται τα κυριότερα οικονομικά μεγέθη της χώρας για την περίοδο της οικονομικής κρίσης (2009-2017) και για την περίοδο πριν την πανδημία (2019).

Πίνακας 1: Βασικά μεγέθη σύγκρισης της ελληνικής οικονομικής κρίσης του 2009 με την κατάσταση πριν την πανδημία του 2020*

Δείκτες	Οικονομική Κρίση	Πριν την Πανδημία
ΑΕΠ	175,2 δις €	183,6 δις €
Ανεργία	27,50%	17,30%
Δείκτης Οικονομικού Κλίματος	79,3	110,4
Απόδοση (spread) 10ετούς Ελληνικού Ομολόγου	29,20%	1,10%
Εξαγωγές Αγαθών & Υπηρεσιών	20% του ΑΕΠ	38,1% του ΑΕΠ
Μη Εξυπηρετούμενα Δάνεια	49,10%	40,10%
Δημοσιονομικό Έλλειμμα (-) / Πλεόνασμα (+)	-15,1% του ΑΕΠ	1,5% του ΑΕΠ
Δείκτης Υποδομών	49	78

Πηγή: ίδια επεξεργασία από PwC (2020), σ. 4

*τα δεδομένα της οικονομικής κρίσης αναφέρονται στη χαμηλότερη τιμή του κάθε δείκτη για την περίοδο 2009/10 - 2017 ενώ για την κατάσταση πριν τη πανδημία το έτος 2019.

Όπως φαίνεται, όλα τα παραπάνω οικονομικά μεγέθη της χώρας το 2019 ήταν σε καλύτερα επίπεδα σε σχέση με τη περίοδο της οικονομικής κρίσης. Το 2019 μάλιστα, το δημοσιονομικό έλλειμμα της χώρας (-15,1% του ΑΕΠ) μετατράπηκε σε πλεόνασμα (1,5% του ΑΕΠ), υποδηλώνοντας σημαντική βελτίωση στην δημοσιονομική της ρευστότητα.

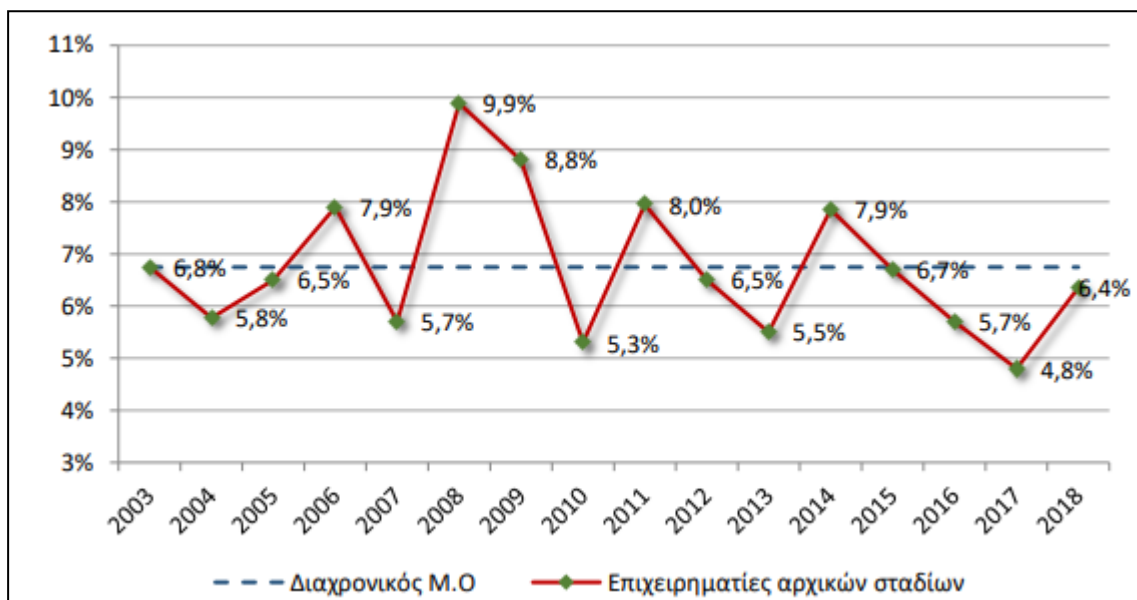
Με την έλευση της πανδημίας στην χώρα (26 Φεβρουαρίου 2020 καταγράφηκε το πρώτο κρούσμα COVID-19), παρά το αρκετά βαρύ και απαισιόδοξο κλίμα που δημιουργήθηκε εξαιτίας της επιβολής της πρώτης γενικής απαγόρευσης κυκλοφορίας (lockdown) τον Μάρτιο του 2020, η Ελλάδα σχεδόν αμέσως αντέδρασε με ταχύ ρυθμό στη διαχείριση της υγειονομικής κρίσης. Το διάστημα της πρώτης καραντίνας (τέλη Μαρτίου - αρχές Μαΐου 2020), επιταχύνθηκε η υιοθέτηση και αξιοποίηση των σύγχρονων ψηφιακών τεχνολογιών για τις δημόσιες υπηρεσίες και την εξ αποστάσεως εκπαίδευση, θέτοντας έτσι μία βάση εκσυγχρονισμού του Κράτους. Ταυτόχρονα, αρκετές επιχειρήσεις που προηγουμένως δεν ήταν ψηφιοποιημένες, αξιοποίησαν τώρα με ουσιαστικό τρόπο τις νέες ψηφιακές υπηρεσίες, υιοθετώντας πρακτικές τηλεργασίας, τηλεδιασκέψεων, ηλεκτρονικού εμπορίου και άλλες παρόμοιες λύσεις για τη συνέχιση των δραστηριοτήτων τους. Με βάση στοιχεία του Υπουργείου Οικονομικών τον Οκτώβριο του 2020, ο αριθμός των ηλεκτρονικών συναλλαγών αυξήθηκε κατά 3 δις € σε σχέση με τον Οκτώβριο του προηγούμενου έτους (PwC, 2020). Γίνεται επομένως αντιληπτό πως η πανδημία εκτός από απειλές δημιούργησε νέες προκλήσεις και ευκαιρίες τόσο σε επίπεδο Κρατικής λειτουργίας όσο και σε επίπεδο λειτουργίας των επιχειρήσεων.

Οι ηλεκτρονικές συναλλαγές και όλες οι ψηφιακές υπηρεσίες παρέμειναν (και παραμένουν ακόμη) στο προσκήνιο, ιδιαίτερα μετά την επιβολή και δεύτερου γενικού lockdown στη χώρα (αρχές Νοεμβρίου 2020 - αρχές Ιανουαρίου 2021), το οποίο σύντομα ακολουθήθηκε και από ένα τρίτο (αρχές Φεβρουαρίου - αρχές Μαΐου 2021), εξαιτίας της απότομης αύξησης των κρουσμάτων και των θανάτων από COVID-19, καθώς και της εμφάνισης επικίνδυνων για την υγεία μεταλλάξεων του ιού 8. Η υφιστάμενη κατάσταση της πανδημίας παραμένει μέχρι και σήμερα μία σημαντική πρόκληση για την ελληνική οικονομία και επιχειρηματικότητα.

2.6 Η ελληνική επιχειρηματικότητα κατά τη διάρκεια της οικονομικής και της υγειονομικής κρίσης

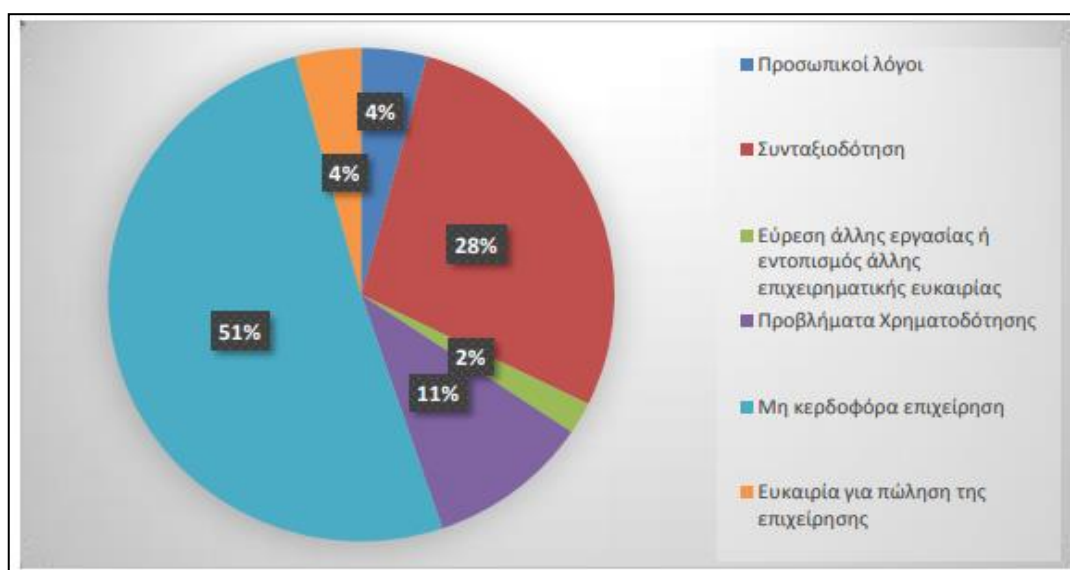
Η οικονομική κρίση που έπληξε την ελληνική οικονομία ιδιαίτερα τα πρώτα χρόνια, δημιούργησε πολλά προβλήματα στις αγορές. Ιδιαίτερα όσον αφορά την επιχειρηματικότητα, σύμφωνα με τις ετήσιες εκθέσεις του Ιδρύματος Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE) για την επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα, την περίοδο της κρίσης σημειώνεται πτώση του ποσοστού των ατόμων ηλικίας 18-64 ετών που δραστηριοποιείται επιχειρηματικά σε αρχικό στάδιο, από 9,9% το 2008 σε 5,3% το 2010. Το επόμενο έτος ο δείκτης αυξήθηκε σε 8% όμως και πάλι μειώθηκε αισθητά τα επόμενα χρόνια. Το 2014, ο δείκτης της επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων αυξήθηκε σε περίπου 8% όμως τα επόμενα χρόνια μέχρι το 2017 ήταν συνεχώς μειούμενος, φτάνοντας στο 4,7% εξαιτίας της παρατεταμένης οικονομικής κρίσης. Το 2018, ο δείκτης αυτός (βλ. Σχήμα 10) σημειώνει και πάλι άνοδο στο 6,4%, εξαιτίας της σταθεροποίησης της οικονομίας αλλά και της ταυτόχρονης αύξησης του ΑΕΠ και υποχώρησης των αποδόσεων του Ελληνικού 10ετούς κυβερνητικού ομολόγου (Τράπεζα της Ελλάδος, 2018). Άμεση συνέπεια των παραπάνω ήταν να αυξηθεί η αγοραστική δύναμη και να διευκολυνθεί η χρηματοδότηση των επίδοξων και νέων επιχειρηματιών από το έτος αυτό και μετά.

⁸ <https://eody.gov.gr/>



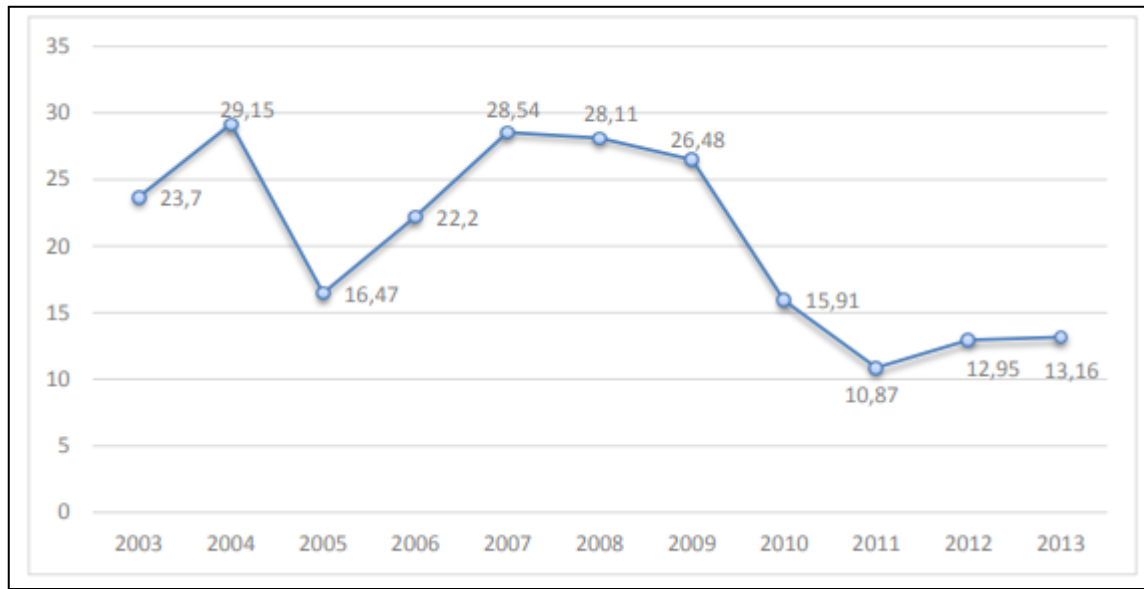
Σχήμα 10: Διαχρονική εξέλιξη επιχειρηματικότητας αρχικών σταδίων στην Ελλάδα, 2003-2018 (% πληθυσμού 18-64 ετών).
Πηγή: IOBE (2019), σ. 14

Επιπλέον, αρκετές ήταν οι περιπτώσεις επιχειρηματιών που διέκοψαν την λειτουργία των επιχειρήσεών τους (4,8% έναντι 5,2% του μέσου όρου του GEM για το 2013). Ο βασικότερος λόγος ήταν ότι η επιχείρησή τους δεν ήταν κερδοφόρα (51%), ενώ σε άλλες περιπτώσεις είτε συνταξιοδοτήθηκαν (28%), είτε είχαν προβλήματα χρηματοδότησης (11%) είτε για άλλους λόγους (βλ. Σχήμα 11). Το ιδιαίτερα μεγάλο ποσοστό της απουσίας κερδοφορίας των επιχειρήσεων οφείλεται στο γεγονός πως την περίοδο της οικονομικής κρίσης περιορίστηκε σημαντικά η αγοραστική δύναμη των καταναλωτών, ως απόρροια της μείωσης των αποδοχών τους και των φορολογικών επιβαρύνσεων, μειώνοντας αισθητά τη συνολική ζήτηση αγαθών και υπηρεσιών (Καρανικόλα και συν., 2018).



Σχήμα 11: Λόγοι διακοπής επιχειρηματικής δραστηριότητας, 2013. Πηγή: IOBE (2015), σ. 16

Κατά τη διάρκεια της κρίσης, όπως αποτυπώνει και το Σχήμα 12, οι επιχειρηματικές ευκαιρίες μειώθηκαν αισθητά σε σχέση με τα έτη πριν την κρίση, καθώς ο δείκτης μειώθηκε από 28,54 το 2007 σε 10,87 το 2011, εμφανίζοντας ωστόσο μικρές τάσεις ανόδου το 2012 (12,95) και το 2013 (13,16), πράγμα που ίσως εξηγείται από την αντίληψη των ατόμων ότι υπάρχουν γύρω τους διάφορες επιχειρηματικές ευκαιρίες.

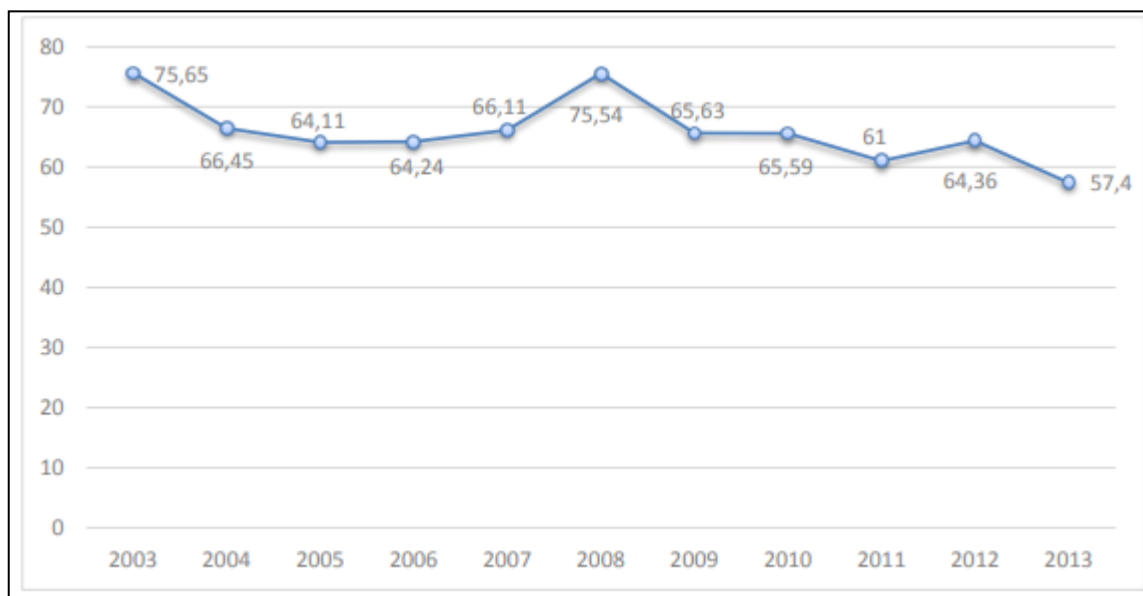


Σχήμα 12: Επιχειρηματικές ευκαιρίες, 2013 (% πληθυσμού 18-64 ετών). **Πηγή:** IOBE (2015), σ. 34

Ένας ακόμη σημαντικός δείκτης, μεταξύ άλλων, αφορά την επιχειρηματικότητα ως μία καλή επιλογή σταδιοδρομίας. Όπως φαίνεται από το Σχήμα 13, ο δείκτης αυτός μειώνεται σημαντικά κατά τη διάρκεια της κρίσης από 75,54% το 2008 σε 57,4% το 2013. Εξαιτίας της συρρίκνωσης της ελληνικής οικονομίας, μεγάλο μέρος του πληθυσμού αντιλαμβάνεται ότι η επιχειρηματικότητα δεν είναι σε θέση να του εξασφαλίσει υψηλότερο εισόδημα, εργασιακή ασφάλεια και ανεξαρτησία, καθώς και όλα τα θετικά στοιχεία που προσφέρει η επιχειρηματικότητα.

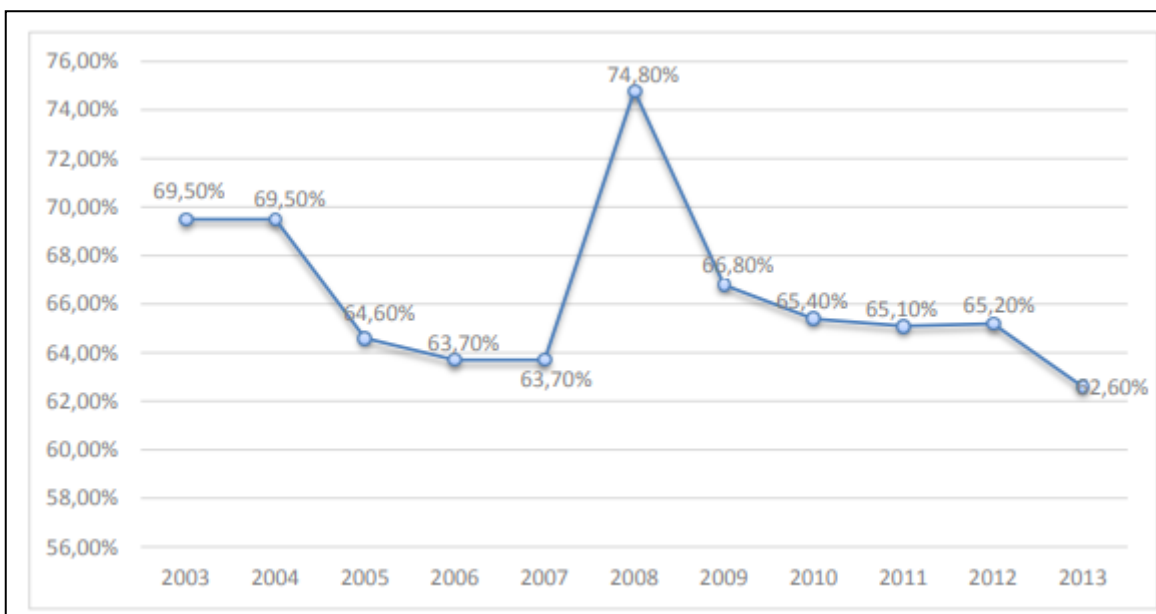
Στο σημείο αυτό είναι αναγκαίο να τονιστεί πως η οικονομική κρίση ανέδειξε και νέες ευκαιρίες καθώς και επιλογές σταδιοδρομίας. Πιο συγκεκριμένα, σύμφωνα με τον Ξεκαρδάκη (2017) πολλές ελληνικές επιχειρήσεις καινοτόμησαν και στράφηκαν σε ξένες αγορές (στρατηγική ανάπτυξης αγορών και διαφοροποίησης) αναβαθμίζοντας ταυτόχρονα τις μεθόδους προβολής και προώθησης των προϊόντων τους και αυξάνοντας τα κέρδη τους. Επίσης, σύμφωνα με τον ίδιο, λόγω του υψηλού κόστους έρευνας και ανάπτυξης την περίοδο της κρίσης αναπτύχθηκαν συνεργασίες μεταξύ των επιχειρήσεων προκειμένου να καινοτομήσουν και να διατηρήσουν το

ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα. Ταυτόχρονα, έλαβαν χώρα νέες μέθοδοι παραγωγής και ενδυνάμωσης του ανθρώπινου κεφαλαίου (εκπαίδευση-κατάρτιση), ενώ δόθηκε έμφαση στην προσέλκυση ταλέντων, στην ελευθερία δημιουργικότητας των εργαζομένων και στην παροχή κινήτρων (Χαλιμούρδα, 2019).



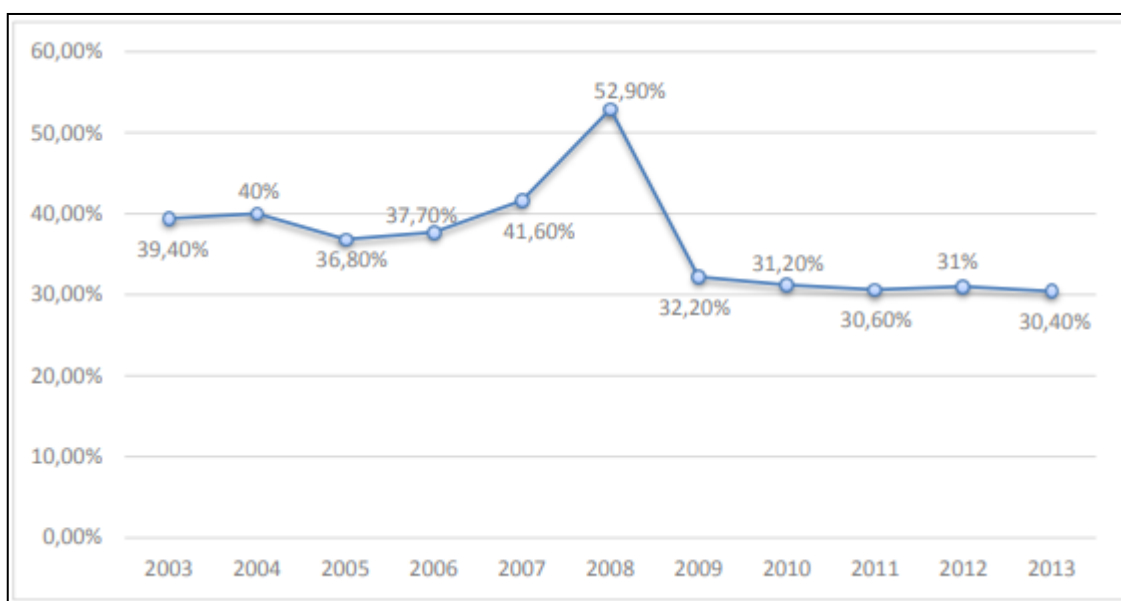
Σχήμα 13: Επιχειρηματικότητα ως καλή επιλογή σταδιοδρομίας (% του πληθυσμού), 2013. Πηγή: IOBE (2015), σ. 36

Ένας άλλος δείκτης της επιχειρηματικότητας αναφέρεται στον βαθμό που οι επιχειρηματίες αισθάνονται ότι είναι πετυχημένοι, κοινωνικά καταξιωμένοι και λαμβάνουν τον σεβασμό από την κοινωνία. Το Σχήμα 14 παρακάτω δείχνει έτσι ότι τη περίοδο της κρίσης ο δείκτης αυτός παρουσιάζει αισθητή πτωτική τάση από 74,8% το 2008 σε 62,6% το 2013, λίγο πιο κάτω και από τα επίπεδα που ήταν τα χρόνια πριν την κρίση. Παρά τη μείωση στον βαθμό του σεβασμού και της κοινωνικής καταξίωσης προς τους επιτυχημένους επιχειρηματίες, η επιχειρηματικότητα και ο μεγάλος αριθμός μικρών επιχειρήσεων στην χώρα παραμένουν σε ισχυρή βάση.



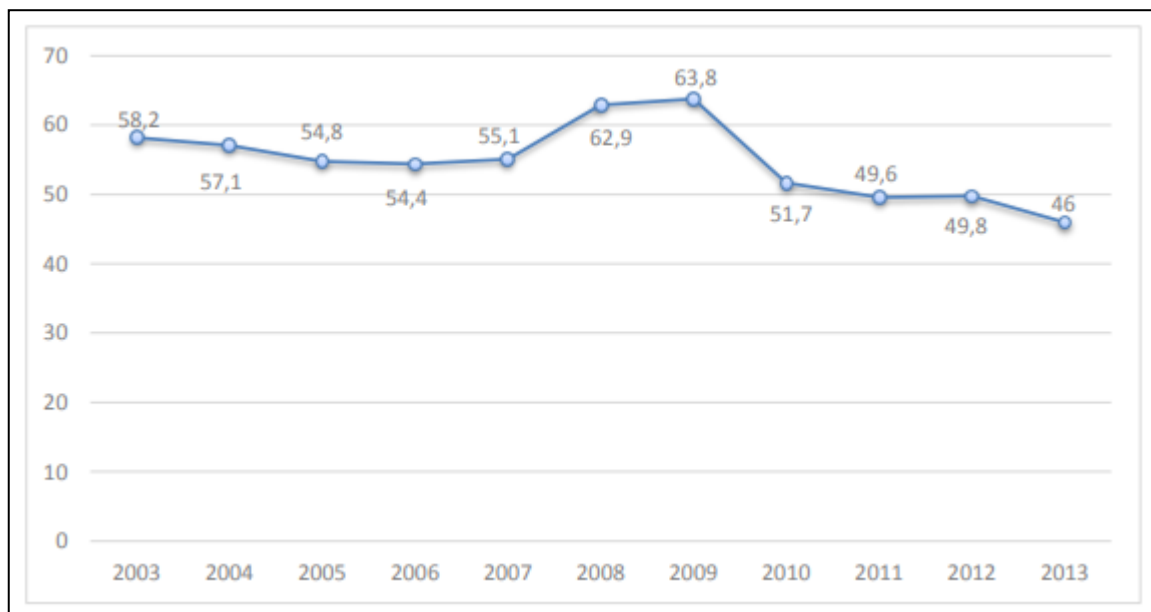
Σχήμα 14: Κοινωνική καταξίωση και σεβασμός στους επιτυχημένους επιχειρηματίες (% του πληθυσμού), 2013. **Πηγή:** IOBE (2015), σ. 38

Επιπλέον, στο Σχήμα 15 απεικονίζεται η εξέλιξη του δείκτη επιχειρηματικότητας με κριτήριο την προβολή της επιχειρηματικότητας καθ' εαυτή από τα μέσα ενημέρωσης, ως μια προσπάθεια προσέλκυσης νέων επιχειρηματιών και καινοτόμων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Όπως προκύπτει, τη περίοδο της κρίσης ο δείκτης σημείωσε την υψηλότερη τιμή του το 2008 (52,9%) ενώ τα επόμενα χρόνια μειώθηκε αισθητά στα επίπεδα του 30 με 32% περίπου, πιο κάτω και από τα επίπεδα τα χρόνια πριν την κρίση. Αυτό σημαίνει ότι τα μέσα ενημέρωσης τη περίοδο της κρίσης επέδειξαν λιγότερο ενδιαφέρον για να προβάλλουν την επιχειρηματικότητα ως βασικό κίνητρο επανεκκίνησης της ελληνικής οικονομίας.



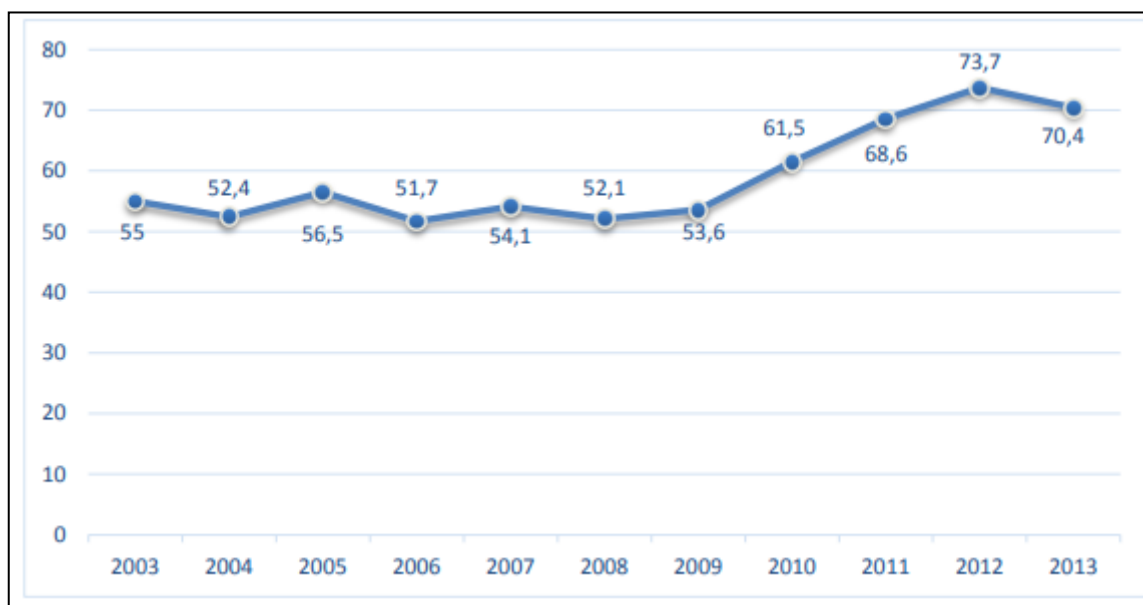
Σχήμα 15: Προβολή επιχειρηματικότητας από τα μέσα ενημέρωσης (% του πληθυσμού), 2013. **Πηγή:** IOBE (2015), σ. 39

Ένας ακόμη δείκτης που αναφέρεται στην έκθεση αυτή του IOBE είναι και το επίπεδο των γνώσεων, ικανοτήτων και εμπειριών των ατόμων για ανάληψη επιχειρηματικών πρωτοβουλιών. Πράγματι, σύμφωνα με το Σχήμα 16, ενώ η επίδοση του δείκτη είναι υψηλή την εν λόγω περίοδο αναφοράς, στα χρόνια της κρίσης μειώθηκε από 63,8% το 2008 σε 46% το 2013, αφού κατέστησε δυσκολότερο το έργο για πολλούς Έλληνες πολίτες να αναλάβουν μία βιώσιμη επιχειρηματική δραστηριότητα μέσα σε μία περίοδο έντονης οικονομικής, πολιτικής και κοινωνικής αστάθειας.



Σχήμα 16: Γνώσεις, ικανότητες και προσωπική εμπειρία για την ανάληψη επιχειρηματικών πρωτοβουλιών (% του πληθυσμού), 2013. **Πηγή:** IOBE (2015), σ. 40

Τέλος, αρκετά σημαντικός είναι και ο δείκτης του φόβου επιχειρηματικής αποτυχίας, ο οποίος τη περίοδο της κρίσης (βλ. Σχήμα 17), αυξήθηκε σημαντικά από 52,1% το 2008 σε 70,4% το 2013 και υπάρχουν διάφοροι κοινωνικοί, ψυχολογικοί και επιχειρηματικοί παράμετροι για τους οποίους η επιχειρηματική αποτυχία δύναται να στιγματίσει τη προσωπικότητα των ατόμων που έχουν αναλάβει επιχειρηματικές πρωτοβουλίες. Άλλωστε, την περίοδο της οικονομικής κρίσης υπήρξε διάχυτη οικονομική αβεβαιότητα εξαιτίας πιθανών μελλοντικών αρνητικών συγκυριών και πολιτικής αστάθειας (Καμπέρη, 2019). Για παράδειγμα, η εξωτερική βοήθεια που ζήτησε η Ελλάδα και η λήψη του πακέτου διάσωσης το 2010 ώστε να αποφευχθεί η άμεση στάση πληρωμών, τα επιπλέον μνημόνια που υπογράφηκαν το 2011 και 2015 με δυσμενέστατους για τον ελληνικό λαό όρους, αλλά και η αιφνίδια ανακοίνωση των capital controls δημιούργησαν στον απλό αλλά και στον επιχειρηματικό κόσμο εντονότατη ανασφάλεια και αβεβαιότητα. Την περίοδο αυτή η εν λόγω ανησυχία εντάθηκε από το προγραμματισμένο αλλά εν τέλει αναβληθέν δημοψήφισμα του 2011 καθώς και το δημοψήφισμα του 2015.



Σχήμα 17: Φόβοι επιχειρηματικής αποτυχίας (% του πληθυσμού). **Πηγή:** IOBE (2015), σ. 41

Γενικότερα στην Ελλάδα την περίοδο της κρίσης παρατηρείται ένα αναχρονιστικό νομικό και φορολογικό πλαίσιο το οποίο αποτελεί ανασταλτικό παράγοντα για επενδύσεις καθώς και για έρευνα και ανάπτυξη. Η επιχειρηματικότητα αρχικών σταδίων συνεχίζει να υφίσταται την περίοδο της κρίσης, όμως αφορά κυρίως την Επιχειρηματικότητα Ανάγκης, δηλαδή την ανάληψη επιχειρηματικής δράσης προκειμένου να αποφευχθεί η ανεργία. Βέβαια, το παράδοξο είναι πως σύμφωνα με τον IOBE (2015), τα επιχειρηματικά εγχειρήματα στην Ελλάδα τη συγκεκριμένη περίοδο χαρακτηρίζονται καινοτόμα σε βαθμό που ξεπερνά το 30%. Τέλος, η χαμηλή εγχώρια ζήτηση δημιούργησε την ανάγκη προσαρμογής των επιχειρήσεων σε αγορές του εξωτερικού.

Προχωρώντας στις επιπτώσεις της τρέχουσας πανδημικής κρίσης του COVID-19 στην ελληνική επιχειρηματικότητα, προς το παρόν αναμένεται να δημοσιευτούν από τον IOBE στοιχεία των δεικτών της επιχειρηματικότητας εν μέσω αυτής της κρίσης. Ωστόσο, σύμφωνα με μία έκθεση από το ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ σχετικά με τον αντίκτυπο της πανδημίας στις ελληνικές επιχειρήσεις, προκύπτει ότι οι συστάσεις νέων επιχειρήσεων για το 2020 και το 2021 δεν ανακόπηκαν κατά τη διάρκεια της πανδημίας, αν και ήταν μειούμενες σε σχέση με το 2019 (39.606 το 2019, 37.760 το 2020 και 29.081 το 2021). Έτσι, το συμπέρασμα που προκύπτει είναι ότι η επιχειρηματικότητα πριν την υγειονομική κρίση είχε φτάσει σε σημαντικά επίπεδα ανάκαμψης λόγω της σταθεροποίησης της οικονομίας, των θετικών δημοσιονομικών μεγεθών και του βελτιωμένου επιπέδου εμπιστοσύνης της χώρας (PwC, 2020). Μάλιστα, η εικόνα αυτή φαίνεται πως συνεχίστηκε και μετά το ξέσπασμα της πανδημίας, αφού ήταν εφικτή η υποστήριξη των

επιχειρήσεων λόγω του επαρκούς δημοσιονομικού χώρου. Πιο συγκεκριμένα, παρά την παρατεταμένη αναστολή λειτουργίας πολλών επιχειρήσεων, η ελληνική κυβέρνηση εξήγγειλε μέτρα προκειμένου να ενισχύσει το εισόδημα και τη ρευστότητά τους (Χριστοδουλάκης et al., 2020). Είναι σημαντικό να επισημανθεί πως η δομή της ελληνικής επιχειρηματικότητας δε φαίνεται να μεταβλήθηκε σημαντικά καθώς η σύσταση νέων επιχειρήσεων στη πλειονότητα τους είχε ήδη δρομολογηθεί πριν το ξέσπασμα της κρίσης αυτής (ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ, 2021) και με την άμεση λήψη των κυβερνητικών μέτρων απομακρύνθηκε το ενδεχόμενο πρόωρου κλεισίματός τους.

Ακόμη, σύμφωνα με τον Σύνδεσμο Επιχειρήσεων και Βιομηχανιών (ΣΕΒ), επιβεβαιώνεται ότι η έλευση της πανδημίας του COVID-19 βρήκε το επιχειρηματικό περιβάλλον απροετοίμαστο μεν αλλά με σημαντικές βελτιώσεις του, κυρίως μέσω της αξιοποίησης των ψηφιακών υπηρεσιών. Η δημόσια διοίκηση έδειξε πολύ γρήγορα αντανακλαστικά και εκσυγχρόνισε λειτουργίες της μέσω της ψηφιοποίησής τους, βελτιώντας σημαντικά τον τρόπο λειτουργίας του Κράτους και μειώνοντας τη γραφειοκρατία. Παράλληλα, πολλές επιχειρήσεις στην προσπάθειά τους να αντιμετωπίσουν τις δυσμενείς επιπτώσεις της πανδημίας υιοθέτησαν νέες πρακτικές όπως για παράδειγμα την τηλεργασία και το ψηφιακό γραφείο ενώ έδωσαν ιδιαίτερα έμφαση στο ηλεκτρονικό εμπόριο (PwC, 2020), αυξάνοντας κατ' αυτόν τον τρόπο τα κέρδη τους. Σύμφωνα με το Υπουργείο Οικονομικών οι ηλεκτρονικές συναλλαγές αυξήθηκαν κατά 3 δις ευρώ το 2020 σε σχέση με το 2019. Για τον λόγο αυτό ο κλάδος του Εμπορίου ναι μεν επλήγει αλλά κατάφερε να συνεχίσει την κερδοφορία του μέσω των ηλεκτρονικών αγορών. Επιπλέον, ακόμα και οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις άρχισαν να επενδύουν στην τεχνολογική αναβάθμισή τους όπως για παράδειγμα τα συστήματα έξυπνης μεταποίησης και συναρμολόγησης και στην τεχνητή νοῦμοσύνη (ΣΕΒ, 2021). Όλα αυτά συνέβαλλαν αφενός στην βιωσιμότητα, αφετέρου στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών επιχειρήσεων.

Είναι αναγκαίο να αναφερθεί πως την περίοδο της πανδημικής κρίσης η Ελλάδα πέτυχε να εξασφαλίσει υψηλή χρηματοδότηση από τις διεθνείς αγορές και μάλιστα με χαμηλό επιτόκιο δανεισμού (1,7% κατά μέσο όρο), ενισχύοντας την αξιοπιστία της και δημιουργώντας πρόσφορο έδαφος για επενδύσεις. Το παραπάνω σε συνδυασμό με το γεγονός πως το γενικευμένο lockdown συνέβαλε στην αύξηση των καταθέσεων αφενός μετρίασε τις αρνητικές οικονομικές επιπτώσεις της υγειονομικής κρίσης αφετέρου δημιούργησε πρόσφορο έδαφος για την εμφάνιση νέων επενδύσεων και επιχειρήσεων (Σκουρή, 2021).

Ένας από τους κλάδους που δεν κατέρρευσε την περίοδο της οικονομικής κρίσης, όπως προαναφέρθηκε, είναι αυτός του Εμπορίου λόγω της δημιουργίας ηλεκτρονικών καταστημάτων και συναλλαγών. Επίσης, εταιρείες που δραστηριοποιούνται στους υποκλάδους τροφίμων & ποτών αλλά και φαρμάκων είδαν μια σημαντική αύξηση στα έσοδά τους κατά την περίοδο της υγειονομικής κρίσης (PwC, 2020). Είναι γεγονός πως με το γενικευμένο Lockdown οι Έλληνες αναγκάστηκαν να παραμείνουν στο σπίτι, κάτι που συνέβαλε στην αύξηση των δαπανών τους που σχετίζονται με τη μαγειρική, τη χαλάρωση και την περιποίησή τους. Επιπλέον, την εν λόγω περίοδο παρατηρήθηκε αυξημένη ζήτηση για φάρμακα και ιατρικές υπηρεσίες. Μάλιστα, πολλές επιχειρήσεις (πχ φαρμακεία) που διαφοροποίησαν τα προϊόντα τους με σκοπό να συνεισφέρουν στην αντιμετώπιση της πανδημίας (πχ αντισηπτικά, μάσκες κτλ) κατάφεραν να κερδοφορήσουν. Επίσης, οι εταιρείες στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών είδαν τα έσοδά τους να αυξάνονται την εν λόγω περίοδο. Η τηλεργασία, η εξ αποστάσεως επικοινωνία και η ανάγκη για διατήρηση των κοινωνικών επαφών οδήγησαν στην αυξημένη έως και 70% ζήτηση δεδομένων⁹. Τέλος, παρατηρήθηκε ανθεκτικότητα της βιομηχανίας, λόγω της σταθερής παραγωγικής της βάσης.

Από την άλλη, την περίοδο της πανδημίας παρατηρήθηκαν ανατιμήσεις στις τιμές της ενέργειας και των πρώτων υλών, αυξάνοντας το κόστος παραγωγής των επιχειρήσεων και μειώνοντας τα κέρδη τους με αποτέλεσμα οι εν λόγω ανατιμήσεις να θεωρούνται το βασικό εμπόδιο για τη συνέχιση της λειτουργίας τους (ΣΕΒ, 2021). Επίσης, ο ρυθμός αύξησης του ΑΕΠ το 2020 σύμφωνα με στοιχεία της Eurostat (2021) άρχισε να επιβραδύνεται, ώσπου εν τέλει μειώθηκε κατά 14% στα μέσα του ίδιου έτους, εξαιτίας της απαγόρευσης των μετακινήσεων και του περιορισμού των οικονομικών δραστηριοτήτων. Με βάση το παραπάνω συνειδητοποιούμε και το μέγεθος της ζημίας που υπέστη ο κλάδος του τουρισμού, αφού αντιστοιχεί περίπου στο 20% του ΑΕΠ και είναι αυτός ο κλάδος που ευθύνεται κυρίως για τη μείωσή του (SETE, 2021). Άλλωστε στους κλάδους των Υπηρεσιών και του Τουρισμού επιβλήθηκαν οι περισσότεροι περιορισμοί εξαιτίας των μέτρων (PwC, 2020). Συνεχίζοντας, μπορεί να ισχυριστεί κανείς πως τα μέτρα που εξήγγειλε η κυβέρνηση για την οικονομική ενίσχυση των επιχειρήσεων την περίοδο της πανδημίας μπορεί να αποβούν μοιραία για την οικονομία μεσοπρόθεσμα, αφού ενδέχεται να επιδεινώσουν τη δημοσιονομική κατάσταση της χώρας, καθώς η ίδια δεν έχει προλάβει να ανακάμψει πλήρως εξαιτίας της οικονομικής κρίσης και της μακράς διάρκειας που εφαρμόστηκαν τα περιοριστικά μέτρα (Χριστοδουλάκης και συν., 2020).

⁹ https://www.ey.com/el_gr/news/2021-press-releases/01/ey-oi-deka-korufaies-prokliseis-gia-tis-etairies-tilepikoinonion-simera

Από τα αρνητικά της υγειονομικής κρίσης ξεχωρίζουν επίσης το έντονο κλίμα αβεβαιότητας, λόγω των περιοριστικών μέτρων, που προκάλεσε τη μείωση των δυνητικών και επίδοξων επιχειρηματιών με ταυτόχρονη αύξηση της ανεργίας. Η μειωμένη ζήτηση που επίσης παρατηρήθηκε ως απόρροια του περιορισμού των μετακινήσεων και της αναστολής λειτουργίας των επιχειρήσεων επέφερε την ανάγκη δανεισμού για το σύνολο των κλάδων, προκειμένου να εξασφαλίσουν την απαιτούμενη ρευστότητα και να συνεχίσουν τη λειτουργία τους. Είναι γεγονός πως την περίοδο της πανδημίας αυξήθηκε επίσης ο βαθμός δυσκολίας εξεύρεσης κατάλληλου ανθρώπινου δυναμικού με εκσυγχρονισμένες γνώσεις και δεξιότητες, κάτι που ίσως δικαιολογείται από την αδυναμία εκπαίδευσης και κατάρτισης πάνω στα σύγχρονα ψηφιακά τεχνολογικά μέσα την περίοδο του lockdown. Σε αυτά μπορεί να προστεθεί και η δυσaráσκεια για διάφορους δημόσιους ή ανεξάρτητους φορείς όπως τα υπουργεία και τα δικαστήρια με κριτήριο την απονομή δικαιοσύνης, υποστηρίζοντας ότι δεν υπήρξε καμία βελτίωση στον τομέα αυτό εμποδίζοντας περαιτέρω το οικονομικό επιχειρείν (ΣΕΒ, 2020).

Συμπερασματικά, η πανδημία επέφερε οικονομικές επιπτώσεις και πίεσε δημοσιονομικά τη χώρα, απειλώντας πολλές επιχειρήσεις με κλείσιμο και ωθώντας τις στον ακούσιο δανεισμό, όμως ταυτόχρονα δημιούργησε και νέες ευκαιρίες και προοπτικές που αν γίνουν έγκαιρα αντιληπτές και αξιοποιηθούν από τον επιχειρηματικό κόσμο είναι δεδομένο πως θα ενισχύσουν την παραγωγικότητα, την αποτελεσματικότητα και την ανταγωνιστικότητά του. Η πιο πρόσφατη μελέτη του ΣΕΒ διαπιστώνει ότι οι διάφορες μεταρρυθμίσεις που γίνονται με κυρίαρχο χαρακτηριστικό την ψηφιοποίηση της ελληνικής οικονομίας βελτιώνουν σημαντικά το επιχειρηματικό περιβάλλον, κάτι που δημιουργεί θετικές προσδοκίες για επανάκαμψη της οικονομίας. Σύμφωνα με την ερευνητική αυτή μελέτη, το 53,7% των επιχειρηματιών που συμμετείχαν σε αυτή θεωρούν πως τα μέτρα στήριξης των επιχειρήσεων ήταν αποτελεσματικά. Ακόμη, η τηλεργασία έχει έρθει για να μείνει καθώς αρκετές επιχειρήσεις σκοπεύουν να την υιοθετήσουν μόνιμα ανάλογα με τις θέσεις εργασίας που αυτή ταιριάζει.

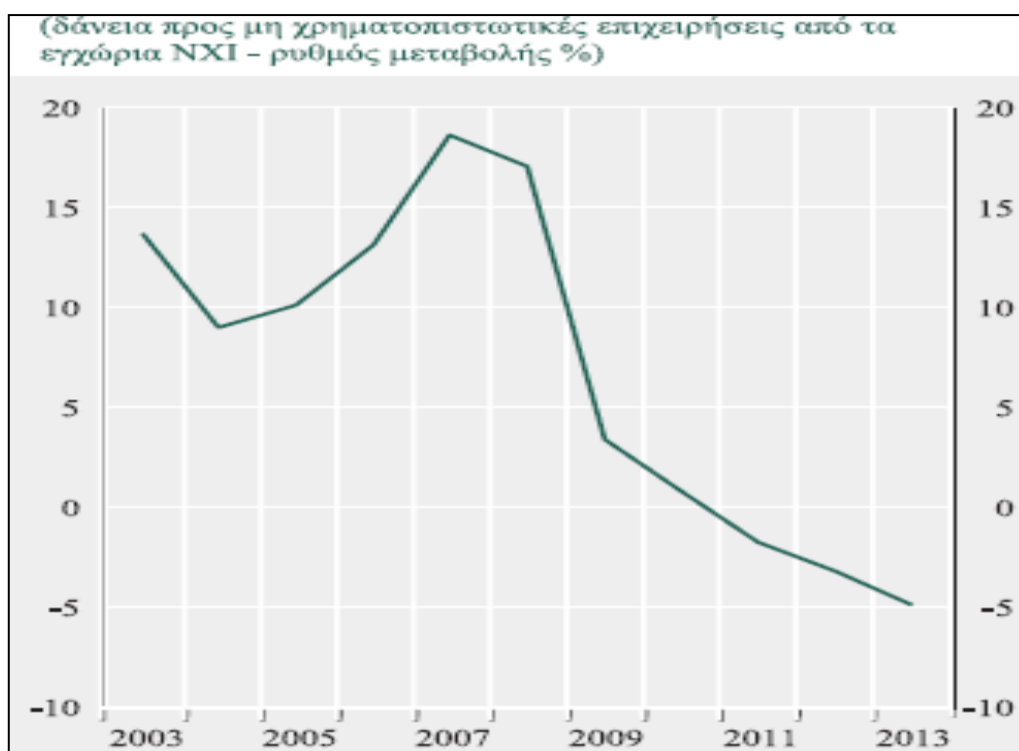
2.7 Ελληνικές επιχειρήσεις που άντεξαν ή έκλεισαν στις δύο κρίσεις

2.7.1 Ελληνικές επιχειρήσεις στην οικονομική κρίση του 2009

Η οικονομική κρίση που έπληξε την ελληνική οικονομία προς τα τέλη του 2009 είχε σημαντικές επιπτώσεις στις ελληνικές επιχειρήσεις και είχε ιδιαίτερα αρνητικό αντίκτυπο στην πρόσβασή τους στην εξωτερική χρηματοδότηση. Στην περίπτωση της Ελλάδας, όπως συμβαίνει και στην Κύπρο και την Ιταλία, σύμφωνα με την ΕΚΤ, η πλειοψηφία των επιχειρήσεων βασίζονται σε μεγάλο βαθμό στον τραπεζικό δανεισμό, τόσο τα χρόνια πριν τη κρίση όσο και τα

χρόνια μετά το ξέσπασμα της κρίσης. Αυτό συμβαίνει διότι το επιχειρηματικό περιβάλλον αποτελείται από πολλές μικρές επιχειρήσεις οι οποίες δεν έχουν εύκολη πρόσβαση σε εναλλακτικές πηγές χρηματοδότησης.

Η αδυναμία στην οποία περιήλθε το τραπεζικό και εν γένει το χρηματοπιστωτικό σύστημα της χώρας κατά τη διάρκεια της κρίσης, εξαιτίας της απότομης αύξησης του αριθμού των μη εξυπηρετούμενων δανείων, είχε ως συνέπεια την αισθητή μείωση του ποσοστού χρηματοδότησης των τραπεζών προς τις ελληνικές επιχειρήσεις. Σύμφωνα με το οικονομικό δελτίο της Τράπεζας της Ελλάδος (βλ. Γράφημα 1), διαπιστώνεται ότι ο ρυθμός της τραπεζικής χρηματοδότησης προς τις ελληνικές επιχειρήσεις μειώθηκε αισθητά από περίπου 18-19% το 2007 σε -5% το 2013, το αρνητικό πρόσημο του οποίου υποδηλώνει αυστηρούς περιορισμούς στη δανειοδότηση.

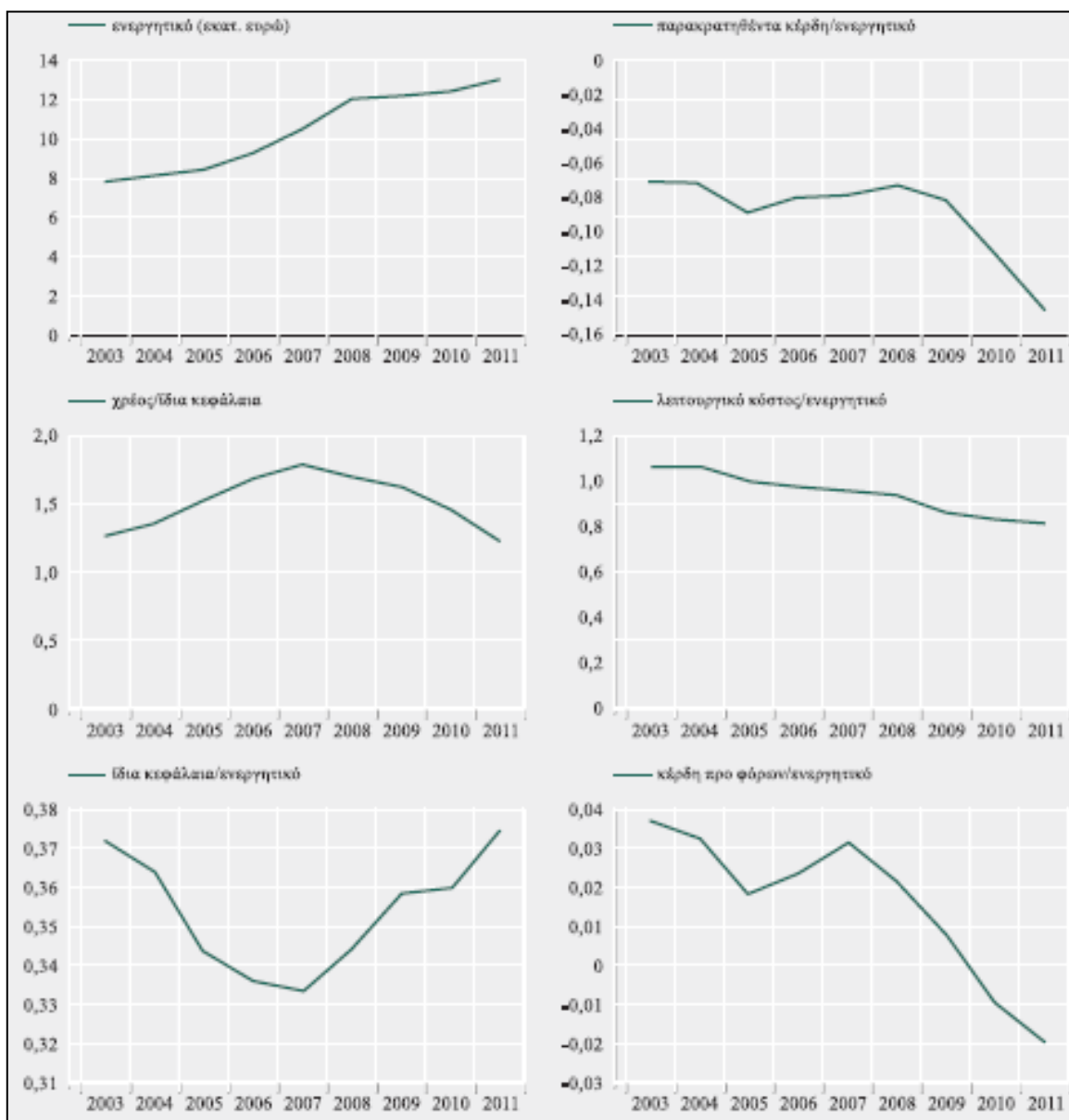


Γράφημα 5: Διαχρονική εξέλιξη του ρυθμού μεταβολής της τραπεζικής χρηματοδότησης στις ελληνικές επιχειρήσεις, 2003-2013. **Πηγή:** Τράπεζα της Ελλάδος (2014), σ. 8

Τα οικονομικά μεγέθη των επιχειρήσεων επηρεάστηκαν επίσης από την κρίση όπως φαίνεται και στο Γράφημα 2, όπου παρουσιάζεται η διαχρονική εξέλιξη βασικών αριθμοδεικτών των επιχειρήσεων για τα έτη 2003-2011. Καταρχάς, παρατηρείται ότι το σύνολο του ενεργητικού των επιχειρήσεων βαίνει αυξανόμενο τόσο τα έτη πριν όσο και τα έτη μετά το ξέσπασμα της κρίσης. Στη μεν πρώτη περίπτωση αυτό οφείλεται στον υψηλό ρυθμό μεγέθυνσης της ελληνικής οικονομίας και στις επιχειρηματικές επενδύσεις που υλοποιήθηκαν πριν το 2008, ενώ στη δε

τελευταία εξαιτίας του κλεισίματος πολλών μικρών επιχειρήσεων, καθώς και σε συγχωνεύσεις και εξαγορές που αύξησαν σημαντικά το μέγεθος των επιχειρήσεων ως προς το ενεργητικό τους.

Επιπλέον, στον δείκτη παρακρατηθέντα κέρδη προς το σύνολο του ενεργητικού, είναι εμφανής η αρνητική κερδοφορία που παρατηρείται σε όλα τα έτη, κατάσταση η οποία επιδεινώθηκε σημαντικά τη περίοδο της κρίσης.



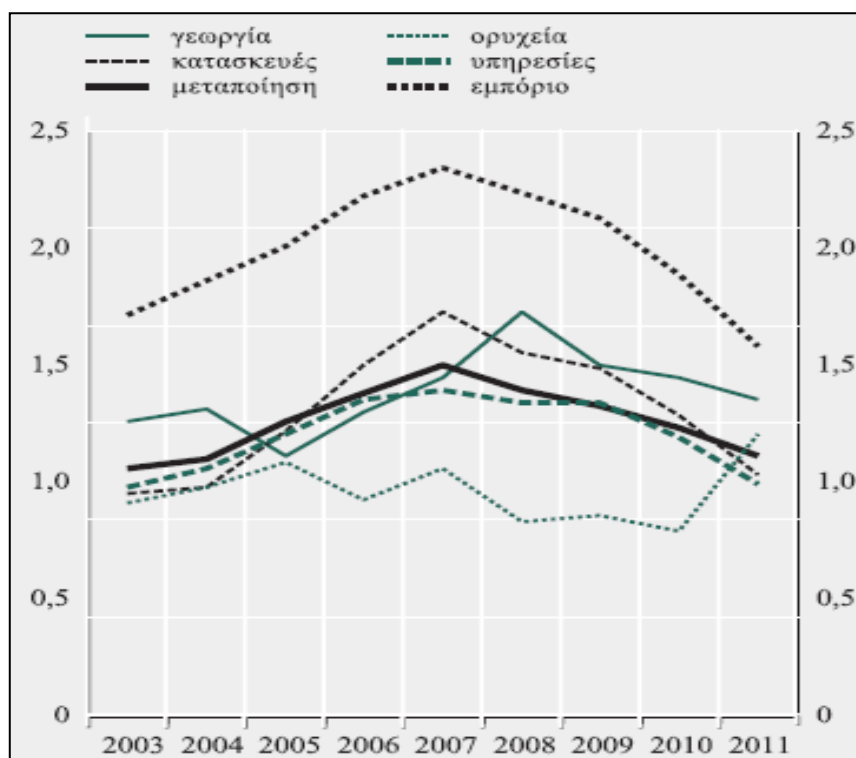
Γράφημα 6: Διαχρονική εξέλιξη βασικών αριθμοδεικτών ελληνικών επιχειρήσεων, 2003-2011. **Πηγή:** Τράπεζα της Ελλάδος (2014), σ. 11

Ως προς τη μόγλευση των επιχειρήσεων (χρέος προς ίδια κεφάλαια), εμφανίζεται αυξητική τάση μέχρι το 2007 ενώ ύστερα βαίνει μειούμενη, υποδηλώνοντας σημαντική μείωση της χρηματοδότησης από εξωτερικές πηγές δανεισμού των επιχειρήσεων. Η αποτελεσματικότητα τους δε ως προς το λειτουργικό τους κόστος φαίνεται διαχρονικά να αυξάνεται, ιδιαίτερα κατά

τη διάρκεια της κρίσης όπου, εξαιτίας της απότομης μείωσης της ζήτησης, οι επιχειρήσεις έκαναν προσπάθειες για μείωση του κόστους παραγωγής τους για να αυξήσουν τη κερδοφορία τους.

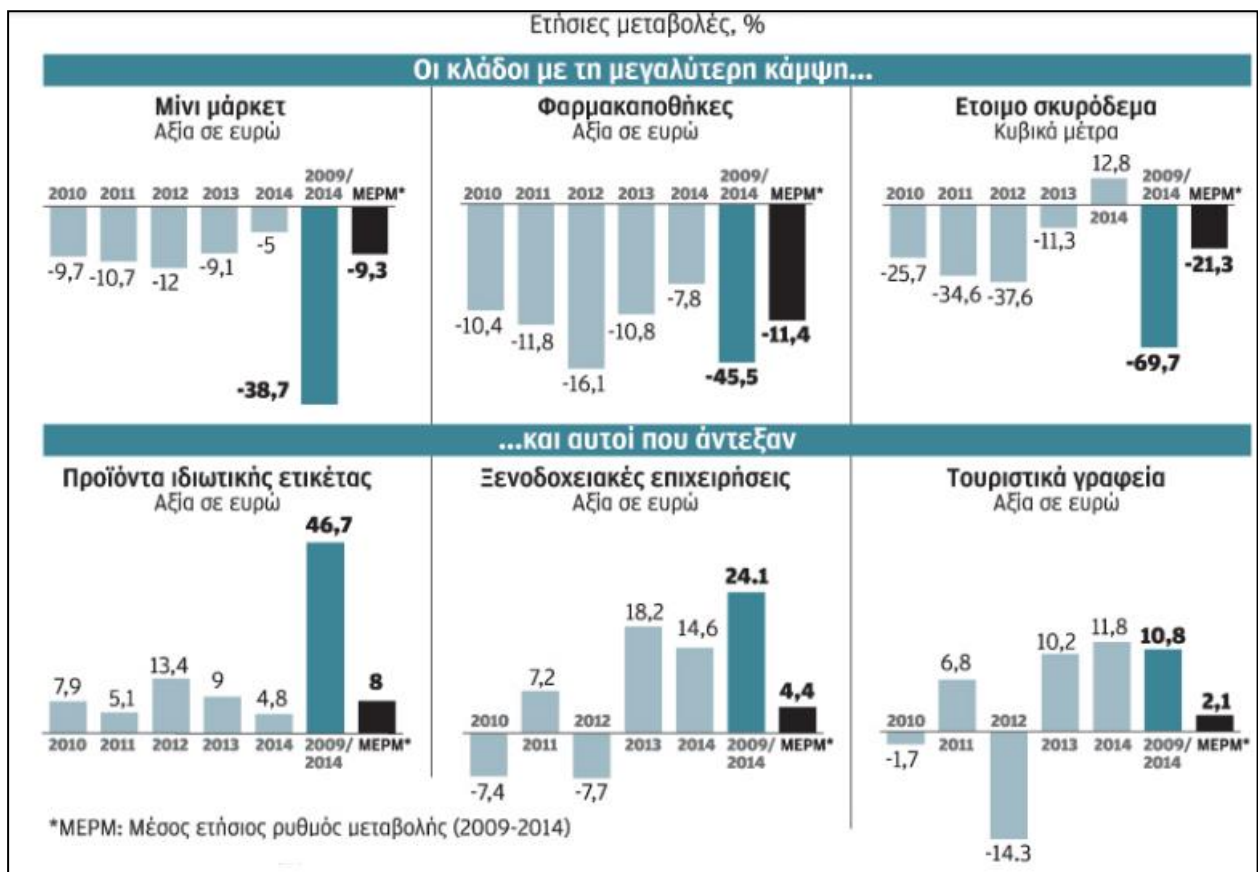
Ακόμη, ο δείκτης ίδια κεφάλαια προς το σύνολο του ενεργητικού, ενώ είναι μειούμενος μέχρι το 2007 στη συνέχεια αυξάνεται σημαντικά, σημείο το οποίο υποδηλώνει την αισθητή μείωση της εξωτερικής χρηματοδότησης των επιχειρήσεων, ιδιαίτερα αυτών μικρού μεγέθους και τη χρηματοδότησή τους στηριζόμενες στις δικές τους δυνάμεις (πχ αύξηση μετοχικού κεφαλαίου). Αναφορικά δε με την κερδοφορία των επιχειρήσεων, ο δείκτης κέρδη προ φόρων προς το σύνολο του ενεργητικού είναι μειούμενος κατά τη διάρκεια της κρίσης, λαμβάνοντας μάλιστα και αρνητικό πρόσημο στα τελευταία έτη του δείγματος. Αυτό δικαιολογεί την εξαιρετικά ζημιογόνα δραστηριότητα των ελληνικών επιχειρήσεων κατά τη διάρκεια της κρίσης.

Ενδιαφέρουσες πληροφορίες μπορούν να αντληθούν και από την διαχρονική εξέλιξη της χρηματοδότησης των επιχειρήσεων στη χώρα ανά κλάδο οικονομικής δραστηριότητας. Όπως φαίνεται έτσι από το Γράφημα 3 παρακάτω, ο λόγος χρέους προς ίδια κεφάλαια για την περίοδο 2003-2011 ήταν μεγαλύτερος στον κλάδο του εμπορίου συγκριτικά με τους άλλους κλάδους. Εξαιτίας της πιστωτικής επέκτασης τα χρόνια μέχρι το 2007, η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων ήταν υψηλή και υπήρχαν σημαντικά περιθώρια εμπιστοσύνης στο τραπεζικό σύστημα. Με την έλευση της κρίσης όμως, τα επόμενα έτη ο λόγος αυτός μειώθηκε αισθητά για όλους τους κλάδους, με εξαίρεση τον κλάδο των ορυχείων, όπου από το 2011 αυξήθηκε σε επίπεδα πάνω από τη μονάδα, λόγω ίσως της ιδιαιτερότητας του κλάδου στην εξόρυξη σημαντικών πλουτοπαραγωγικών πηγών που αποτελούν θεμέλιο λίθο της ελληνικής οικονομίας τόσο για την καθ' αυτή χρήση τους όσο και για τις χιλιάδες θέσεις εργασίας που προσφέρουν (π.χ. λιγνίτης).



Γράφημα 7: Διαχρονική εξέλιξη του αριθμοδείκτη χρέος/ίδια κεφάλαια για ελληνικές επιχειρήσεις ανά κλάδο δραστηριότητας, 2003-2011. **Πηγή:** Τράπεζα της Ελλάδος (2014), σ. 20

Σε αυτό το σημείο είναι σημαντικό να γίνει αναφορά στις ελληνικές επιχειρήσεις που άντεξαν ή που κάμφθηκαν σημαντικά κατά την περίοδο της οικονομικής κρίσης. Έτσι, για την περίοδο 2009-2014, σύμφωνα με στοιχεία της Stochasis Σύμβουλοι Επιχειρήσεων (βλ. Σχήμα 18), παρατηρείται ότι οι κλάδοι που επηρεάστηκαν περισσότερο κατά τη διάρκεια της κρίσης ως προς την εξέλιξη της ζήτησης των προϊόντων και υπηρεσιών τους ήταν τα μίνι μάρκετ (-38,7% μεταβολή), οι φαρμακαποθήκες (-45,5%) και τα έτοιμα σκυροδέματα (-69,7%). Ο τελευταίος αυτός κλάδος παρουσίασε την πιο μεγάλη μείωση ζήτησης εξαιτίας της απότομης μείωσης των κατασκευαστικών έργων και των διαφόρων έργων υποδομής την εν λόγω περίοδο.



Σχήμα 18: Κλάδοι οικονομικής δραστηριότητας που κάμφθηκαν ή άντεξαν κατά τη διάρκεια της οικονομικής κρίσης (ετήσιες μεταβολές % της κατανάλωσης), 2009-2014. **Πηγή:** <https://www.kathimerini.gr/economy/business/821201/poioi-kladoi-htypithikan-perissotero-apo-tin-oikonomiki-krisi-stin-ellada/>

Όσο για το κλάδο των φαρμακευτικών επιχειρήσεων, εξαιτίας της μείωσης του εισοδήματος των καταναλωτών και της αδυναμίας πρόσβασης τους στις υπηρεσίες υγείας και ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης, είδαν μεγάλη μείωση στα περιθώρια κέρδους τους. Επιπρόσθετα, η μείωση αυτή του διαθέσιμου εισοδήματος επέφερε δραστική πτώση και στον κλάδο των μίνι μάρκετ/περίπτερων (εν αντιθέσει με τα σούπερ μάρκετ που βγήκαν κερδισμένες από τον αυξημένο ανταγωνισμό), ιδιαίτερα σε προϊόντα που η φορολογία αυξήθηκε σημαντικά όπως είδη καπνού και αλκοολούχων ποτών. Ακόμη, σύμφωνα με τη μελέτη, άλλος κλάδος που επηρεάστηκε πολύ λόγω της μείωσης του διαθέσιμου εισοδήματος ήταν αυτοί της βραχυχρόνιας μίσθωσης αυτοκινήτων.

Αντίθετα, κλάδοι που χαρακτηρίστηκαν ανθεκτικοί κατά τη διάρκεια της κρίσης αυτής ήταν ο κλάδος των προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας (46,7%), που παράγονται συνήθως για λογαριασμό των σούπερ μάρκετ. Αυτός ο κλάδος ήταν ο πιο ανθεκτικός κατά τη διάρκεια της κρίσης καθώς, όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως, προσέλκυσαν μεγάλο αριθμό καταναλωτών που προηγουμένως αγόραζαν τα ίδια προϊόντα από περίπτερα ή μίνι μάρκετ, εκμεταλλευόμενα τις δυνατότητες σύγκρισης τιμών, προσφορών/εκπτώσεων, παροχή υπηρεσιών που διευκολύνουν

τις αγορές (π.χ. παράδοση κατ' οίκον, ηλεκτρονικές παραγγελίες κ.λπ.) και διάφορες άλλες διευκολύνσεις. Επιπλέον, σύμφωνα με την μελέτη, κερδισμένοι βγήκαν και οι κλάδοι της τυροκομίας και ιχθυοκαλλιέργειας, ο πρώτος καθώς τα τυροκομικά αγαθά θεωρούνται βασικά είδη διατροφής με μεγάλη θρεπτική αξία και ο δεύτερος λόγω της στροφής των καταναλωτών, εξαιτίας του μειωμένου εισοδήματος, από τα φρέσκα ψάρια προς τα φθηνότερα του ιχθυοτροφείου. Άλλωστε είναι γεγονός πως η ζήτηση των κατώτερων αγαθών αυξάνεται με τη μείωση του εισοδήματος.

Το σχήμα απεικονίζει επίσης τους κλάδους των ξενοδοχειακών υπηρεσιών (24,1%) και των τουριστικών γραφείων (10,8%) που άντεξαν στην οικονομική κρίση, λόγω της μεγάλης έμφασης και προβολής της Ελλάδας προς τις χώρες του εξωτερικού. Ας μην ξεχνάμε πως ο τουρισμός συνεισφέρει σ' ένα μεγάλο ποσοστό στο ΑΕΠ. Πέρα λοιπόν από τη φυσική ομορφιά και τη δημοφιλία της η Ελλάδα έχει να επιδείξει πλούσια πολιτισμική κληρονομιά και γεωγραφική ποικιλομορφία, προσελκύοντας αφενός πλήθος τουριστών αφετέρου πλήθος επενδύσεων (Παπαδοπούλου & Μανωλοπούλου, 2017).

Πιο ειδική έρευνα έχει πραγματοποιηθεί από την εταιρεία Infobank Hellastat το 2012, σχετικά με τις επιχειρήσεις που άντεξαν στην οικονομική κρίση. Με κριτήριο την καταγραφή του τζίρου των επιχειρήσεων άνω των 50 εκατομμυρίων € και κερδών προ φόρων τουλάχιστον 1,5 εκατομμυρίων € το 2012, από τη μελέτη προέκυψαν 15 επιχειρήσεις που ικανοποιούσαν τα παραπάνω κριτήρια¹⁰:

1. FLEXOPACK A.E.B.E ΠΛΑΣΤΙΚΩΝ (Κλάδος Πλαστικών Προϊόντων)
2. INTERCOMM FOODS A.E. (Κλάδος Τροφίμων/Ποτών/Εμφιαλωμένων Νερών)
3. PHARMATHEN A.B.E.E. (Κλάδος Φαρμακευτικών Προϊόντων)
4. RAYCAP A.E. (Κλάδος ηλεκτρονικών/ηλεκτρολογικών συστημάτων)
5. ΑΡΑΜΠΑΤΖΗΣ ΜΙΧΑΗΛ Α.Ε.Β.Ε. ΤΡΟΦΙΜΩΝ (Κλάδος Τροφίμων/Ποτών/Εμφιαλωμένων Νερών)
6. ΔΗΜΗΤΡΙΑΚΗ Α.Ε. (Κλάδος Τροφίμων/Ποτών/Εμφιαλωμένων Νερών)
7. ΕΛΤΟΝ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ Α.Ε.Β.Ε. (Κλάδος Χημικών Πρώτων Υλών)
8. ΗΠΕΙΡΩΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΕΜΦΙΑΛΩΣΕΩΝ Α.Ε. (Κλάδος Τροφίμων/Ποτών/Εμφιαλωμένων Νερών)
9. ΚΑΛΛΑΣ-ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.Ε. (Κλάδος Τροφίμων/Ποτών/Εμφιαλωμένων Νερών)

¹⁰ <https://m.naftemporiki.gr/story/789669/infobank-hellastat-15-epixeiriseis-pou-anteksan-stin-krisi>

10. ΚΑΡΕΛΙΑ ΚΑΠΝΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ Α.Ε. (Κλάδος Καπνικών Προϊόντων)
11. ΚΡΙ-ΚΡΙ Α.Β.Ε.Ε. ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ (Κλάδος Τροφίμων/Ποτών/Εμφιαλωμένων Νερών)
12. ΜΕΓΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΑΤΟΜΙΚΗΣ ΥΓΙΕΙΝΗΣ Α.Ε. (Κλάδος Χαρτικών Προϊόντων)
13. ΠΑΥΛΙΔΗΣ ΠΡΟΔΡΟΜΟΣ Α.Β.Ε.Ε. (Κλάδος Τροφίμων/Ποτών/Εμφιαλωμένων Νερών)
14. ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΚΡΗΤΗΣ Α.Β.Ε.Ε. (Κλάδος Πλαστικών Προϊόντων)
15. ΣΥΜΕΤΑΛ Α.Ε. (Κλάδος Μεταλλευμάτων)

Παρατηρείται ότι 7 από τις 15 επιχειρήσεις ανήκουν στον κλάδο τροφίμων - ποτών - εμφιαλωμένων νερών, υποδηλώνοντας την ανθεκτικότητα του κλάδου αυτού κατά τη διάρκεια της κρίσης. Όλες οι παραπάνω επιχειρήσεις κατέγραψαν υψηλά επίπεδα εξαγωγικής δραστηριότητας στο εξωτερικό, έρευνα και ανάπτυξη σε νέα προϊόντα (καινοτομία) και διαρκείς επενδύσεις σε υποδομές και λοιπό κεφαλαιουχικό εξοπλισμό.

Στον αντίποδα, υπήρχαν πολλές επιχειρήσεις που έπειτα από πολλά χρόνια παρουσίας τους στην ελληνική αγορά, αναγκάστηκαν λόγω της οικονομικής κρίσης να διακόψουν οριστικά τη δραστηριότητα τους. Ορισμένες από αυτές τις επιχειρήσεις είναι οι εξής¹¹:

1. Χαλβουργική - Ελληνική Βιομηχανία Α.Ε.: Αν και ο κλάδος της βαριάς βιομηχανίας ήταν σε γενικές γραμμές ανθεκτικός μέσα στη κρίση, ωστόσο ο μειωμένος τζίρος, το αυξημένο κόστος παραγωγής και η αδυναμία εξεύρεσης πηγών χρηματοδότησης οδήγησαν την εταιρεία Χαλβουργική το 2015 να διακόψει οριστικά την παραγωγική της δραστηριότητα.

2. Neoset: Η εταιρεία Neoset δραστηριοποιούνταν στον κλάδο παραγωγής επίπλων και έπειτα από συσσωρευμένες ζημίες που ξεπερνούσαν τα 10 εκατομμύρια €, το 2014 ανακοίνωσε την οριστική διακοπή της λειτουργίας της.

3. ΑΓΝΟ: Πρόκειται για τη γνωστή γαλακτοβιομηχανία η οποία κατά παρόμοιο τρόπο με τις υπόλοιπες επιχειρήσεις εμφάνισε σημαντικές ζημίες την περίοδο της κρίσης που δεν της επέτρεψαν να συνεχίσει τη λειτουργία της το 2014.

4. Σούπερ Μάρκετ Ατλάντικ: Εξαιτίας του μεγάλου ανταγωνισμού μεταξύ των σούπερ μάρκετ και παρά το ότι επωφελήθηκαν πολλές αλυσίδες από τη μείωση στη ζήτηση των μίνι μάρκετ, η

¹¹ <https://www.tovima.gr/2019/02/27/finance/louketo-se-epixeiriseis-kolossous-thymata-tis-krisis/>

αλυσίδα Ατλάντικ είχε ήδη από το 2009 αντιμετωπίσει σημαντικά οικονομικά και διοικητικά προβλήματα. Κατά συνέπεια, το 2011 η αλυσίδα αυτή οδηγήθηκε σε πτώχευση.

5. Ηλεκτρονική Αθηνών: Η εταιρεία αυτή ήταν από τις πιο εμβληματικές στον χώρο των ηλεκτρονικών/ηλεκτρολογικών συστημάτων με 60 χρόνια παρουσίας στην ελληνική αγορά. Το διάστημα της οικονομικής κρίσης εμφάνισε πολλές ζημιές εξαιτίας της μείωσης της ζήτησης για τα προϊόντα της, ωστόσο με την έλευση των κεφαλαιακών ελέγχων (capital controls) από το καλοκαίρι του 2015 επλήγη βαρύτερα από την έλλειψη ρευστότητας. Έτσι, τον Μάρτιο του 2016 ανακοίνωσε την οριστική διακοπή της λειτουργίας της.

6. Λοιπές εταιρείες: Άλλες εταιρείες που επλήγησαν από την οικονομική κρίση και αναγκάστηκαν να κηρύξουν πτώχευση ήταν η Ενωμένη Κλωστοϋφαντουργία (2010), η Αθηναϊκή Χαρτοποιία Softex (2015), τα Sprider Stores (2013) και η εταιρεία Fokas (2014) στον κλάδο της ένδυσης-υπόδησης.

Από τα παραπάνω στοιχεία διαφαίνεται ότι μέσα στην οικονομική κρίση, πολλές επιχειρήσεις επωφελήθηκαν για διάφορους λόγους και δεν επηρεάστηκαν σε μεγάλο βαθμό ωστόσο κάποιες άλλες επλήγησαν και είτε αναγκάστηκαν να λειτουργούν με περιορισμένη παραγωγική δυναμικότητα είτε να οδηγηθούν σε πτώχευση είτε να εξαγοραστούν και να συγχωνευτούν.

2.7.2 Ελληνικές επιχειρήσεις στην υγειονομική κρίση του 2020

Το ξέσπασμα της τρέχουσας υγειονομικής κρίσης του COVID-19, η οποία από τον Μάρτιο του 2020 άρχισε να εξαπλώνεται και στην Ελλάδα, έφερε στο προσκήνιο εκτός από απειλές και νέες προκλήσεις για το ελληνικό επιχειρείν και, όπως και στην οικονομική κρίση, έτσι και τώρα δημιουργήθηκαν δύο σταθμά για τις επιχειρήσεις που άντεξαν ή όχι στην κρίση της πανδημίας. Σύμφωνα με τη μελέτη του Ινστιτούτου Μικρών Επιχειρήσεων της ΓΣΕΒΕΕ (IME ΓΣΕΒΕΕ), αναφέρεται πως μέχρι το 2019 υπήρχε η διάκριση των επιχειρήσεων ανάλογα με το αν είναι μεγάλες ή μικρές, εξαγωγικές ή μη, καινοτόμες ή μη, ανάλογα με τον αριθμό απασχολούμενου προσωπικού κ.α.. Όμως, από τον Μάρτιο του 2020, σε αυτά προστέθηκε και μία άλλη παράμετρος διάκρισης: αυτή της κοινωνικής επαφής. Δηλαδή, η πανδημική κρίση έπληξε δυσανάλογα περισσότερο τις επιχειρήσεις, ο τζίρος των οποίων στηρίζεται αποκλειστικά ή σε μεγάλο βαθμό στην προσωπική επαφή με τους πελάτες.

Έτσι, σύμφωνα με τον Πίνακα 2 παρακάτω, οι επιχειρήσεις που συνέχισαν τη λειτουργία τους το διάστημα της πρώτης καθολικής απαγόρευσης κυκλοφορίας στη χώρα (Μάρτιος 2020) ανήκαν

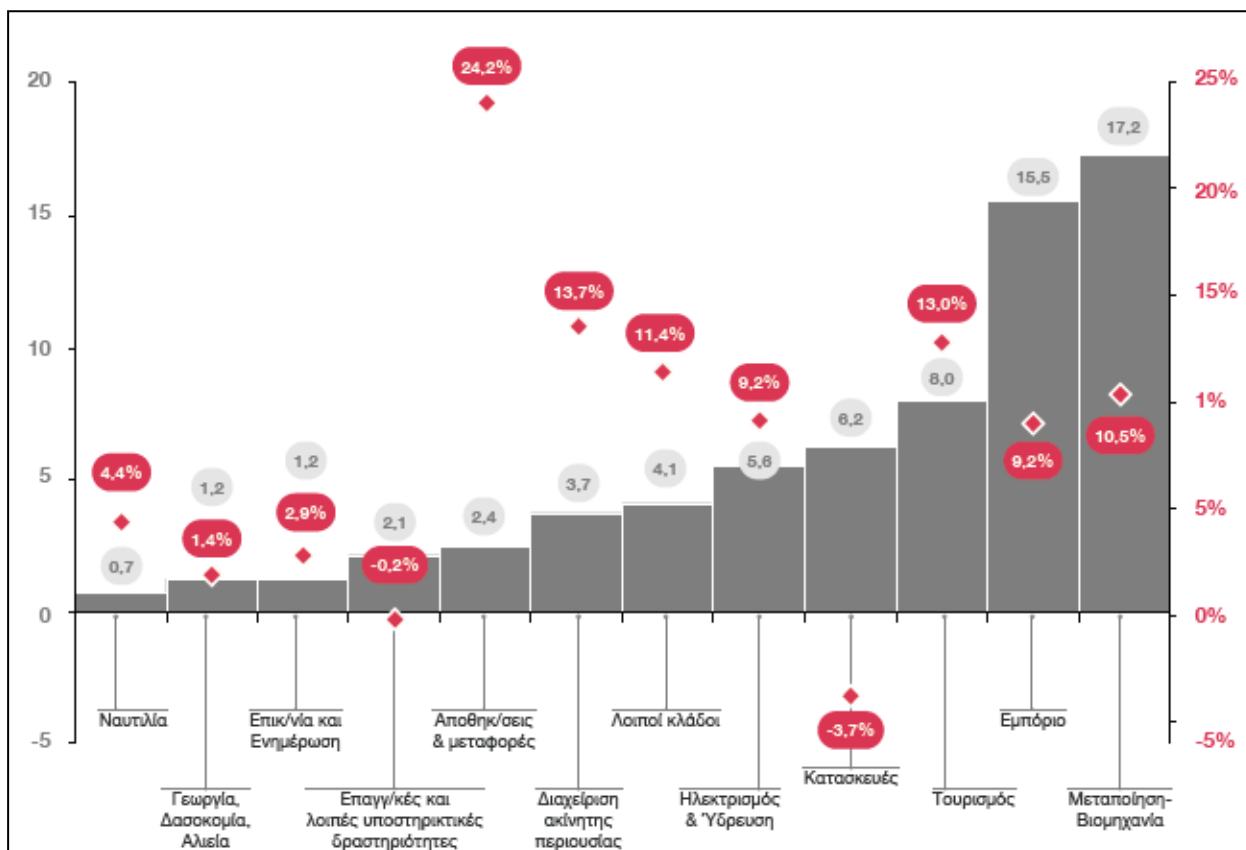
στους κλάδους της γεωργίας, των κατασκευών, των μεταφορών, της διαχείρισης ακίνητης περιουσίας, των ορυχείων, της μεταποίησης, της παροχής ηλεκτρικής και άλλων μορφών ενέργειας, της παροχής νερού και συναφών δραστηριοτήτων, των χρηματοπιστωτικών και ασφαλιστικών υπηρεσιών και της δημόσιας διοίκησης. Από την άλλη μεριά, επιχειρήσεις που υποχρεωτικά ανέστειλαν τη λειτουργία τους με κρατική εντολή ήταν στο χονδρικό και λιανικό εμπόριο, στις δομές φιλοξενίας, στην εκπαίδευση, στην εστίαση, στις πολιτιστικές δραστηριότητες (τέχνες, διασκέδαση, ψυχαγωγία κ.α.), στην ανθρώπινη υγεία και σε διάφορες άλλες δραστηριότητες όπου προηγουμένως απαιτούνταν συχνή κοινωνική επαφή.

Πίνακας 2: Κλάδοι επιχειρήσεων που ανέστειλαν ή που δεν ανέστειλαν τη λειτουργία τους το διάστημα του πρώτου γενικού lockdown στη χώρα (Μάρτιος 2020)

Μη αναστολή	Αναστολή
1. Γεωργία, δασοκομία και αλιεία	1. Χονδρικό και λιανικό εμπόριο, επισκευή μηχανοκίνητων οχημάτων, μοτοσυκλετών
2. Ορυχεία και λατομεία	2. Δραστηριότητες υπηρεσιών παροχής καταλύματος και υπηρεσιών εστίασης
3. Μεταποίηση	3. Ενημέρωση και επικοινωνία
4. Παροχή ηλεκτρικού ρεύματος, φυσικού αερίου, ατμού, κλιματισμού	4. Επαγγελματικές, επιστημονικές και τεχνικές δραστηριότητες
5. Παροχή νερού, επεξεργασία λυμάτων, διαχείριση αποβλήτων και δραστηριότητες εξυγίανσης	5. Διοικητικές και υποστηρικτικές δραστηριότητες
6. Κατασκευές	6. Εκπαίδευση
7. Μεταφορά και αποθήκευση	7. Ανθρώπινη υγεία και κοινωνική μέριμνα
8. Χρηματοπιστωτικές και ασφαλιστικές δραστηριότητες	8. Τέχνες, διασκέδαση και ψυχαγωγία
9. Διαχείριση ακίνητης περιουσίας	9. Άλλες δραστηριότητες παροχής υπηρεσιών
10. Δημόσια διοίκηση και άμυνα, υποχρεωτική κοινωνική ασφάλιση	

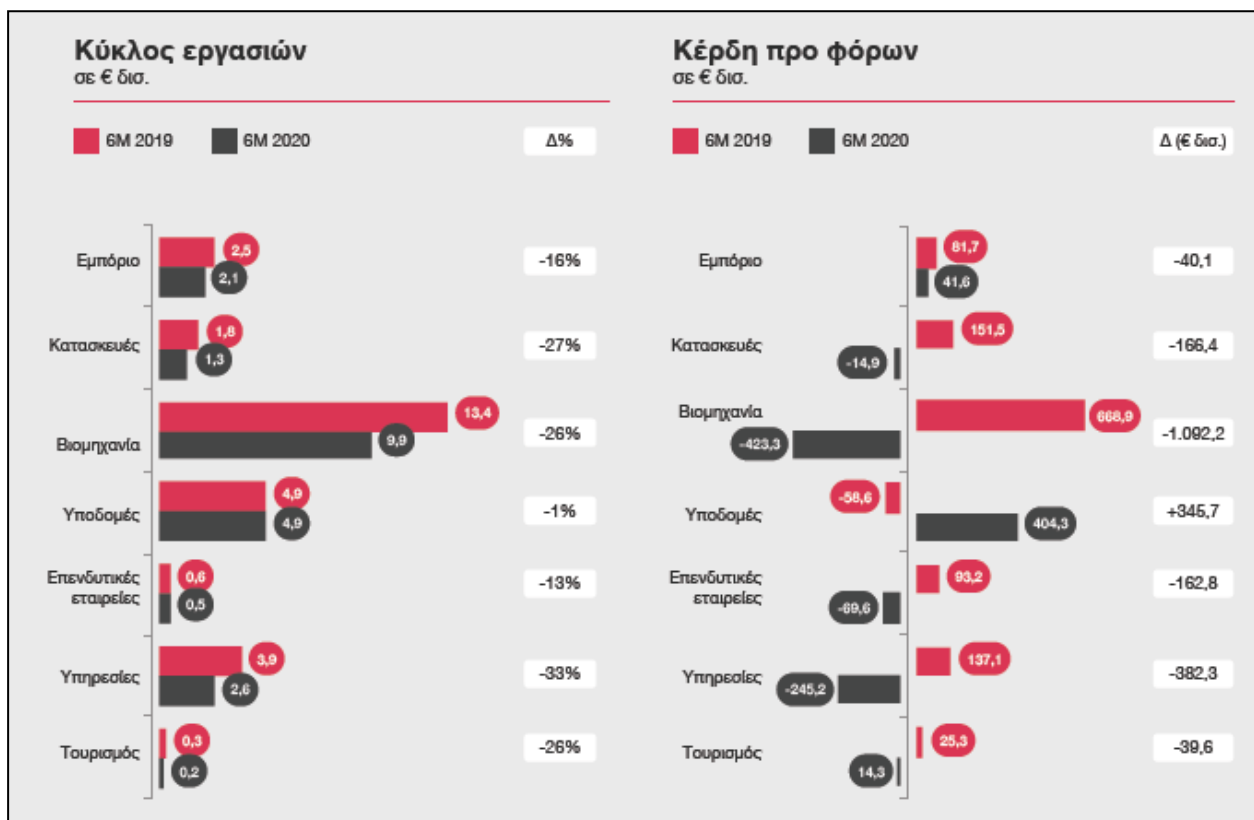
Πηγή: ίδια επεξεργασία Πίνακα 1 από ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ (2021), σ. 79

Όσον αφορά τη χρηματοδότηση των επιχειρήσεων από κρατικές ή άλλες επιχορηγήσεις, η μελέτη του PricewaterhouseCoopers συμπεραίνει ότι τον Οκτώβριο του 2020 (βλ. Σχήμα 19), οι κλάδοι που έλαβαν τη μεγαλύτερη χρηματοδότηση ως ετήσια μεταβολή (%) σε σχέση με το 2019 ήταν ο κλάδος των αποθηκεύσεων & μεταφορών (24,2%), η διαχείριση ακίνητης περιουσίας (13,7%), ο τουρισμός (13%), η μεταποίηση-βιομηχανία (10,5%), το εμπόριο (9,2%) και ο κλάδος ηλεκτρισμού & ύδρευσης (9,2%). Σε απόλυτους αριθμούς, την υψηλότερη χρηματοδότηση έλαβαν οι κλάδοι της μεταποίησης-βιομηχανίας (17,2 δις €), το εμπόριο (15,5 δις €) και ο τουρισμός (8 δις €). Αν και ο κλάδος της μεταποίησης δεν ανέστειλε τη λειτουργία του, ωστόσο επηρεάστηκε σημαντικά από τα υγειονομικά μέτρα και την αβεβαιότητα του οικονομικού κλίματος που δημιουργήθηκε στη χώρα.



Σχήμα 19: Χρηματοδότηση Επιχειρήσεων ανά Κλάδο, Οκτώβριος 2020. Πηγή: PwC (2020), σ. 19

Ως προς τα βασικά οικονομικά μεγέθη των προαναφερθέντων κλάδων, το Σχήμα 20 παρακάτω δείχνει ότι, για τον κύκλο εργασιών (τζίρο), οι κλάδοι της βιομηχανίας και των υπηρεσιών παρουσίασαν τη μεγαλύτερη μείωση το πρώτο εξάμηνο του 2020 (9,9 δις € και 2,6 δις € αντίστοιχα), σε σύγκριση με το αντίστοιχο του 2019 (13,4 δις € και 3,9 δις € αντίστοιχα). Ελαφρά μείωση στον κύκλο των εργασιών τους παρουσιάζουν οι κλάδοι του εμπορίου (2,1 δις € το 2020) και των κατασκευών (1,3 δις € το 2020), ενώ οι υπόλοιποι κλάδοι δεν επηρεάστηκαν σχεδόν καθόλου από την πανδημική κρίση, με βάση πάντα τον τζίρο τους.



Σχήμα 20: Κύκλος εργασιών και Κέρδη προ Φόρων ανά κλάδο, Οκτώβριος 2020. Πηγή: PwC (2020), σ. 21

Στα κέρδη προ φόρων, είναι εμφανής η ζημιογόνα επίπτωση στους κλάδους της βιομηχανίας (από 668,9 δις € το 2019 σε -423,3 δις € το 2020) και των Υπηρεσιών (από 137,1 δις € το 2019 σε -245,2 δις € το 2020). Ζημίες εμφάνισαν επίσης και οι κλάδοι των Κατασκευών (από 151,5 δις € το 2019 σε -14,9 δις € το 2020) και των Επενδυτικών Εταιρειών (από 93,2 δις € το 2019 σε -69,6 δις € το 2020). Οι κλάδοι του Εμπορίου και του Τουρισμού εμφάνισαν απλώς μείωση στην κερδοφορία τους, αφού οι ηλεκτρονικές αγορές και το άνοιγμα της χώρας προς ξένους τουρίστες το καλοκαίρι του 2020 αντίστοιχα, συγκράτησαν την ύφεση. Ο κλάδος των Υποδομών, ενώ το 2019 ήταν ζημιογόνος (-58,6 δις €), με το ξέσπασμα της πανδημίας τα κέρδη του αυξήθηκαν πάρα πολύ στο ύψος του 404,3 δις €. Αυτό οφείλεται κυρίως στην υψηλή χρηματοοικονομική επίδοση που κατέγραψαν η ΔΕΗ και ο ΟΤΕ λόγω των διευκολύνσεων που παρείχαν το διάστημα του lockdown.

Τέλος, σε πιο ειδική ανάλυση εταιρειών από την ίδια μελέτη αναφέρεται ότι οι επιχειρήσεις που επηρεάστηκαν περισσότερο από την πανδημική κρίση ως προς τον τζίρο τους ήταν η Aegean (-63%), ο ΟΠΑΠ (-34%), τα Ελληνικά Πετρέλαια (-33%) και η Μότορ Όιλ (-38%), οι οποίες συνολικά εμφάνισαν μείωση κατά 4,2 δις € στον τζίρο τους σε σχέση με το 2019. Για την πρώτη η μείωση αυτή έλαβε χώρα λόγω της πτώσης της τουριστικής δραστηριότητας και των μετακινήσεων κατά τη περίοδο του lockdown ενώ για τις υπόλοιπες εξαιτίας της σημαντικής

μείωσης της ζήτησης καυσίμων λόγω των περιορισμών στις μετακινήσεις. Από την άλλη, αρκετές ήταν οι εταιρείες που παρουσίασαν σημαντική ανθεκτικότητα στην πανδημική κρίση, η πλειοψηφία των οποίων προέρχονταν από τον κλάδο της βιομηχανίας και παράγαν ή προσάρμοσαν την παραγωγή τους ώστε να ανταποκριθούν στην υψηλή ζήτηση προϊόντων όπως είδη προσωπικής υγιεινής (ΠΑΠΟΥΤΣΑΝΗΣ Α.Β.Ε.Ε., ΣΑΡΑΝΤΗΣ ΓΡ. Α.Β.Ε.Ε.), φαρμάκων (LAVIPHARM Α.Ε.) και ειδών διατροφής (ΕΛΓΕΚΑ Α.Ε., ΚΡΙ-ΚΡΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΓΑΛΑΚΤΟΣ Α.Β.Ε.Ε., ΝΙΚΑΣ Π.Γ., Α.Β.Ε.Ε.). Άλλες εταιρείες που παρουσίασαν αύξηση στον τζίρο τους ήταν στον κλάδο των υπολογιστών (ΠΛΑΙΣΙΟ COMPUTERS Α.Β.Ε.Ε., SPACE HELLAS Α.Ε. κ.α.), των logistics (ΦΟΥΝΤΛΙΝΚ Α.Ε.) και των επίπλων (ΔΡΟΜΕΑΣ ΠΑΠΑΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ Α.Β.Ε.Ε.Α., SATO Α.Ε. ΕΙΔΩΝ ΓΡΑΦΕΙΟΥ & ΣΠΙΤΙΟΥ), λόγω της τηλεργασίας που επιβλήθηκε εξαιτίας του lockdown.

Από τις παραπάνω εταιρείες, αυτές που σημείωσαν αύξηση στον τζίρο τους πάνω από 20% ήταν οι ΠΑΠΟΥΤΣΑΝΗΣ Α.Β.Ε.Ε. (45,8%), TRASTOR Α.Ε.Ε.Α.Π. (43,8%), ΝΙΚΑΣ, Π.Γ., Α.Β.Ε.Ε. (43,5%), PERFORMANCE TECHNOLOGIES Α.Ε. (25,6%), ΔΡΟΜΕΑΣ ΠΑΠΑΠΑΝΑΓΙΩΤΟΥ Α.Β.Ε.Ε.Α. (25,3%) και ΦΟΥΝΤΛΙΝΚ Α.Ε. (20,1%) (PwC, 2020).

Συνεπώς, από την παραπάνω ανάλυση προκύπτει ότι και στην κρίση της πανδημίας αρκετές ήταν οι επιχειρήσεις που επηρεάστηκαν εξαιτίας της επιβολής περιορισμών στις μετακινήσεις και στις κοινωνικές επαφές, αλλά ταυτόχρονα πολλές επιχειρήσεις κατάφεραν να επωφεληθούν είτε διότι είχαν μεγάλη ζήτηση για τα υγειονομικού, τεχνολογικού ή οικιακού ενδιαφέροντος προϊόντα τους είτε διότι κατάφεραν να εκμεταλλευτούν τις ευκαιρίες και να καινοτομήσουν (ως προς το παραχθέν προϊόν, τις διαδικασίες παραγωγής, την αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού κτλ).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3 - ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ

Σκοπός της παρούσας διπλωματικής εργασίας, όπως αναφέρθηκε και στην εισαγωγή είναι η διερεύνηση της ελληνικής επιχειρηματικότητας σε περιόδους κρίσεων, δηλαδή στο αν και κατά πόσο η επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα επηρεάστηκε από φάσεις οικονομικής ύφεσης/κρίσης καθώς και από την πανδημία του COVID-19. Στο προηγούμενο κεφάλαιο εξετάστηκε το συγκεκριμένο θέμα σε θεωρητικό επίπεδο, εξετάζοντας τα πρόσφατα παραδείγματα κρίσεων που βίωσε η χώρα αλλά και όλος ο πλανήτης γενικότερα όπως η παγκόσμια οικονομική κρίση του 2007-2008 (που στην Ελλάδα άρχισε να εκδηλώνεται προς τα τέλη του 2009) καθώς και η υφιστάμενη παγκόσμια υγειονομική κρίση του COVID-19 (στην Ελλάδα εξαπλώθηκε τέλη Φεβρουαρίου 2020).

Σε αυτό το σημείο θα εξεταστεί και εμπειρικά το εν λόγω ζήτημα. Προτού παρουσιαστούν τα βασικά ευρήματα, είναι χρήσιμο να παρουσιαστεί το βασικό μεθοδολογικό πλαίσιο που ακολουθήθηκε για την εμπειρική διερεύνηση του θέματος.

3.1 Επιλογή Ερευνητικής Μεθόδου

Γενικώς, δύο είναι τα κύρια είδη ερευνητικής μεθοδολογίας που χρησιμοποιούνται στη βιβλιογραφία: η ποιοτική και η ποσοτική έρευνα. Από τη μία μεριά, η ποιοτική έρευνα (qualitative research) επιδιώκει την εις βάθος κατανόηση των κοινωνικών φαινομένων κάτω από τις ιδιαίτερες συνθήκες τους. Οι ποιοτικές μέθοδοι χρησιμοποιούν πολλαπλά συστήματα έρευνας για τη μελέτη των ανθρώπινων φαινομένων, όπως βιογραφία, μελέτη περίπτωσης (case study), διενέργεια συνεντεύξεων (interviews), ομάδες εστίασης (focus groups) κ.α.. Από την άλλη μεριά, η ποσοτική έρευνα (quantitative research) επιδιώκει να δημιουργήσει γνώση για τη κατανόηση των κοινωνικών φαινομένων. Χρησιμοποιώντας την επιστημονική έρευνα, η ποσοτική έρευνα βασίζεται σε δεδομένα που παρατηρούνται ή μετρώνται για την διατύπωση ερευνητικών υποθέσεων σχετικά με τον πληθυσμό του δείγματος. Η ποσοτική έρευνα περιλαμβάνει μεθοδολογίες όπως ερωτηματολόγια (questionnaires), δομημένες παρατηρήσεις ή πειραματικές διαδικασίες (Δημητρόπουλος, 2009).

Στην διπλωματική αυτή εργασία υιοθετήθηκε η ποσοτική μέθοδος έρευνας με τη χρήση ερωτηματολογίων. Αφενός είναι η πιο διαδεδομένη μέθοδος έρευνας από σκοπιάς συγκέντρωσης μεγαλύτερου μεγέθους δείγματος και γενίκευσης των αποτελεσμάτων σε σχέση με τις ποιοτικές μεθόδους, αφετέρου, αναφορικά με το θέμα της ελληνικής επιχειρηματικότητας σε περιόδους κρίσης, κρίθηκε σκόπιμη η ανάλυση των δεδομένων για την γενίκευση των ευρημάτων στον πληθυσμό της έρευνας. Επειδή μάλιστα η επιχειρηματικότητα εν μέσω κρίσεων

λαμβάνει ιδιαίτερης προσοχής και ενδιαφέροντος (Κορρές, 2015), κρίθηκε σκόπιμη η ποσοτική ανάλυση για τη γενίκευση των αποτελεσμάτων. Η χρήση μάλιστα του ερωτηματολογίου περιλαμβάνει μία ποικιλία πληροφοριών που θα μπορούσαν να συλλεχθούν από τους συμμετέχοντες, εξετάζοντας έτσι συγκεκριμένες πτυχές του εν λόγω θέματος.

3.2 Δείγμα

Για την εμπειρική διερεύνηση της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα εν μέσω περιόδων κρίσης, η έρευνα απευθύνθηκε σε ένα δείγμα από ιδιοκτήτες/επιχειρηματίες διαφόρων ελληνικών επιχειρήσεων οι οποίες επιλέχθηκαν τυχαία, ανεξαρτήτως μεγέθους, κλάδου δραστηριότητας κ.λπ., μέσω αναζήτησης τους στο Διαδίκτυο. Ταυτόχρονα, προκειμένου ο χρόνος διεξαγωγής της έρευνας να γίνει πιο σύντομος, υπήρξε επικοινωνία του ερευνητή με άλλα άτομα του ευρύτερου κοινωνικού του περιγύρου ώστε, είτε τα ίδια, όντας επιχειρηματίες να συμμετάσχουν στην έρευνα, είτε να αποστείλουν το ερωτηματολόγιο της έρευνας σε γνωστούς/ες τους που γνωρίζουν ότι ασκούν κάποια επιχειρηματική δραστηριότητα.

Το ερωτηματολόγιο το οποίο χρησιμοποιήθηκε για την έρευνα, δημιουργήθηκε και αποστάλθηκε ηλεκτρονικά μέσω Google Forms στα ηλεκτρονικά ταχυδρομεία (e-mails) των ατόμων/επιχειρήσεων του δείγματος. Συνολικά, ο αριθμός των ατόμων που συμμετείχε στην έρευνα ήταν 77 επιχειρηματίες, οι οποίοι κλήθηκαν να απαντήσουν διαφόρων ειδών ερωτήσεις για διάφορες πτυχές της ελληνικής επιχειρηματικότητας. Για την αποφυγή ύπαρξης "κενών δεδομένων" (missing data), οι ερωτήσεις επιλέχθηκαν με υποχρεωτική απάντηση στη καθεμία, ώστε να συλλεχθούν μόνο ολοκληρωμένες απαντήσεις από τους συμμετέχοντες.

3.3 Δομή Ερωτηματολογίου

Το τελικό ερωτηματολόγιο που χρησιμοποιήθηκε στην έρευνα αποτελείται από έξι (6) ενότητες, οι οποίες είναι οι εξής:

Ενότητα 1 - Γενικά Στοιχεία για την Επιχείρηση

Παρέχονται πληροφορίες εκ μέρους του ατόμου που εκπροσωπεί την επιχείρηση στην έρευνα σχετικά με τον αριθμό των εργαζομένων, τον κλάδο δραστηριότητας, τα έτη λειτουργίας, καθώς και τον λόγο που δημιούργησαν την επιχείρησή τους. Όλες οι ερωτήσεις είναι συνολικά τέσσερις (4) και είναι κλειστού τύπου.

Ενότητα 2 - Προοπτικές Επιχειρηματικότητας

Εξετάζονται οι προοπτικές της επιχειρηματικότητας εν μέσω κρίσεων. Όλες οι ερωτήσεις είναι συνολικά τρεις (3) και είναι οργανωμένες σε 5βάθμια κλίμακα Likert («Διαφωνώ Απόλυτα» - «Συμφωνώ Απόλυτα»).

Ενότητα 3 - Χρηματοδότηση

Εξετάζονται οι δυνατότητες χρηματοδότησης της επιχειρηματικότητας εν μέσω κρίσεων. Όλες οι ερωτήσεις είναι συνολικά πέντε (5) και είναι οργανωμένες σε 5βάθμια κλίμακα Likert («Διαφωνώ Απόλυτα» - «Συμφωνώ Απόλυτα»).

Ενότητα 4 - Ανταγωνιστικότητα

Εξετάζεται η ανταγωνιστικότητα της επιχειρηματικότητας εν μέσω κρίσεων. Όλες οι ερωτήσεις είναι συνολικά επτά (7) και είναι οργανωμένες σε 5βάθμια κλίμακα Likert («Διαφωνώ Απόλυτα» - «Συμφωνώ Απόλυτα»).

Ενότητα 5 - Οικονομική και Λογιστική Διαχείριση

Εξετάζεται η οικονομική και λογιστική διαχείριση της επιχειρηματικότητας εν μέσω κρίσεων. Όλες οι ερωτήσεις είναι συνολικά έξι (6) και είναι οργανωμένες σε 5βάθμια κλίμακα Likert («Διαφωνώ Απόλυτα» - «Συμφωνώ Απόλυτα»).

Ενότητα 6 - Διοίκηση και Προώθηση

Εξετάζεται η διοίκηση και προώθηση της επιχειρηματικότητας εν μέσω κρίσεων. Όλες οι ερωτήσεις είναι συνολικά επτά (7) και είναι οργανωμένες σε 5βάθμια κλίμακα Likert («Διαφωνώ Απόλυτα» - «Συμφωνώ Απόλυτα»).

Αναλυτικότερα, το ερωτηματολόγιο αυτό παρουσιάζεται στο Παράρτημα στο τέλος της εργασίας.

3.4 Ανάλυση Δεδομένων

Τα δεδομένα που συλλέχθηκαν από τις απαντήσεις που δόθηκαν εκ μέρους των συμμετεχόντων στην έρευνα καταγράφηκαν αυτόματα στη πλατφόρμα Google Forms όπου σε κάθε ερώτηση παρουσιάζεται ένα αντίστοιχο κυκλικό διάγραμμα ή ραβδόγραμμα με τα ποσοστά των απαντήσεων. Ωστόσο, για περισσότερη ευκολία, οι απαντήσεις μεταφέρθηκαν σε υπολογιστικό φύλλο του Excel που δημιουργήθηκε μέσω αυτής της πλατφόρμας. Από εκεί, αφού έγινε η κατάλληλη κωδικοποίηση των δεδομένων, οι απαντήσεις μεταφέρθηκαν στο στατιστικό

πρόγραμμα IBM SPSS Statistics 26, όπου και έγινε η στατιστική ανάλυσή τους με τη μορφή πινάκων/διαγραμμάτων.

Επίσης, πραγματοποιήθηκε και μία ανάλυση πολλαπλής γραμμικής παλινδρόμησης για τη διερεύνηση των παραγόντων που επιδρούν στην επιχειρηματικότητα εν μέσω οικονομικής και υγειονομικής κρίσης. Η ανάλυση αυτή πραγματοποιήθηκε με τη χρήση της γλώσσας προγραμματισμού R, καθώς παρουσιάζει ειδικά οικονομετρικά αποτελέσματα που είναι σημαντικά για την εγκυρότητα της παλινδρόμησης.

3.5 Περιορισμοί Έρευνας

Στο σημείο αυτό αξίζει να αναφερθούν ορισμένοι περιορισμοί της έρευνας οι οποίοι προέκυψαν είτε εξ αρχής είτε κατά το στάδιο διενέργειας αυτής. Πρώτα απ' όλα, σε σχέση με το μέγεθος του δείγματος, αρκετές ήταν οι επιχειρήσεις/άτομα που δεν έδειξαν προθυμία να συμμετάσχουν στην έρευνα, είτε επειδή δεν είχαν ιδιαίτερο ενδιαφέρον είτε επειδή είχαν περιορισμούς χρόνου ώστε να συμμετάσχουν σε αυτή. Επιπλέον, πιθανότατα κάποιοι συμμετέχοντες να εγκατέλειψαν ενδιάμεσα την έρευνα και εν τέλει να μην υπέβαλλαν τις απαντήσεις τους (λόγω υποχρεωτικότητας των απαντήσεων σε κάθε ενότητα για την αποφυγή των missing data).

Επιπρόσθετα, η εν λόγω έρευνα εστίασε σε τέσσερις παράγοντες που σύμφωνα με τη βιβλιογραφία επηρεάζουν άμεσα την επιχειρηματικότητα. Πιο συγκεκριμένα, ερευνήθηκε κατά πόσο η Χρηματοδότηση, η Ανταγωνιστικότητα, η Οικονομική Λογιστική Διαχείριση και η Διοίκηση και Προώθηση επιδρούν στην Επιχειρηματικότητα. Ωστόσο, σύμφωνα με τη βιβλιογραφία, υπάρχει ένα πλήθος παραγόντων που επηρεάζουν την επιχειρηματικότητα και ενδεχομένως σε μεγαλύτερο βαθμό.

Ένας ακόμη περιορισμός ήταν ότι, εξαιτίας της τρέχουσας πανδημίας του COVID-19, η έρευνα διεξήχθη αποκλειστικά σε ηλεκτρονική βάση και δεν επιχείρηθηκε ταυτόχρονη διανομή ερωτηματολογίων σε έντυπη μορφή για λόγους ατομικής/υγειονομικής προστασίας. Έτσι, η επιλογή αυτή απέκλεισε αυτομάτως όσες επιχειρήσεις ή άτομα δεν είχαν τη δυνατότητα να συμμετάσχουν στην έρευνα λόγω έλλειψης μέσων ηλεκτρονικής επικοινωνίας. Επιπλέον, η απρόσωπη και ασύγχρονη επικοινωνία ίσως αύξησε σε κάποιο βαθμό την αναξιοπιστία των απαντήσεων.

Τέλος, ένας τρίτος αλλά όχι λιγότερο σημαντικός περιορισμός αφορά τις συγκεκριμένες χρονικές προθεσμίες που έπρεπε να τηρηθούν κατά τη διάρκεια εκπόνησης της παρούσας

διπλωματικής εργασίας εκ μέρους του ερευνητή, συνεπώς υπήρχε χρονικός περιορισμός που δεν οδήγησε σε συλλογή ενός μεγαλύτερου δείγματος.

3.6 Ηθική Δεοντολογία Έρευνας

Προτού παρουσιαστεί η ανάλυση των αποτελεσμάτων της έρευνας, κρίνεται πολύ σημαντικό να παρουσιαστούν ορισμένα στοιχεία ηθικής δεοντολογίας της έρευνας που τηρήθηκαν εξ' αρχής για την όσο το δυνατόν ασφαλέστερη διεξαγωγή της. Καταρχάς, για τη συγκέντρωση του απαιτούμενου δείγματος, υπήρξε πρώτα ηλεκτρονική επικοινωνία με τα άτομα/επιχειρήσεις οι οποίοι ενημερώθηκαν για τους σκοπούς της παρούσας έρευνας και ερωτήθηκαν αν επιθυμούν να συμμετάσχουν σε αυτή την έρευνα. Εφόσον ενέκριναν τη συμμετοχή τους, στη συνέχεια τους αποστάλθηκε το ερωτηματολόγιο προκειμένου να το συμπληρώσουν. Παράλληλα, τους έγινε γνωστό ότι η συμμετοχή τους είναι καθαρά προαιρετική και ότι ανά πάσα στιγμή, εφόσον το επιθυμούν, μπορούν να εγκαταλείψουν την έρευνα.

Σε ορισμένες περιπτώσεις, για την ταχύτερη διεξαγωγή της έρευνας, το ερωτηματολόγιο αποστάλθηκε εξ' αρχής ταυτόχρονα με την ενημέρωση των υποψήφιων συμμετεχόντων σχετικά με την έρευνα. Ωστόσο εκεί τονίστηκε ιδιαίτερα ότι η συμμετοχή τους είναι προαιρετική και ότι δεν είναι υποχρεωμένοι να απαντήσουν είτε σε αυτό είτε ακόμη και στο email επικοινωνίας, εφόσον δεν το επιθυμούν.

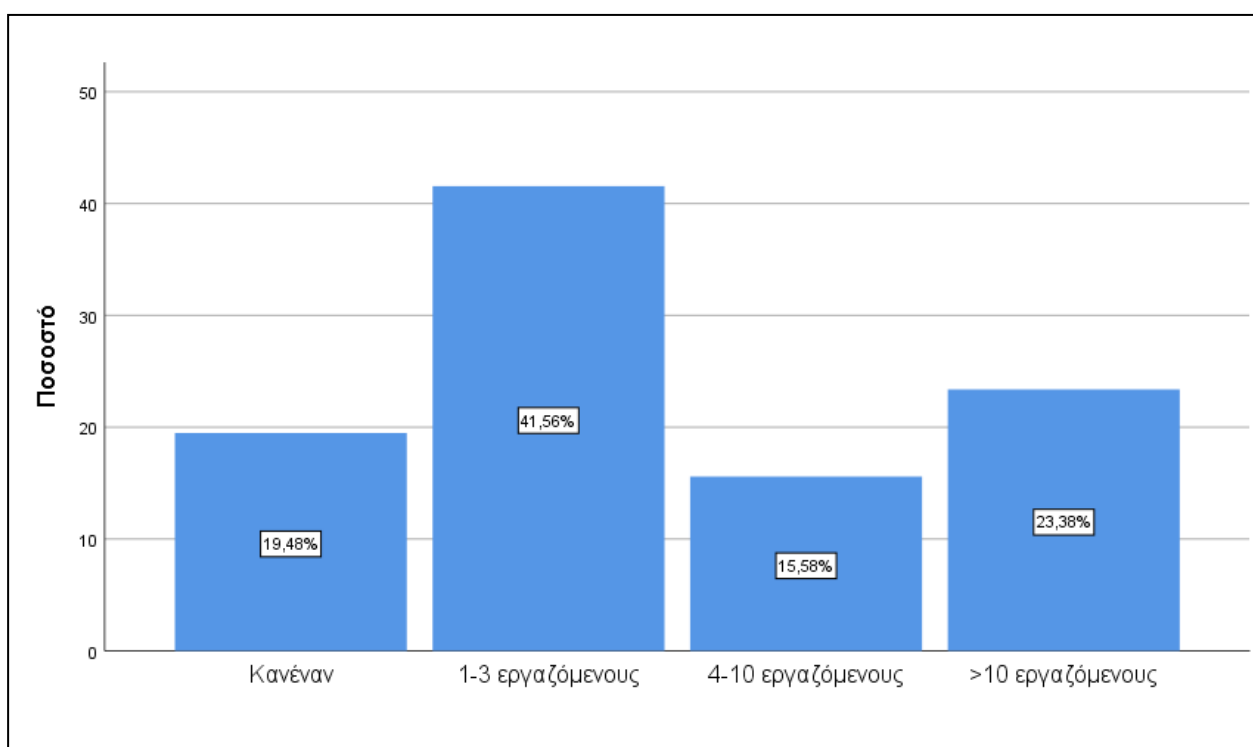
Τέλος, όπως αναφέρεται και στη φόρμα του ερωτηματολογίου στην αρχή, στους συμμετέχοντες κατέστη γνωστό ότι οι απαντήσεις τις οποίες πρόκειται να δώσουν θα χρησιμοποιηθούν αποκλειστικά και μόνο για τους σκοπούς της έρευνας και θα παραμείνουν έτσι ανώνυμες και εμπιστευτικές. Ενημερώθηκαν επίσης ότι μετά το πέρας της έρευνας, τα στοιχεία επικοινωνίας αλλά και οι απαντήσεις τους θα διαγραφούν.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4 - ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

Στο κεφάλαιο αυτό παρουσιάζονται τα κυριότερα ευρήματα που προέκυψαν από την ανάλυση του ερωτηματολογίου. Αρχικά, παρουσιάζονται τα αποτελέσματα σχετικά με τα δημογραφικά στοιχεία, έπειτα τα κυριότερα περιγραφικά στατιστικά μέτρα των υπόλοιπων ενοτήτων του ερωτηματολογίου και, τέλος, η ανάλυση πολλαπλής γραμμικής παλινδρόμησης για τη διερεύνηση επίδρασης των παραγόντων επιτυχίας στην επιχειρηματικότητα εν μέσω οικονομικής και υγειονομικής κρίσης.

4.1 Δημογραφικά Στοιχεία

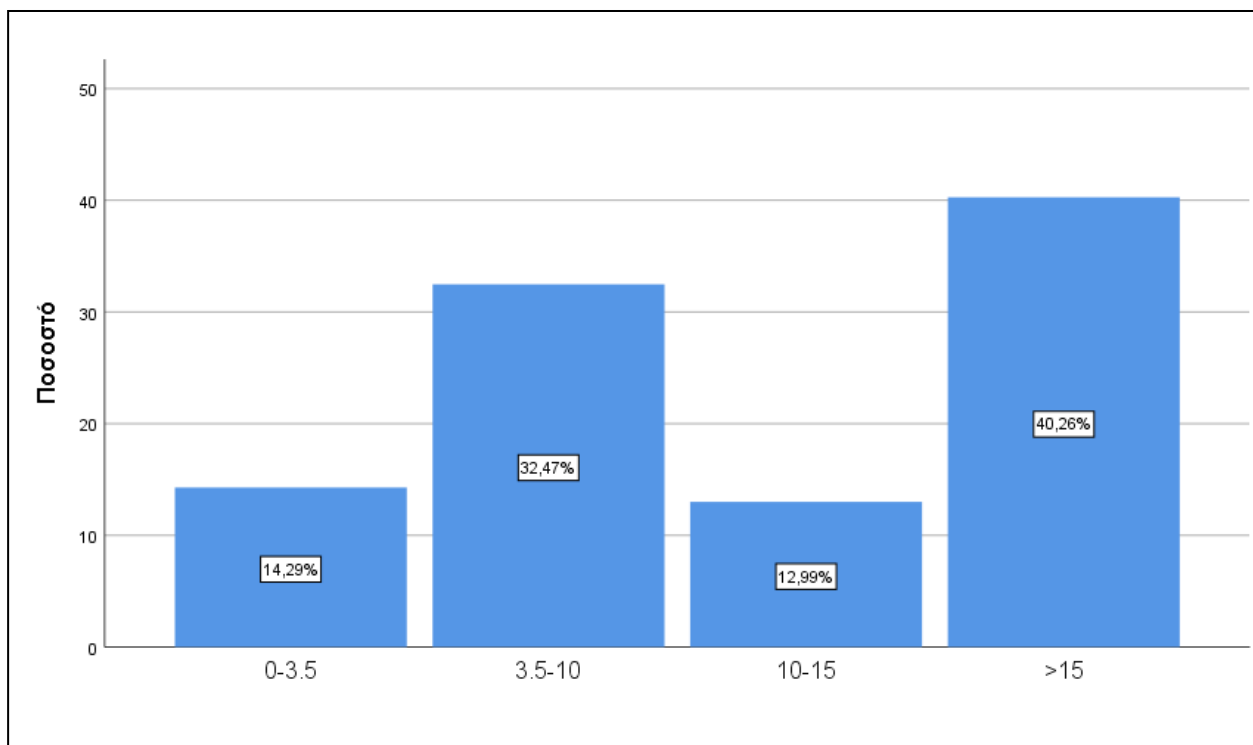
Ξεκινώντας την ανάλυση από τα δημογραφικά δεδομένα του ερωτηματολογίου (1η Ενότητα), αρχικά, η κατανομή με βάση τον αριθμό των εργαζομένων στις επιχειρήσεις παρουσιάζεται στο Γράφημα 8 που ακολουθεί. Σε κάθε στήλη αναγράφονται και τα ποσοστά για κάθε κατηγορία.



Γράφημα 8: Ραβδόγραμμα κατανομής του αριθμού των εργαζομένων

Όπως φαίνεται, το 19,48% των ερωτηθέντων δήλωσαν ότι δεν απασχολούν κανέναν εργαζόμενο στην επιχείρησή τους, το 41,56% δήλωσε ότι απασχολεί από 1 έως 3 εργαζόμενους, το 15,58% δήλωσε ότι απασχολεί 4-10 εργαζόμενους και, τέλος, το 23,38% δήλωσε ότι απασχολεί πάνω από 10 εργαζόμενους. Αθροιστικά, βλέπουμε πως το 61% των επιχειρήσεων απασχολούν από 0 έως 3 εργαζόμενους, άρα ως προς το μέγεθος, οι επιχειρήσεις είναι μικρού σχετικά μεγέθους κάτι που ήταν αναμενόμενο αφού στην Ελλάδα δραστηριοποιείται ένα μεγάλο πλήθος μικρομεσαίων επιχειρήσεων.

Ως προς τη κατανομή με βάση τα έτη λειτουργίας της επιχείρησης, το Γράφημα 9 παρακάτω δείχνει πως το 14,29% των επιχειρήσεων έχουν διάρκεια λειτουργίας λιγότερο του 1 μηνός έως 3,5 έτη, το 32,47% των επιχειρήσεων λειτουργούν από 3,5 έως 10 χρόνια, το 12,99% των επιχειρήσεων λειτουργούν από 10 έως 15 χρόνια και το 40,26% έχουν διάρκεια λειτουργίας άνω των 15 ετών. Αθροιστικά, προκύπτει ότι το 53,2% των επιχειρήσεων λειτουργεί στην αγορά από 10 χρόνια και άνω, άρα εδώ είναι προφανές ότι επικρατέστερη είναι η καθιερωμένη επιχειρηματικότητα (> 3,5 έτη). Επιπλέον, γίνεται αντιληπτό πως πάνω από τις μισές επιχειρήσεις λειτουργούν κατά τη διάρκεια και των δύο κρίσεων.



Γράφημα 9: Ραβδόγραμμα κατανομής των ετών λειτουργίας των επιχειρήσεων

Ακόμη, ως προς τον κλάδο δραστηριοποίησης των επιχειρήσεων, ο ακόλουθος Πίνακας 3 δείχνει ότι 8 επιχειρήσεις (10,4%) δραστηριοποιούνται στον κλάδο της εστίασης, 3 επιχειρήσεις (3,9%) δραστηριοποιούνται στον κλάδο των μεταφορών, 1 επιχείρηση (1,3%) στον κλάδο των τηλεπικοινωνιών, 4 επιχειρήσεις (5,2%) στον βιομηχανικό κλάδο, 15 επιχειρήσεις (19,5%) στο χονδρικό/λιανικό εμπόριο, 3 επιχειρήσεις (3,9%) στον τουριστικό κλάδο, 8 επιχειρήσεις (10,4%) στον κλάδο της υγείας και 35 επιχειρήσεις (45,5%) σε διάφορους άλλους κλάδους όπως λογιστικά γραφεία/παροχή λογιστικών υπηρεσιών, κατασκευαστικός κλάδος, τεχνικά/οικοδομικά έργα, κλάδος πληροφορικής και λοιπές υπηρεσίες.

Πίνακας 3: Κατανομή του κλάδου δραστηριότητας των επιχειρήσεων

	Συχνότητα	Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Κλάδος Εστίασης	8	10,4	10,4
Κλάδος Μεταφορών	3	3,9	14,3
Κλάδος Τηλεπικοινωνιών	1	1,3	15,6
Βιομηχανικός Κλάδος	4	5,2	20,8
Χονδρικό - Λιανικό Εμπόριο	15	19,5	40,3
Τουριστικός Κλάδος	3	3,9	44,2
Κλάδος Υγείας	8	10,4	54,5
Άλλο	35	45,5	100,0
ΣΥΝΟΛΟ	77	100,0	

Τέλος, ο Πίνακας 4 παρακάτω παρουσιάζει τους λόγους δημιουργίας της επιχείρησης.

Πίνακας 4: Κατανομή των λόγων δημιουργίας των επιχειρήσεων

	Συχνότητα	Ποσοστό	Αθροιστικό Ποσοστό
Επειδή θεώρησα ότι είναι μία καλή επιχειρηματική ευκαιρία (πχ καινοτομία)	20	26,0	26,0
Για βιοπορισμό καθώς οι «δουλειές» είναι λίγες	20	26,0	51,9
Λόγω οικογενειακής επιχείρησης / συνέχιση οικογενειακής παράδοσης	20	26,0	77,9
Άλλο	17	22,1	100,0
ΣΥΝΟΛΟ	77	100,0	

Από τον παραπάνω Πίνακα 4 φαίνεται ότι υπάρχει ισοκατανομή στις επιλογές (20 επιχειρήσεις, ήτοι 26%) ότι ήταν μια καλή επιχειρηματική ευκαιρία ή για λόγους βιοποριστικούς ή για λόγους οικογενειακής επιχείρησης/συνέχιση οικογενειακής παράδοσης, ενώ 17 επιχειρήσεις (22,1%) δημιουργήθηκαν επειδή είτε τους αρέσει η ιδέα της επιχειρηματικής δραστηριότητας είτε επειδή τα άτομα σπούδασαν το εν λόγω αντικείμενο ή για άλλους λόγους.

4.2 Περιγραφικά Στατιστικά Μέτρα

Προχωρώντας στις επόμενες ενότητες του ερωτηματολογίου που αναφέρονται στις προοπτικές επιχειρηματικότητας και τις διάφορες παραμέτρους-παράγοντες επιτυχίας της επιχειρηματικότητας, για κάθε ερώτηση πραγματοποιήθηκε εξαγωγή των βασικών περιγραφικών στατιστικών μέτρων (μέσος όρος (Μ.Ο.), τυπική απόκλιση (Τ.Α.)) ώστε να διαπιστωθεί η γενικότερη τάση κάθε ερώτησης, δηλαδή αν ισχύει ή όχι μία παράμετρος.

Πίνακας 5: Περιγραφικά Στατιστικά Μέτρα των Προοπτικών Επιχειρηματικότητας και των Παραγόντων Επιτυχίας

	Μ.Ο.	Τ.Α.
ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ		
Οι προοπτικές της παγκόσμιας οικονομίας είναι θετικές.	2,6753	,90962
Οι προοπτικές της Ελληνικής οικονομίας είναι θετικές.	2,5584	1,08207
Οι προοπτικές της Ελληνικής Επιχειρηματικότητας είναι θετικές.	2,7662	1,12269
ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ		
Το τραπεζικό σύστημα είναι αρωγός στην Ελληνική Επιχειρηματικότητα.	2,6234	1,02648
Σε περιόδους οικονομικής κρίσης, το τραπεζικό σύστημα είναι αρωγός στην Ελληνική Επιχειρηματικότητα.	2,3247	1,04430
Υπήρξε η δυνατότητα χρηματοδότησης της επιχείρησής μου μέσω τραπεζικού δανεισμού ή κρατικών επιχορηγήσεων την περίοδο της οικονομικής κρίσης.	2,6494	1,20051
Υπήρξε η δυνατότητα χρηματοδότησης της επιχείρησής μου μέσω τραπεζικού δανεισμού ή κρατικών επιχορηγήσεων την περίοδο της πανδημίας.	2,8571	1,19994
Την περίοδο της οικονομικής κρίσης χρηματοδότησα την εταιρεία μου μέσω crowdfunding.	1,7143	,98485
ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ		
Η ανταγωνιστικότητα των Ελληνικών επιχειρήσεων είναι υψηλή.	3,3506	,94265
Την περίοδο της πανδημίας η επιχείρησή μου διαφοροποίησε το προϊόν/υπηρεσία που παρείχε προκειμένου να ανταποκριθεί στις νέες προκλήσεις.	3,2078	1,20675
Την περίοδο της οικονομικής κρίσης αυξήθηκε το κόστος παραγωγής.	3,6753	,92397
Την περίοδο της οικονομικής κρίσης μειώθηκαν τα κέρδη της επιχείρησής μου.	3,8182	,86947
Την περίοδο 2009 – 2021 αναγκάστηκα να απολύσω εργαζομένους από την επιχείρησή μου.	2,4156	1,33131
Αισθάνθηκα φόβο επιχειρηματικής αποτυχίας την περίοδο της οικονομικής/υγειονομικής κρίσης.	3,4026	1,22753
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΙ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ		
Διατηρώ λεπτομερή αρχεία χρηματοοικονομικού ελέγχου στην επιχείρησή μου.	4,0649	,89351
Η ανάπτυξη προϋπολογισμών θα με βοηθήσουν να αντιμετωπίσω μελλοντικά προβλήματα	3,9481	,70517
Η ανάπτυξη μοντέλων πρόβλεψης θα με βοηθήσουν να αντιμετωπίσω μελλοντικά προβλήματα.	3,9091	,76402
Η επιχείρησή μου έχει αρκετά κεφάλαια για να αντιμετωπίσει οικονομικά προβλήματα που ίσως δημιουργηθούν σε περιόδους κρίσεων.	2,8052	1,00051
Σε περιόδους κρίσης η επιχείρησή έφτιαξε/τροποποίησε το επιχειρηματικό της σχέδιο	3,5714	,83396
Θα ξεκινούσα μια οικονομική δραστηριότητα σε περίοδο κρίσης.	3,1299	1,17373

ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΚΑΙ ΠΡΩΨΗΣΗ		
Το καταρτισμένο και έμπειρο προσωπικό μπορεί να βοηθήσει μια εταιρεία να αντιμετωπίσει προβλήματα που δημιουργούνται σε περιόδους κρίσης.	4,1039	,75367
Υπάρχουν μέλη της οικογενείας μου που ασκούσαν επιχειρηματική δραστηριότητα πριν από εμένα.	3,2857	1,54628
Σε περιόδους κρίσης ήταν εύκολο να προσλάβουμε καταρτισμένο προσωπικό.	2,8312	1,01829
Σε περίοδο κρίσης, συμμετέχουμε ως επιχείρηση σε συνέδρια και ημερίδες που αφορούν την οικονομία ή/και τον κλάδο στον οποίο δραστηριοποιούμαστε.	3,1429	1,24303
Σε περίοδο κρίσης ζητάμε βοήθεια από επιχειρηματικούς συμβούλους.	2,8312	1,27116
Σε περιόδους κρίσης τροποποιούμε τις τεχνικές προώθησης των προϊόντων μας.	3,7013	1,02681
Σε περιόδους κρίσης αξιοποιούμε την επικοινωνία με τους πελάτες μας μέσω Διαδικτύου (Ιστοσελίδα, κοινωνικά δίκτυα, κ.λπ.).	4,2857	,74086

Από τον παραπάνω πίνακα ενδιαφέρει περισσότερο η τιμή του μέσου όρου με βάση τη κωδικοποίηση των απαντήσεων 1: «Διαφωνώ Απόλυτα» έως 5: «Συμφωνώ Απόλυτα». Έτσι, ως προς τις προοπτικές επιχειρηματικότητας, σύμφωνα με τις τιμές του μέσου όρου για κάθε ερώτηση, παρατηρείται ότι οι προοπτικές επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα και την οικονομία σε γενικές γραμμές δεν είναι ιδιαίτερα θετικές καθώς οι μέσοι όροι είναι κάτω του 3. Το ίδιο ισχύει και για την χρηματοδότηση η οποία φαίνεται ότι ήταν ελλιπής εν μέσω της οικονομικής και υγειονομικής κρίσης.

Ως προς την ανταγωνιστικότητα, υπάρχουν θετικά και αρνητικά στοιχεία για τις ελληνικές επιχειρήσεις. Στα θετικά εντάσσονται η υψηλή ανταγωνιστικότητα των ελληνικών επιχειρήσεων (Μ.Ο. = 3,35), η διαφοροποίηση του προϊόντος/υπηρεσίας ώστε να ανταποκριθούν στις νέες προκλήσεις (Μ.Ο. = 3,20) και ότι τις περιόδους των κρίσεων δεν προχώρησαν σε απολύσεις εργαζομένων (Μ.Ο. = 2,41). Στις υπόλοιπες περιπτώσεις η ανταγωνιστικότητα δεν είναι ιδιαίτερα υψηλή.

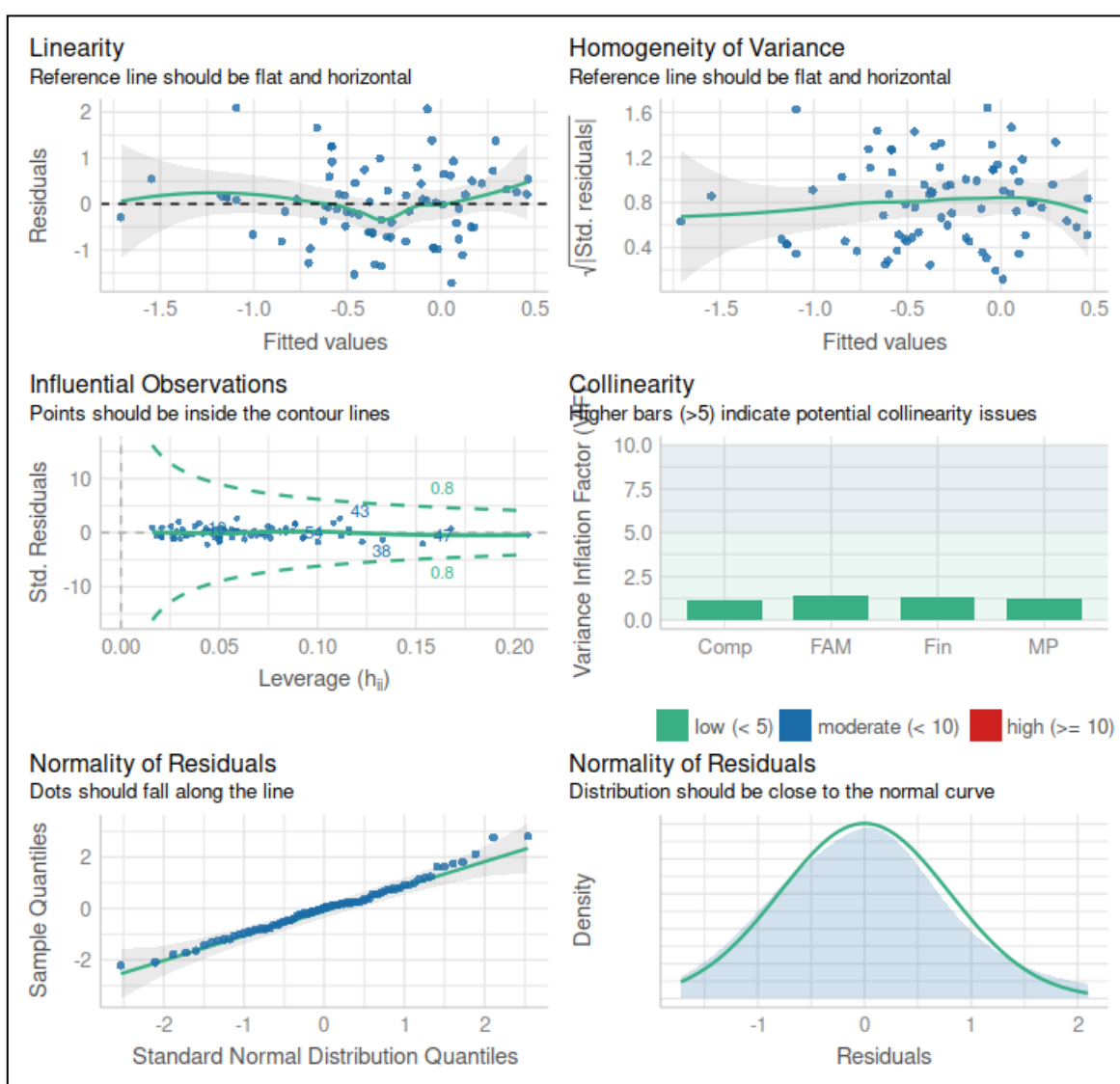
Ως προς την οικονομική και λογιστική διαχείριση, γενικώς σε όλες τις παραμέτρους οι μέσοι όροι είναι υψηλοί εκτός από τη περίπτωση όπου η επιχείρηση δε διαθέτει αρκετά κεφάλαια για την αντιμετώπιση των οικονομικών προβλημάτων εν μέσω κρίσης (Μ.Ο. = 2,80).

Τέλος, ως προς την διοίκηση & προώθηση, το επίπεδο γενικώς είναι υψηλό και υπάρχουν θετικές τάσεις. Οι μόνες αρνητικές πτυχές είναι ότι σε περιόδους κρίσης δεν ήταν εύκολο για τις ελληνικές επιχειρήσεις να προσλάβουν καταρτισμένο προσωπικό (Μ.Ο. = 2,83), καθώς και ότι δεν υπήρχε βοήθεια από επιχειρηματικούς συμβούλους για την αντιμετώπιση των οικονομικών προβλημάτων (Μ.Ο. = 2,83).

4.3 Ανάλυση Πολλαπλής Γραμμικής Παλινδρόμησης

Σε αυτό το σημείο γίνεται διερεύνηση των παραγόντων επιτυχίας που επηρεάζουν τις προοπτικές της επιχειρηματικότητας για την περίπτωση των ελληνικών επιχειρήσεων. Για τον σκοπό αυτό πραγματοποιήθηκε μία γραμμική παλινδρόμηση με εξαρτημένη μεταβλητή τις προοπτικές επιχειρηματικότητας (Y) και ανεξάρτητες μεταβλητές (X_1, \dots, X_4) τους παράγοντες επιτυχίας των επιχειρήσεων, δηλαδή τη χρηματοδότηση, την ανταγωνιστικότητα, την οικονομική & λογιστική διαχείριση και την διοίκηση & προώθηση.

Αρχικά, με βάση το πρόγραμμα R, εξήχθησαν τα παρακάτω αποτελέσματα που αφορούν τις παρατηρήσεις του δείγματος.



Σχήμα 21: Βασικά αποτελέσματα των παρατηρήσεων του δείγματος

Ξεκινώντας από το διάγραμμα πάνω αριστερά, παρουσιάζεται η γραμμικότητα (linearity) των καταλοίπων (residuals) της παλινδρόμησης σε σχέση με τις εκτιμημένες τιμές της Y από τη

παλινδρόμηση. Σε γενικές γραμμές, προκύπτει ότι ο βαθμός γραμμικότητας είναι σημαντικός κατά προσέγγιση, παρά το ότι υπάρχουν ορισμένα καμπυλωτά σημεία στην ευθεία.

Στο επόμενο διαγράμμα πάνω δεξιά, παρουσιάζεται η ομογένεια της διασποράς, εκφρασμένη ως το τυπικό σφάλμα των καταλοίπων σε σχέση με τις εκτιμημένες τιμές της Y από την παλινδρόμηση. Σε γενικές γραμμές φαίνεται ότι με βάση αυτό το διάγραμμα η διασπορά είναι σταθερή και άρα στο μοντέλο παλινδρόμησης υπάρχει ομοσκεδαστικότητα (homoskedasticity), δηλαδή δεν υφίσταται το πρόβλημα της ετεροσκεδαστικότητας (heteroskedasticity).

Στο διάγραμμα που βρίσκεται αριστερά στο κέντρο παρουσιάζεται ο έλεγχος των επιδρώντων παρατηρήσεων (influential observations) για τη διαπίστωση του αν η αφαίρεση κάποιας ή κάποιων παρατηρήσεων από το δείγμα θα επηρεάσει σημαντικά την εκτιμημένη γραμμή παλινδρόμησης. Από το διάγραμμα αυτό φαίνεται ότι δεν υπάρχουν σημαντικές επιδρούσες παρατηρήσεις στην γραμμική παλινδρόμηση.

Στο διάγραμμα που βρίσκεται δεξιά στο κέντρο παρουσιάζεται ο έλεγχος της πολυσυγγραμμικότητας (multicollinearity) των δεδομένων, δηλαδή αν δύο ή περισσότερες ανεξάρτητες μεταβλητές παρουσιάζουν μεταξύ τους ακριβείς γραμμικές σχέσεις ή όχι. Σύμφωνα με το διάγραμμα, παρατηρείται ότι ο βαθμός πολυσυγγραμμικότητας είναι πολύ χαμηλός για όλες τις ανεξάρτητες μεταβλητές της παλινδρόμησης.

Τέλος, στα δύο υπόλοιπα διαγράμματα στο κάτω μέρος του σχήματος παρουσιάζεται ο έλεγχος της κανονικότητας των καταλοίπων, δηλαδή αν ακολουθούν την κανονική κατανομή ή όχι. Στο μεν πρώτο διάγραμμα αριστερά παρουσιάζεται η σχέση μεταξύ της τυπικής απόκλισης και των καταλοίπων του δείγματος (σε κλίμακα -2 έως $+2$) ανά ποσοστημόριο (quantile) ενώ στο τελευταίο διάγραμμα δεξιά φαίνεται η κατανομή των καταλοίπων ως προς τη συνάρτηση πυκνότητας πιθανότητας (probability density function). Ο έλεγχος κανονικότητας των καταλοίπων είναι γνωστός ως έλεγχος Jarque-Bera (JB). Και από τα δύο διαγράμματα φαίνεται πως η κατανομή των καταλοίπων ακολουθεί προσεγγιστικά μία κανονική κατανομή (σχήμα "καμπάνας") και η πλειοψηφία των παρατηρήσεων είναι συνευθειακές.

Τέλος, η ανάλυση της γραμμικής παλινδρόμησης παρουσιάζεται στον ακόλουθο Πίνακα 6, όπως εξήχθη από το πρόγραμμα R.

Πίνακας 6: Ανάλυση Γραμμικής Παλινδρόμησης για τη διερεύνηση της επίδρασης των παραγόντων επιτυχίας στην ελληνική επιχειρηματικότητα εν μέσω οικονομικής και υγειονομικής κρίσης

```
Call:
lm(formula = EP ~ Fin + Comp + FAM + MP, data = mydata)

Residuals:
    Min       1Q   Median       3Q      Max
-1.72197 -0.61532  0.03012  0.45836  2.09477

Coefficients:
            Estimate Std. Error t value Pr(>|t|)
(Intercept) -0.03012    0.21879  -0.138  0.890876
Fin          0.24330    0.15047   1.617  0.110284
Comp         0.70673    0.18226   3.878  0.000231 ***
FAM          -0.04350    0.19753  -0.220  0.826311
MP           -0.07231    0.17035  -0.424  0.672504
---
Signif. codes:  0 '***' 0.001 '**' 0.01 '*' 0.05 '.' 0.1 ' ' 1

Residual standard error: 0.8168 on 72 degrees of freedom
Multiple R-squared:  0.2428, Adjusted R-squared:  0.2007
F-statistic: 5.771 on 4 and 72 DF,  p-value: 0.0004372
```

Από τον πίνακα αυτόν προκύπτει ότι η εκτιμημένη εξίσωση παλινδρόμησης είναι η εξής:

$$\widehat{EP} = -0.030 + 0.243Fin + 0.706Comp - 0.043FAM - 0.072MP$$

όπου

EP: Προοπτικές επιχειρηματικότητας

Fin: Χρηματοδότηση

Comp: Ανταγωνιστικότητα

FAM: Οικονομική και Λογιστική Διαχείριση

MP: Διοίκηση και Προώθηση

Από την παλινδρόμηση αυτή βλέπουμε πως στη διπλανή στήλη των εκτιμητών παρουσιάζονται τα τυπικά σφάλματα των συντελεστών παλινδρόμησης ενώ στις υπόλοιπες στήλες ακολουθούν οι έλεγχοι στατιστικής σημαντικότητας για κάθε συντελεστή παλινδρόμησης με τη στατιστική t-Student και με το κριτήριο της τιμής πιθανότητας (p-value).

Αρχικά, ο έλεγχος της στατιστικής σημαντικότητας για τη μεταβλητή Fin γίνεται για τις ακόλουθες δύο υποθέσεις:

$$H_0: \hat{\beta}_{Fin} = 0 \text{ (δεν απορρίπτεται αν } p > 0.05)$$

$$H_1: \hat{\beta}_{Fin} \neq 0 \text{ (γίνεται δεκτή αν } p < 0.05)$$

Από τα αποτελέσματα του πίνακα βλέπουμε πως $p = 0.11 > 0.05$, άρα δεν απορρίπτεται η H_0 υπόθεση και επομένως ο συντελεστής της χρηματοδότησης δεν είναι στατιστικά σημαντικός.

Ως προς τη μεταβλητή Comp ο έλεγχος είναι ο εξής:

$$\mathbf{H0: } \hat{\beta}_{\text{Comp}} = 0 \text{ (δεν απορρίπτεται αν } p > 0.05)$$

$$\mathbf{H1: } \hat{\beta}_{\text{Comp}} \neq 0 \text{ (γίνεται δεκτή αν } p < 0.05)$$

Από τα αποτελέσματα του πίνακα βλέπουμε πως $p = 0.0002 < 0.05$, άρα απορρίπτεται η H0 υπόθεση και γίνεται δεκτή η H1 και επομένως ο συντελεστής της ανταγωνιστικότητας είναι θετικός και στατιστικά σημαντικός. Άρα η ανταγωνιστικότητα θεωρείται ως ένας κρίσιμος παράγοντας επιτυχίας της επιχειρηματικότητας.

Ως προς τη μεταβλητή FAM, ο έλεγχος γίνεται για τις ακόλουθες δύο υποθέσεις:

$$\mathbf{H0: } \hat{\beta}_{\text{FAM}} = 0 \text{ (δεν απορρίπτεται αν } p > 0.05)$$

$$\mathbf{H1: } \hat{\beta}_{\text{FAM}} \neq 0 \text{ (γίνεται δεκτή αν } p < 0.05)$$

Από τα αποτελέσματα του πίνακα βλέπουμε πως $p = 0.82 > 0.05$, άρα δεν απορρίπτεται η H0 υπόθεση και επομένως ο συντελεστής της οικονομικής & λογιστικής διαχείρισης δεν είναι στατιστικά σημαντικός.

Ως προς τη μεταβλητή MP, ο έλεγχος γίνεται για τις ακόλουθες δύο υποθέσεις:

$$\mathbf{H0: } \hat{\beta}_{\text{MP}} = 0 \text{ (δεν απορρίπτεται αν } p > 0.05)$$

$$\mathbf{H1: } \hat{\beta}_{\text{MP}} \neq 0 \text{ (γίνεται δεκτή αν } p < 0.05)$$

Από τα αποτελέσματα του πίνακα βλέπουμε πως $p = 0.672 > 0.05$, άρα δεν απορρίπτεται η H0 υπόθεση και επομένως ο συντελεστής της διοίκησης & προώθησης δεν είναι στατιστικά σημαντικός.

Τέλος, ο πίνακας αποτυπώνει και τις τιμές του Πολλαπλού Συντελεστή Προσδιορισμού R^2 (=0.2428), καθώς και του Προσαρμοσμένου Συντελεστή Προσδιορισμού R^2_{adjusted} (=0.2007), ο οποίος λαμβάνει υπόψη του τον αριθμό των ανεξάρτητων μεταβλητών που προστίθενται κάθε φορά στην παλινδρόμηση καθώς και το μέγεθος του δείγματος. Σύμφωνα με τις τιμές των συντελεστών, αρχικά για τον R^2 , προκύπτει ότι το 24.28% της μεταβλητότητας της εξαρτημένης μεταβλητής οφείλεται στην παλινδρόμηση ενώ το υπόλοιπο ποσοστό οφείλεται σε διαφορετικούς παράγοντες. Έπειτα, για τον R^2_{adjusted} , το 20.07% της μεταβλητότητας της εξαρτημένης μεταβλητής οφείλεται στην παλινδρόμηση (δηλαδή εξηγείται από τη μεταβλητότητα των ανεξάρτητων μεταβλητών) ενώ το υπόλοιπο ποσοστό οφείλεται σε διαφορετικούς παράγοντες. Οι εκτιμήσεις αυτές αν και σημαντικές ωστόσο δεν είναι ιδιαίτερα υψηλές (κοντά στο 1) ώστε το μοντέλο να χαρακτηρίζεται από υψηλότερη προβλεπτική ικανότητα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5 - ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ-ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Συμπερασματικά, στην παρούσα διπλωματική εργασία διερευνήθηκε λεπτομερώς, τόσο σε θεωρητικό όσο και σε εμπειρικό, το θέμα της επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα και ιδιαίτερα εν μέσω κρίσεων. Σε γενικές γραμμές, από το θεωρητικό κομμάτι της εργασίας προέκυψε ότι η περίοδος κρίσεων είναι μία σημαντική πρόκληση για την ελληνική επιχειρηματικότητα καθώς η συνολική ζήτηση και η χρηματοδότηση των επιχειρήσεων είναι συνήθως ελλιπείς και ο αριθμός των νέων επιχειρηματιών δεν είναι ιδιαίτερα μεγάλος είτε εξαιτίας της αποθάρρυνσης ορισμένων ατόμων να αναλάβουν μία επιχείρηση σε καιρό κρίσης (κυρίως φόβος αποτυχίας) είτε διότι δεν έχουν την απαραίτητη κρατική και κοινωνική υποστήριξη ή αναγνώριση ώστε να είναι σε θέση να ανταποκριθούν με επιτυχία στο έργο τους. Η επιχειρηματικότητα ωστόσο θεωρείται ως μία καλή επιλογή σταδιοδρομίας στην Ελλάδα, παρά τις επιπτώσεις που προκάλεσε η ελληνική οικονομική κρίση (2009-2018) αλλά και η υγειονομική κρίση (2020 - σήμερα) λόγω της πανδημίας του COVID-19. Εξάλλου, επιχειρήσεις που εκμεταλλεύτηκαν τις ευκαιρίες/προκλήσεις των κρίσεων (καινοτομίες, ψηφιακή τεχνολογία, προσαρμογή παρεχόμενων προϊόντων/υπηρεσιών στις ανάγκες των καταναλωτών) κατάφεραν να επιβιώσουν ή/και να αυξήσουν σημαντικά τα κέρδη τους αποκτώντας ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Από το εμπειρικό μέρος της έρευνας διαπιστώθηκε ότι η ελληνική επιχειρηματικότητα αντιμετωπίζει σημαντικές προκλήσεις εν μέσω κρίσης αναφορικά με βασικούς παράγοντες επιτυχίας όπως ελλιπή χρηματοδότηση, μέτρια ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων, προοπτικές της επιχειρηματικότητας που δεν κρίνονται ιδιαίτερα θετικές, και λοιπές διοικητικές και οικονομικές λειτουργίες των επιχειρήσεων (μέτριου επιπέδου). Στο μοντέλο παλινδρόμησης που πραγματοποιήθηκε για τη διερεύνηση των κύριων προσδιοριστικών παραγόντων επιτυχίας της επιχειρηματικότητας, διαπιστώθηκε ότι η ανταγωνιστικότητα είναι ο μόνος βασικός παράγοντας επιτυχίας των ελληνικών επιχειρήσεων σε περιόδους κρίσης.

Θα πρέπει βέβαια εδώ να σημειωθεί πως τα αποτελέσματα αυτά εν μέρει μόνο σχετίζονται με τη βιβλιογραφία καθώς, αναφορικά με τη χρηματοδότηση για παράδειγμα, ενώ θα περίμενε κανείς ότι η πρόσβαση σε χρηματικά κεφάλαια να είναι βασικός (ίσως ο κυριότερος) παράγοντας που ωθεί ένα άτομο να ασκήσει την επιχειρηματική του δραστηριότητα και ειδικά σε περιόδους κρίσεων, ωστόσο στο μοντέλο παλινδρόμησης αυτό δε φαίνεται να ισχύει. Επιπλέον, καλές πρακτικές λογιστικής διαχείρισης καθώς και διοίκησης και προώθησης αναμενόταν πως θα βοηθούσαν σημαντικά την επιχειρηματική δράση. Τα αποτελέσματα της εμπειρικής έρευνας οφείλονται μάλλον στο γεγονός πως οι ερωτώμενοι που κλήθηκαν να απαντήσουν στις ερωτήσεις είτε δεν ήταν οι κατάλληλοι, είτε απάντησαν τυχαία είτε δεν κατανόησαν επαρκώς τις

ερωτήσεις επειδή μπορεί για ορισμένες πτυχές του θέματος να μην είχαν σχηματίσει κατάλληλη εικόνα για το τι συμβαίνει στην επιχείρησή τους. Ακόμη, άλλες μεταβλητές που θα μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν στο υπόδειγμα ως πιθανοί παράγοντες επιτυχίας (π.χ. ηγεσία, κουλτούρα, συναισθηματική νοημοσύνη, ικανοποίηση εργαζομένων, ικανότητα για καινοτομία, ικανότητα αξιοποίησης παραγωγικών συντελεστών, εμπόδια εισόδου στον κλάδο, υποκατάστατα προϊόντα, αντιλήψεις/προτιμήσεις καταναλωτών κ.λπ.) έμειναν εκτός της παρούσας ανάλυσης καθώς η συμπερίληψή τους θα ξεπερνούσε τους στόχους αυτής της εργασίας. Τέλος, τα πρωτογενή δεδομένα από τη φύση τους παρουσιάζουν μεγαλύτερο βαθμό αβεβαιότητας.

Όπως και να 'χει, η επιχειρηματικότητα είναι μία πολύ βασική πτυχή της ελληνικής οικονομίας, τόσο διότι οι μικρομεσαίες κυρίως επιχειρήσεις συνεισφέρουν σημαντικά στο ΑΕΠ της χώρας όσο και διότι η άσκηση επιχειρηματικής δραστηριότητας δημιουργεί πολλαπλά οφέλη τόσο για τους καταναλωτές (πληθώρα αγαθών και υπηρεσιών, υψηλή ποιότητα/εξειδίκευση κ.α.) όσο και για επιχειρηματίες (καταξίωση, κύρος, κέρδος κ.λπ.) και εργαζόμενους (ικανοποίηση, αποδοτικότητα, υψηλότερο μισθό κ.ά.). Ακόμη, οι τράπεζες, το κράτος και άλλοι ιδιωτικοί/δημόσιοι φορείς που εμπλέκονται σε επιχειρηματικά ζητήματα θα πρέπει να δίνουν περισσότερη έμφαση στο επιχειρείν και να παρέχουν την απαραίτητη στήριξη στις επιχειρήσεις για την αύξηση της οικονομικής ευημερίας. Αυτό μπορούν να το πετύχουν με την παροχή διαφόρων προγραμμάτων επιδότησης/στήριξης, ιδιαίτερα για τις νεοφυείς επιχειρήσεις που η συμβολή τους στον τομέα της καινοτομίας είναι πολύ υψηλή. Κατ' αυτόν τον τρόπο, η ενίσχυση της επιχειρηματικής δραστηριότητας θα οδηγήσει σε βελτίωση του ελληνικού επιχειρείν και θα αυξήσει περαιτέρω την ανταγωνιστικότητα των ελληνικών επιχειρήσεων έναντι άλλων επιχειρήσεων στην Ευρώπη ή/και τον κόσμο.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ξενογλώσση

Adeola, O., Gyimah, P., Appiah, K.O. and Lussier, R.N., 2021. Can critical success factors of small businesses in emerging markets advance UN Sustainable Development Goals?. *World Journal of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*.

Bandura, A. (2000). Exercise of human agency through collective efficacy. *Current Directions in Psychological Science* , 9, σσ. 75-78.

Baumol, W. (1993). Formal entrepreneurship theory in economics: Existence and bounds. *Journal of Business Venturing* , 8 (3), σσ. 197-210.

Bose, T. (2016). Critical success factors of SME internationalization. *Journal of Small Business Strategy* , 26 (2), σσ. 87-109.

Bronfenbrenner, U. (1986). Ecology of the family as a context for human development: Research perspectives. *Developmental Psychology* , 22, σσ. 723-742.

Copelovitch, M., Frieden, J., & Walter, S. (2016). The Political Economy of the Euro Crisis. *Comparative Political Studies* , 49 (7), σσ. 811 - 840.

Delmar, F., & Shane, S. (2003). Does business planning facilitate the development of new ventures? *Strategic Management Journal* , 24, σσ. 1165–1185.

Dharmasankar, S., & Mazumder, B. (2016). *Have Borrowers Recovered from Foreclosures during the Great Recession?* Ανάκτηση Ιανουάριος 18, 2022, από <https://www.chicagofed.org/publications/chicago-fed-letter/2016/370>

Drucker, P. (2006). *Innovation and Entrepreneurship*. Harper Business.

EUROSTAT, 2021. EUROPA. Ανάκτηση Ιανουάριος 15, 2021, από <https://ec.europa.eu/eurostat/cache/recovery-dashboard/>

Fairlie, R. (2011). *Entrepreneurship, Economic Conditions, and the Great Recession*. Discussion Paper No. 5725.

Florea, L., Cheung, Y., & Herndon, N. (2013). For all good reasons: Role of values in organizational sustainability. *Journal of Business Ethics* , 114, σσ. 393-408.

Frieden, J., & Walter, S. (2017). Understanding the Political Economy of the Eurozone Crisis. *Annual Review of Political Science* , 20 (1), σσ. 371-390.

GEM. (2021). *2020/2021 Global Report*. Global Entrepreneurship Research Association.

GEM. (2016). *Special Topic Report 2015-2016: Entrepreneurial Finance*. GEM.

Grimes, M., McMullen, J., Vogus, T., & Miller, T. (2013). Studying the origins of social entrepreneurship: Compassion and the role of embedded agency. *Academy of Management Review* , 38, σσ. 460-463.

Gyimah, P., Appiah, K.O. and Lussier, R.N., 2020. Success versus failure prediction model for small businesses in Ghana. *Journal of African Business*, 21(2), pp.215-234.

Hanson, L., & Essenburg, T. (2014). *The New Faces of American Poverty: A Reference Guide to the Great Recession*. ABC-CLIO.

Handoyo, S., Yudianto, Y., & Fitriyah, F. (2021). Critical success factors for the internationalisation of small–medium enterprises in indonesia. *Cogent Business & Management* , 8 (1), σ. 1923358.

Hirakubo, N., & Friedman, H. (2002). Dot-Bombs: Lessons from the Dot-Com Debacle. *Journal of Internet Commerce* , 1 (2), σσ. 89-102.

Kushida, K. (2015). *A Strategic Overview of the Silicon Valley Ecosystem: Towards Effectively “Harnessing” Silicon Valley*. Ανάκτηση Νοέμβριος 29, 2021, από https://fsi-live.s3.us-west-1.amazonaws.com/s3fs-public/strategic_overview_of_sv_ecosystems.pdf

Lans, T., Blok, V., & Wesselink, R. (2014). Learning apart and together: Towards an integrated competence framework for sustainable entrepreneurship in higher education. *Journal of Cleaner Production* , 62, σσ. 37-47.

Locke, E. (1968). Toward a theory of task motivation and incentives. *Organizational Behavior and Human Performance* , 3 (2), σσ. 157-189.

Maslow, A. (1943). A theory of human motivation. *Psychological Review* , 50 (4), pp. 370–396.

McClelland, D. (1988). *Human Motivation*. Cambridge University Press.

- McClelland, D. (1961). *The Achieving Society*. University of Illinois at Urbana-Champaign's Academy for Entrepreneurial Leadership Historical Research Reference in Entrepreneurship.
- Mejri, I., & Umemoto, K. (2010). Small-and medium-sized enterprise internationalization: Towards the knowledge-based model. *Journal of International Entrepreneurship* , 8 (2), σσ. 156-167.
- Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *Journal of Business Venturing* , 29 (1), σσ. 1-16.
- O'Sullivan, A., & Sheffrin, S. (2003). *Economics: Principles in Action*. Pearson Prentice Hall.
- Sakarya, S. (2001). Entrepreneurial Ventures and Small Business: An Assessment of the Entrepreneurial Roles of the Franchisor and the Franchisee from an Entrepreneurial School of Strategy Formation Perspective. *Journal of Research in Marketing and Entrepreneurship* , 3 (3), σσ. 123 - 138.
- Salamzadeh, A., & Kawamorita, H. (2015). *Startup Companies: Life Cycle and Challenges*. Belgrade, Serbia.: Conference: the 4th International Conference on Employment, Education and Entrepreneurship (EEE).
- Schumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Harvard University Press.
- Schumpeter, J., Opie, R., & Elliott, J. (1983). *The theory of economic development : an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Transaction Publishers.
- Schwartz, S., Melech, G., Lehmann, A., Burgess, S., Harris, M., & Owens, V. (2009). Extending the Cross-Cultural Validity of the Theory of Basic Human Values with a Different Method of Measurement. *Journal of Cross-Cultural Psychology* , 32, σσ. 519-542.
- SETE, 2021. SETE. Ανάκτηση Μάϊος, 20, 2021 από <https://sete.gr/el/stratigiki-gia-ton-tourismo/vasika-megethi-tou-ellinikoy-tourismoy/>
- Shane, S. (2003). *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-opportunity Nexus*. Edward Elgar Publishing.
- Sharma, R. (1980). *Entrepreneurial change in Indian industry*. Sterling.

Tur-Porcar, A., Roig-Tierno, N., & Mestre, A. (2018). Factors Affecting Entrepreneurship and Business Sustainability. *Sustainability*, 2, σσ. 1-12.

United Nations. (2020). *Brief #2: Putting the UN Framework for Socio-Economic Response to COVID-19 into Action: Insights*. UN.

Vroom, V. (1964). *Work and motivation*. Jossey-Bass.

Ελληνόγλωσση

Αργεΐτης, Γ. (2011). Η δημοσιονομική κρίση της ελληνικής οικονομίας: αποτυχία της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης, Στο Επιστημονική Εταιρεία Πολιτικής Οικονομίας. Οικονομική κρίση και Ελλάδα, Εκδ. GUTENBERG, Αθήνα.

Abel, A., Bernanke, B., & Croushore, D. (2010). *Μακροοικονομική* (2η εκδ.). Κριτική.

Mankiw, G., & Taylor, M. (2010). *Αρχές Οικονομικής Θεωρίας: Με αναφορά στις Ευρωπαϊκές Οικονομίες*. (Τόμ. Β). Gutenberg.

PwC. (2020). *Οι επιπτώσεις της πανδημίας στις ελληνικές επιχειρήσεις*. Ανάκτηση Δεκέμβριος 18, 2021, από https://www.pwc.com/gr/en/publications/Greece_Covid_Report.pdf

Γαλενιάνος, Μ. (2015). *Η Ελληνική Κρίση: Αίτια και Επιπτώσεις*. Ερευνητικό Κείμενο Νο 16/2015.

Γεωργόπουλος, Α. 2020. Σημειώσεις μαθήματος Στρατηγικό Μάνατζμεντ, Μεταπτυχιακές Σπουδές στη Διοίκηση και στο Χρηματοοικονομικό Σχεδιασμό για Στελέχη του Δημοσίου & Ιδιωτικού Τομέα, Πανεπιστήμιο Πελοποννήσου.

Δημητρόπουλος, Ε. (2009). *Εισαγωγή στη μεθοδολογία της επιστημονικής έρευνας: προς ένα συστηματικό δυναμικό μοντέλο μεθοδολογίας επιστημονικής έρευνας*. Αθήνα: Έλλην.

Δρεττάκης, Μ. (2011). Οι δημοσιονομικές διαστάσεις της κρίσης στην Ελλάδα", Στο Επιστημονική Εταιρεία Πολιτικής Οικονομίας. Οικονομική κρίση και Ελλάδα, Εκδ. GUTENBERG, Αθήνα.

ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ. (2021). *Ο αντίκτυπος της πανδημίας στις επιχειρήσεις*. ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ.

- IOBE. (2015). *Η Επιχειρηματικότητα στην Ελλάδα 2013-14: Η Δυναμική της Νέας Επιχειρηματικότητας*. IOBE.
- IOBE. (2017). *Η Ελληνική Οικονομία*. Τριμηνιαία Έκθεση, Αρ. Τεύχους 88, Ιούλιος 2017.
- IOBE. (2020). *Ετήσια Έκθεση Επιχειρηματικότητας 2019-2020: Ισχυρή άνοδος της νέας επιχειρηματικότητας*. Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE).
- Ιωαννίδης, Σ. (2001). *Επιχείρηση και επιχειρηματικότητα*. Αθήνα: Εκδόσεις Παπαζήση.
- Καμπέρη, Φ. (2019). *Κρίση και Οικονομική αβεβαιότητα στην Ελλάδα* (Master's thesis, Πανεπιστήμιο Πειραιώς).
- Καραγιάννης, Α. (1999). *Επιχειρηματικότητα και Οικονομία: Μελέτες*. Interbooks.
- Καραγιάννης, Γ., & Μπακούρος, Λ. (2010). *Καινοτομία και επιχειρηματικότητα: θεωρία - πράξη*. Σοφία.
- Καρανικόλα, Ε.Κ., Δημόπουλος, Ε.Χ., Νιάκας, Δ.Α. & Αλετράς, Β.Ο., (2018). Οικονομική κρίση και σχετιζόμενη με την υγεία ποιότητα ζωής ηλικιωμένων. *Archives of Hellenic Medicine/Arheia Ellenikes Iatrikes*, 35(2).
- Κορρές, Γ. (2015). *Επιχειρηματικότητα και Ανάπτυξη*. Σύνδεσμος Ελληνικών Ακαδημαϊκών Βιβλιοθηκών.
- Λυγερός, Σ. (2011). *Από την κλεπτοκρατία στη χρεοκοπία*. Εκδόσεις: Πατάκη, Αθήνα.
- Ξεκαρδάκης, Δ. (2017). *Καινοτομία, συνεργασίες επιχειρήσεων και εξαγωγές σε οικονομική κρίση*. Διπλωματική Εργασία. Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών στη Λογιστική και Ελεγκτική, Τμήμα Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής, Τ.Ε.Ι. Κρήτης.
- Παπαδοπούλου, Α. & Μανωλοπούλου, Π., 2017. *Τουρισμός και οικονομική κρίση*. Πτυχιακή Εργασία, Τμήμα Τουριστικών Επιχειρήσεων, Τ.Ε.Ι. Δυτικής Ελλάδας
- Πολυχρονόπουλος, Γ., & Κορρές, Γ. (2005). *Βασικές Αρχές Οικονομίας και Διοίκησης*. Εκδόσεις Σταμούλης.

ΣΕΒ. (2020). «Σφυγμός του Επιχειρείν 2020»: Προσδοκίες στις επιχειρήσεις από την ψηφιακή ορμή, τις μεταρρυθμίσεις και τους αναπτυξιακούς πόρους αλλά και αβεβαιότητα λόγω κορωνοϊού. ΣΕΒ.

ΣΕΒ. (2021). «Σφυγμός του Επιχειρείν 2021»: Συνεχίζεται η βελτίωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος και προσδοκίες ανάκαμψης. ΣΕΒ.

Σκουρή, Β., 2021. Χρήστος Σταϊκούρας στο iEidiseis: Εάν χρειαστεί θα πάρουμε και νέα στοχευμένα μέτρα. Ανάκτηση Φεβρουάριος, 26, 2022, από:
<https://www.ieidiseis.gr/oikonomia/item/92079-xristos-staikoyras-sto->

Τράπεζα της Ελλάδος. (2014). *Το Χρονικό της Μεγάλης Κρίσης 2008 - 2013*. Τράπεζα της Ελλάδος.

Τράπεζα της Ελλάδος. (2018). *Επισκόπηση του Ελληνικού Χρηματο-πιστωτικού Συστήματος*, ΤτΕ – Ευρωσύστημα.

Χαλιμούρδα, Χ., 2019. Στρατηγικές διαχείρισης ανθρώπινου δυναμικού σε περιόδους παρατεταμένης κρίσης. Διδακτορική Διατριβή. Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων. Πανεπιστήμιο Αιγαίου

Χριστοδουλάκης, Ν. (2012). *Οικονομικές Θεωρίες και Κρίσεις: Ο Ιστορικός Κύκλος Ορθολογισμού και Απερισκεψίας*. Κριτική.

Χριστοδουλάκης, Ν., Νεκτάριος, Μ., Βαλεντής, Η., & Αξιώγλου, Χ., (2020). Έξι άξονες επανεκκίνησης της οικονομίας. *ΟΠΑ NEWS – Εφημερίδα του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών*, Τεύχος 36, σ.8.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Ερωτηματολόγιο για τη Διερεύνηση της Επίδρασης της Οικονομικής (2009-2018) και της Υγειονομικής Κρίσης (2020 - σήμερα) στην Ελληνική Επιχειρηματικότητα

Αγαπητοί συμμετέχοντες,

Σας παρακαλώ να αφιερώσετε λίγα λεπτά από το χρόνο σας για τη συμπλήρωση του παρακάτω ερωτηματολογίου.

Η έρευνα αυτή διεξάγεται στα πλαίσια της Διπλωματικής μου Εργασίας στο Τμήμα Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής του Πανεπιστημίου Πελοποννήσου, στο Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα "Διοίκηση και Χρηματοοικονομικός Σχεδιασμός για στελέχη του Δημοσίου και Ιδιωτικού Τομέα".

Σκοπός της έρευνας αυτής είναι η διερεύνηση της επίδρασης της οικονομικής κρίσης (2009-2018) και της τρέχουσας υγειονομικής κρίσης του COVID-19 (2020 - σήμερα) στην ελληνική επιχειρηματικότητα.

Παρακαλώ να απαντήσετε με ειλικρίνεια σε όλες τις ερωτήσεις, λαμβάνοντας υπόψη ότι δεν υπάρχουν σωστές ή λανθασμένες απαντήσεις. Οι απαντήσεις σας είναι αυστηρά εμπιστευτικές και δεν πρόκειται να χρησιμοποιηθούν για άλλους σκοπούς πέραν αυτών της έρευνας. Το ερωτηματολόγιο είναι ανώνυμο και έτσι δε μπορούν να συνδεθούν οι απαντήσεις με συγκεκριμένα πρόσωπα ή επιχειρήσεις.

Σας ευχαριστώ εκ των προτέρων για την συμμετοχή σας.

Κωνσταντίνος Τσιάτας

Ενότητα 1: Γενικά στοιχεία για την επιχείρηση

1. Πόσους εργαζόμενους έχετε στην επιχείρησή σας;

- Κανέναν
- 1-3 εργαζόμενους
- 4-10 εργαζόμενους
- > 10 εργαζόμενους

2. Πόσα έτη λειτουργεί η επιχείρησή σας;

- 0-3.5
- 3.5-10
- 10-15
- > 15

3. Σε ποιόν κλάδο δραστηριοποιείται η επιχείρησή σας;

- Κλάδος Εστίασης
- Κλάδος Μεταφορών
- Κλάδος Τηλεπικοινωνιών
- Τέχνες/Διασκέδαση/Ψυχαγωγία
- Βιομηχανικός Κλάδος
- Χονδρικό - Λιανικό Εμπόριο
- Τουριστικός Κλάδος
- Κλάδος Υγείας
- Άλλο:.....

4. Για ποιόν λόγο δημιουργήσατε την επιχείρησή σας;

- Επειδή θεώρησα ότι είναι μία καλή επιχειρηματική ευκαιρία (πχ καινοτομία)
- Για βιοπορισμό καθώς οι «δουλειές» είναι λίγες
- Λόγω οικογενειακής επιχείρησης / συνέχιση οικογενειακής παράδοσης
- Άλλο:

Ενότητα 2: Προοπτικές Επιχειρηματικότητας

Για κάθε μία από τις παρακάτω ερωτήσεις παρακαλώ επιλέξτε κατά πόσο συμφωνείτε ή διαφωνείτε:

	Διαφωνώ Απόλυτα	Διαφωνώ	Ούτε Συμφωνώ ούτε Διαφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ Απόλυτα
Οι προοπτικές της παγκόσμιας οικονομίας είναι θετικές.					
Οι προοπτικές της Ελληνικής οικονομίας είναι θετικές.					
Οι προοπτικές της Ελληνικής Επιχειρηματικότητας είναι θετικές.					

Ενότητα 3: Χρηματοδότηση

Για κάθε μία από τις παρακάτω ερωτήσεις παρακαλώ επιλέξτε κατά πόσο συμφωνείτε ή διαφωνείτε:

	Διαφωνώ Απόλυτα	Διαφωνώ	Ούτε Συμφωνώ ούτε Διαφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ Απόλυτα
Το τραπεζικό σύστημα είναι αρωγός στην Ελληνική Επιχειρηματικότητα.					
Σε περιόδους οικονομικής κρίσης, το τραπεζικό σύστημα είναι αρωγός στην Ελληνική Επιχειρηματικότητα.					
Υπήρξε η δυνατότητα χρηματοδότησης της					

επιχείρησής μου μέσω τραπεζικού δανεισμού ή κρατικών επιχορηγήσεων την περίοδο της οικονομικής κρίσης.					
Υπήρξε η δυνατότητα χρηματοδότησης της επιχείρησής μου μέσω τραπεζικού δανεισμού ή κρατικών επιχορηγήσεων την περίοδο της πανδημίας.					
Την περίοδο της οικονομικής κρίσης χρηματοδότησα την εταιρεία μου μέσω crowdfunding.					

Ενότητα 4: Ανταγωνιστικότητα

Για κάθε μία από τις παρακάτω ερωτήσεις παρακαλώ επιλέξτε κατά πόσο συμφωνείτε ή διαφωνείτε:

	Διαφωνώ Απόλυτα	Διαφωνώ	Ούτε Συμφωνώ ούτε Διαφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ Απόλυτα
Η ανταγωνιστικότητα των Ελληνικών επιχειρήσεων είναι υψηλή.					
Την περίοδο της πανδημίας η επιχείρησή μου διαφοροποίησε το προϊόν/υπηρεσία που παρείχε προκειμένου να ανταποκριθεί στις νέες προκλήσεις.					
Την περίοδο της οικονομικής κρίσης αυξήθηκε το κόστος					

παραγωγής.					
Την περίοδο της οικονομικής κρίσης μειώθηκαν τα κέρδη της επιχείρησής μου.					
Την περίοδο 2009 – 2021 αναγκάστηκα να απολύσω εργαζομένους από την επιχείρησή μου.					
Αισθάνθηκα φόβο επιχειρηματικής αποτυχίας την περίοδο της οικονομικής/υγειονομικής κρίσης.					

Ενότητα 5: Οικονομική και Λογιστική Διαχείριση

Για κάθε μία από τις παρακάτω ερωτήσεις παρακαλώ επιλέξτε κατά πόσο συμφωνείτε ή διαφωνείτε:

	Διαφωνώ Απόλυτα	Διαφωνώ	Ούτε Συμφωνώ ούτε Διαφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ Απόλυτα
Διατηρώ λεπτομερή αρχεία χρηματοοικονομικού ελέγχου στην επιχείρησή μου.					
Η ανάπτυξη προϋπολογισμών θα με βοηθήσουν να αντιμετωπίσω μελλοντικά προβλήματα					
Η ανάπτυξη μοντέλων πρόβλεψης θα με βοηθήσουν να αντιμετωπίσω μελλοντικά προβλήματα.					
Η επιχείρησή μου έχει αρκετά κεφάλαια για να					

αντιμετωπίσει οικονομικά προβλήματα που ίσως δημιουργηθούν σε περιόδους κρίσεων.					
Σε περιόδους κρίσης η επιχείρηση έφτιαξε/τροποποίησε το επιχειρηματικό της σχέδιο					
Θα ξεκινούσα μια οικονομική δραστηριότητα σε περίοδο κρίσης.					

Ενότητα 6: Διοίκηση και Προώθηση

Για κάθε μία από τις παρακάτω ερωτήσεις παρακαλώ επιλέξτε κατά πόσο συμφωνείτε ή διαφωνείτε:

	Διαφωνώ Απόλυτα	Διαφωνώ	Ούτε Συμφωνώ ούτε Διαφωνώ	Συμφωνώ	Συμφωνώ Απόλυτα
Το καταρτισμένο και έμπειρο προσωπικό μπορεί να βοηθήσει μια εταιρεία να αντιμετωπίσει προβλήματα που δημιουργούνται σε περιόδους κρίσης.					
Υπάρχουν μέλη της οικογενείας μου που ασκούσαν επιχειρηματική δραστηριότητα πριν από εμένα.					
Σε περιόδους κρίσης ήταν εύκολο να προσλάβουμε καταρτισμένο προσωπικό.					
Σε περίοδο κρίσης,					

συμμετέχουμε ως επιχείρηση σε συνέδρια και ημερίδες που αφορούν την οικονομία ή/και τον κλάδο στον οποίο δραστηριοποιούμαστε.					
Σε περίοδο κρίσης ζητάμε βοήθεια από επιχειρηματικούς συμβούλους.					
Σε περιόδους κρίσης τροποποιούμε τις τεχνικές προώθησης των προϊόντων μας.					
Σε περιόδους κρίσης αξιοποιούμε την επικοινωνία με τους πελάτες μας μέσω Διαδικτύου (Ιστοσελίδα, κοινωνικά δίκτυα, κ.λπ.).					

ΣΑΣ ΕΥΧΑΡΙΣΤΩ ΠΟΛΥ ΓΙΑ ΤΗΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΑΣ