

# 24

Ενημερωτικά  
Σημειώματα

Μάιος 2023



Έτος Ίδρυσης 2006

**ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ**

Ινστιτούτο Μικρών Επιχειρήσεων  
ΓΣΕΒΕΕ

[imegsevee.gr](http://imegsevee.gr)

## Κίνητρα επιχειρηματικότητας και ΜΜΕ

Τιμόθεος Ρέκκας





Έτος Ίδρυσης 2006

**ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ**

Ινστιτούτο Μικρών Επιχειρήσεων  
ΓΣΕΒΕΕ

# Κίνητρα επιχειρηματικότητας και ΜΜΕ

Τιμόθεος Ρέκκας

IME ΓΣΕΒΕΕ

Ινστιτούτο Μικρών Επιχειρήσεων

Γενικής Συνομοσπονδίας Επαγγελματιών Βιοτεχνών Εμπόρων Ελλάδας

Αριστοτέλους 46, 104 33 Αθήνα

Τηλ: 210 8846852, Φαξ: 210 884653

Email: info@imegsevee.gr

www.imegsevee.gr

Τίτλος: «Κίνητρα επιχειρηματικότητας και ΜΜΕ»

Τύπος δημοσίευσης: Ενημερωτικά Σημειώματα ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ

Χρονολογία δημοσίευσης: Μάιος 2023 Νο: 24

Συγγραφέας: Τιμόθεος Ρέκκας

Σχεδιασμός εξωφύλλου: The Birthdays Design

Σελιδοποίηση: Γιάννης Μισεντζής

Βιβλιογραφική αναφορά:

Ρέκκας Τ. (2023), «Κίνητρα επιχειρηματικότητας και ΜΜΕ», *Ενημερωτικά Σημειώματα ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ 24*, Αθήνα: ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ, σσ. 40

Οι γνώμες και τα επιχειρήματα που διατυπώνονται στο παρόν Ενημερωτικό Σημείωμα δεσμεύουν τους συντάκτες του και δεν εκφράζουν κατ' ανάγκη τις επίσημες θέσεις του ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ και της ΓΣΕΒΕΕ

Το παρόν ενημερωτικό σημείωμα εκπονήθηκε στο πλαίσιο του Υποέργου 1: "Μηχανισμός μελέτης και ανάλυσης οικονομικού περιβάλλοντος λειτουργίας μικρομεσαίων επιχειρήσεων" της Πράξης "Παρεμβάσεις της ΓΣΕΒΕΕ για τη συστηματική παρακολούθηση και πρόγνωση αλλαγών του παραγωγικού και επιχειρηματικού περιβάλλοντος των μικρομεσαίων επιχειρήσεων" με κωδικό ΟΠΣ 5003864, του Επιχειρησιακού Προγράμματος Ανταγωνιστικότητα, Επιχειρηματικότητα και Καινοτομία (ΕΠΑΝΕΚ)



Ευρωπαϊκή Ένωση  
Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ  
ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ  
ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ  
ΕΙΔΙΚΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ  
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΕΤΠΑ & ΤΣ  
ΕΙΔΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΕΠΑΝΕΚ



ΕΠΑΝΕΚ 2014-2020  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ  
ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ  
ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ



ΕΣΠΑ  
2014-2020  
ανάπτυξη - εργασία - αλληλεγγύη

## Βιογραφικό συγγραφέα

Ο κ. Τιμόθεος Ρέκκας είναι πτυχιούχος Οικονομικών Επιστημών και κάτοχος Μεταπτυχιακού Διπλώματος Master of Science (MSc) στην «Οικονομική Πολιτική κι Εφαρμοσμένη Οικονομική» από τη Σχολή Οικονομικών Επιστημών του Εθνικού Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών (ΕΚΠΑ). Είναι επίσης απόφοιτος του Τμήματος Γενικής Διοίκησης της Εθνικής Σχολής Δημόσιας Διοίκησης και Αυτοδιοίκησης – ΕΣΔΔΑ (ΙΣΤ' Εκπαιδευτική Σειρά) και κάτοχος διδακτορικού διπλώματος στη Δημόσια Πολιτική και Διοίκηση από το Selinus University of Science and Literature by distance learning. Εργάζεται από το 2005 ως μόνιμος δημόσιος υπάλληλος στο Υπουργείο Ανάπτυξης και Επενδύσεων. Άρθρα του έχουν δημοσιευθεί σε επιστημονικά περιοδικά για θέματα που αφορούν μεταξύ άλλων τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις και τις δημόσιες πολιτικές για τη διευκόλυνση της πρόσβασής τους σε χρηματοδότηση, τις άμεσες ξένες επενδύσεις και τους παράγοντες που επηρεάζουν τη διαμόρφωση των συναλλαγματικών ισοτιμιών.

@ timotheosrekkas@gmail.com

 <https://www.linkedin.com/in/rekkas-timotheos-2567259a/>

 <https://independent.academia.edu/TimosRekkas>

 [https://www.researchgate.net/profile/Timotheos\\_Rekkas](https://www.researchgate.net/profile/Timotheos_Rekkas)

Κίνητρα  
επιχειρηματικότητας  
και ΜΜΕ

# Περιεχόμενα

Εισαγωγή	8
1. Εννοιολογική αποσαφήνιση του όρου «επιχειρηματικότητα»	8
1.1. Ιστορική διάσταση του όρου «επιχειρηματικότητα»	8
1.2. Σύγχρονες θεωρητικές προσεγγίσεις της επιχειρηματικότητας	10
1.2.1. Οικονομική προσέγγιση	11
1.2.2. Προσέγγιση των χαρακτηριστικών του επιχειρηματία	14
1.2.3. Συμπεριφορική θεωρία	15
1.2.4. Προσέγγιση επιχειρηματικής μάθησης	15
1.2.5. Συνθετικοί ορισμοί της επιχειρηματικότητας	16
1.2.6. Προσεγγίσεις ΟΟΣΑ και Ευρωπαϊκής Ένωσης	17
2. Τύποι και κίνητρα επιχειρηματικότητας	18
2.1. Επιχειρηματικότητα ευκαιρίας και επιχειρηματικότητα ανάγκης	19
2.1.1. Επιχειρηματικότητα ευκαιρίας, επιχειρηματικότητα ανάγκης και η σχέση τους με τον οικονομικό κύκλο	20
2.2. Επιχειρηματικότητα διαδοχής	22
3. Υφιστάμενη κατάσταση στις ελληνικές ΜμΕ	24
4. Καλές πρακτικές στήριξης της επιχειρηματικότητας διαδοχής στην Ευρωπαϊκή Ένωση	27
5. Συμπεράσματα και προτάσεις πολιτικής	30
Βιβλιογραφία	33

## Εισαγωγή

Το παρόν κείμενο επιχειρεί να αποσαφηνίσει την έννοια της επιχειρηματικότητας λαμβάνοντας υπόψη τις κυριότερες επιστημονικές προσεγγίσεις. Ειδικότερα, επιχειρείται αρχικά μία σύντομη ιστορική αναδρομή των προσπαθειών επεξήγησης του όρου σε συνάρτηση πάντοτε με την έννοια του επιχειρηματία και στη συνέχεια, παρουσιάζονται συνοπτικά οι κυριότερες σύγχρονες θεωρητικές προσεγγίσεις της έννοιας της επιχειρηματικότητας. Σκοπός είναι να γίνουν κατανοητά τα κίνητρα της επιχειρηματικής δράσης μέσα από το πρίσμα των διαφορετικών θεωρητικών προσεγγίσεων της έννοιας της επιχειρηματικότητας, ενώ παρουσιάζονται τα βασικά χαρακτηριστικά, οι συνθήκες εμφάνισης και το περιβάλλον στο οποίο συνυπάρχουν στις σύγχρονες αναπτυγμένες οικονομίες και την Ελλάδα οι ακόλουθοι τρεις τύποι επιχειρηματικότητας: η επιχειρηματικότητα ευκαιρίας, η επιχειρηματικότητα ανάγκης και η επιχειρηματικότητα διαδοχής. Ειδικά για την ελληνική περίπτωση, παρατίθενται στοιχεία που αφορούν τους συγκεκριμένους τύπους επιχειρηματικότητας. Οι δύο πρώτοι τύποι επιχειρηματικότητας εξετάζονται περαιτέρω σε σχέση με τον οικονομικό κύκλο. Το κείμενο καταλήγει σε προτάσεις πολιτικής για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας στην ελληνική περίπτωση.

### 1. Εννοιολογική αποσαφήνιση του όρου «επιχειρηματικότητα»

Στη βιβλιογραφία υπάρχουν αρκετοί ορισμοί του όρου «επιχειρηματικότητα» οι οποίοι συνδέονται με το ρόλο και τα κίνητρα του επιχειρηματία, ενώ θα πρέπει να σημειωθεί ότι δεν παρατηρείται συναίνεση μεταξύ των ερευνητών. Στην πραγματικότητα, οι ορισμοί που έχουν χρησιμοποιηθεί εξαρτώνται από το επιστημονικό πεδίο που προσεγγίζουν οι ερευνητές τον όρο (Fillion, 2011). Το γεγονός ότι δεν υπάρχει κοινά αποδεκτός ορισμός της επιχειρηματικότητας πηγάζει από τα χαρακτηριστικά του όρου. Σύμφωνα με τους Ahmad & Seymour (2008) ο όρος «επιχειρηματικότητα» έχει απασχολήσει διάφορα επιστημονικά πεδία, όπως η ανθρωπολογία, οι κοινωνικές επιστήμες, τα οικονομικά και η διοίκηση<sup>1</sup>. Σε αρκετές περιπτώσεις, η επιχειρηματικότητα σχετίζεται με τον εντοπισμό νέων ευκαιριών και την ανάπτυξη νέων δραστηριοτήτων που δημιουργούν κέρδη. Σε κάθε περίπτωση πάντως, θα πρέπει να γίνει αντιληπτό ότι η επιχειρηματικότητα είναι μια πολυεπίπεδη έννοια, η οποία δεν συνδέεται απαραίτητα με την επιδίωξη κέρδους, την ανάληψη ρίσκου, την καινοτομία, την αύξηση της παραγωγικότητας και την οικονομική ανάπτυξη, αλλά σχετίζεται και με άλλες πτυχές που αφορούν την ανθρώπινη προσωπικότητα, τις ανθρώπινες/επαγγελματικές σχέσεις, την ψυχολογία και ένα ευρύ πεδίο ικανοτήτων μάθησης και ανάλυσης των εσωτερικών και εξωτερικών ερεθισμάτων που επηρεάζουν την επιχειρηματική δραστηριότητα.

#### 1.1. Ιστορική διάσταση του όρου «επιχειρηματικότητα»

Η επιχειρηματικότητα ως όρος εμφανίζεται για πρώτη φορά τον 15<sup>ο</sup> αιώνα σχετιζόμενη άμεσα με την έννοια του επιχειρηματία, η οποία έχει την προέλευσή της από τη γαλλική λέξη «entrepreneur» που αποτελείται από δύο επιμέρους λέξεις: «entre» που στα ελληνικά μεταφράζεται ανάμεσα-μεταξύ

---

1 Για αναλυτικότερες πληροφορίες βλ. ενδεικτικά Drucker (1985), Ghoshal & Bartlett (1995), Gedeon (2010).



και «prendre» που στα ελληνικά σημαίνει παίρνω<sup>2</sup>. Η αρχική ερμηνεία του όρου επιχειρηματίας αφορούσε κάποιον που ασκούσε μία εμπορική δραστηριότητα και λειτουργούσε ως ενδιάμεσος. Σύμφωνα με τον Landstrom (2005:8) ο όρος «επιχειρηματίας» εμφανίστηκε για πρώτη φορά στο «Dictionnaire de la langue française» του 1437 προσδιορίζοντας ένα άτομο που είναι ενεργό και αναλαμβάνει να κάνει κάτι<sup>3</sup>. Τον 17ο αιώνα η λέξη «επιχειρηματίας» χρησιμοποιήθηκε για να περιγράψει ένα άτομο που είχε προσληφθεί από το Κράτος για να εκτελέσει μια συγκεκριμένη εργασία σε καθορισμένη τιμή. Αρχικά, ο όρος περιέγραφε τους οικονομικούς δρώντες που υπέγραφαν συμφωνίες και συμβάσεις με το κράτος για την κατασκευή μεγάλων έργων, μια συνθήκη που μετατόπισε τον ορισμό σε άτομα που ανέπτυξαν παράλληλα διπλούς ρόλους: αφενός, το ρόλο της οργάνωσης και διαχείρισης μεγάλων έργων και αφετέρου, το ρόλο του καπιταλιστή, του ιδιοκτήτη κεφαλαίου. Ειδικότερα, ο οργανωτικός ρόλος του επιχειρηματία την εποχή εκείνη περιλάμβανε τη συγκέντρωση συντελεστών παραγωγής, όπως η εργασία και τα μηχανήματα, ενώ ο ρόλος του καπιταλιστή συνεπαγόταν την ανάληψη κινδύνου που σχετιζόταν με το κόστος. Συγκεκριμένα, ο κίνδυνος για τον επιχειρηματία σχετιζόταν με το κόστος το οποίο δεν έπρεπε να υπερβαίνει τη συμβατική τιμή, δηλαδή την τιμή που είχε συμφωνηθεί με το κράτος για την εκτέλεση ενός συγκεκριμένου έργου (Landstrom, 2005:9). Αξίζει να σημειωθεί ότι η έννοια κάποιου που αναλαμβάνει να κάνει κάτι, χρησιμοποιήθηκε και από τον Adam Smith (1776), ο οποίος περιέγραψε τον επιχειρηματία ως κάποιον που αναλαμβάνει να διεκπεραιώσει μια μεγάλη κατασκευή<sup>4</sup>, κάτι που τον 18ο αιώνα συνδέθηκε με τις μεταποιητικές επιχειρήσεις μεγάλης κλίμακας.

Όπως προαναφέρθηκε, η προέλευση της λέξης «επιχειρηματικότητα» προέρχεται από το γαλλικό ρήμα «entreprendre» που είναι συνώνυμο με τα ρήματα «αναλαμβάνω», «ξεκινώ», «αρχίζω», «κάνω» (Ahmad & Seymour, 2008· Mbhele, 2012). Όλα αυτά τα συνώνυμα συνδέονται στενά με τον επιχειρηματία ως οικονομικού δρώντος που αναλαμβάνει κινδύνους και ευθύνες διευθύνοντας τη δική του επιχείρηση. Ιστορικά, ο Richard Cantillon ήταν ο πρώτος που χρησιμοποίησε τον όρο τον 18ο αιώνα προσπαθώντας να ορίσει τις έννοιες «επιχειρηματικότητα» και «επιχειρηματίας». Ο ίδιος δραστηριοποιήθηκε επαγγελματικά με το εμπόριο και προσπάθησε να δώσει τις πρώτες ιδέες για την επιχειρηματικότητα (Santos Góes & Brugni, 2014). Ειδικότερα, ο Cantillon εξέφρασε την επιχειρηματικότητα ως αυτοαπασχόληση οποιουδήποτε είδους και τους επιχειρηματίες ως μισθωτούς χωρίς σταθερό εισόδημα και ριψοκίνδυνα άτομα, καθώς επενδύουν συγκεκριμένο χρηματικό ποσό χωρίς να γνωρίζουν αν θα τους αποφέρει κέρδος και σε ποιο ύψος. Δίνοντας έμφαση στην οικονομική λειτουργία της επιχειρηματικότητας, ο Cantillon περιγράφει τον επιχειρηματία ως κάποιον που συμμετέχει σε ανταλλαγές με σκοπό το κέρδος και κάνει κρίσεις υπό αβεβαιότητα όσον αφορά τις μελλοντικές πωλήσεις αγαθών (Herbert & Link, 1989). Υπό αυτό το πρίσμα ο επιχειρηματίας σχετίζεται με το εμπόριο, αγοράζει πρώτη ύλη σε γνωστή τιμή και πουλάει στη συνέχεια σε άγνωστη τιμή (Cantillon, 2010, πρώτη δημοσίευση: 1755). Επομένως,

2 Σύμφωνα με τον Karayiannis (2003), οι πρώτοι που έδωσαν μία πρωτόλεια περιγραφή της επιχειρηματικότητας ήταν οι αρχαίοι Έλληνες. Είναι χαρακτηριστικό ότι σε γραπτά του Ξενοφώντα υπάρχουν αναφορές στην περιπέτεια και τις προσπάθειες αναζήτησης ευκαιριών εκ μέρους των υπερπόντιων εμπόρων της εποχής της πόλης-κράτους.

3 Η ακριβής σημασία της λέξης «επιχειρηματίας» στο «Dictionnaire de la langue française» ήταν «celui qui entreprend quelque chose».

4 Βλ. Landstrom, (2005).

για τον Cantillon ο επιχειρηματίας εξ ορισμού αναλαμβάνει ρίσκο, δεδομένου ότι αγοράζει κάτι (αγαθό, πρώτη ύλη) σε μια συγκεκριμένη τιμή και το πουλάει σε μια μη καθορισμένη κι επομένως αβέβαιη τιμή, λειτουργώντας συνεχώς κάτω από συνθήκες υψηλού ρίσκου. Στο σημείο αυτό, κρίνεται σκόπιμο να διευκρινισθεί ότι την εποχή του Cantillon, φαινομενικά ο ρόλος του εμπόρου ήταν αυτός του μεσάζοντα κι αντιμετωπιζόταν διακριτά σε σχέση με το ρόλο του φεουδάρχη και του κεφαλαιούχου. Πιο συγκεκριμένα, ο έμπορος ως μεσάζοντας/ενδιάμεσος αναλάμβανε τη διακίνηση και τελική πώληση των αγαθών και το μεγαλύτερο ρίσκο. Αντίθετα, ο φεουδάρχης και στη συνέχεια ο κεφαλαιούχος, διέθεταν στον έμπορο/μεσάζοντα τα αγαθά προκειμένου να διακινηθούν από αυτόν στην αγορά. Η συνεργασία ολοκληρωνόταν με την πώληση των αγαθών και τον επιμερισμό των κερδών ανάμεσα στον κεφαλαιούχο ή τον φεουδάρχη, ο οποίος ελάμβανε το μεγαλύτερο μερίδιο και τον έμπορο-μεσάζοντα.

Μερικά χρόνια μετά την ουσιαστική συμβολή του Cantillon στην ερμηνεία των επιχειρήσεων, ο Abbé Nicolas Baudeau (1910, πρώτη δημοσίευση: 1767) υποστήριξε ότι ο επιχειρηματίας έχει το ρόλο ενός πράκτορα που χρησιμοποιεί τη γνώση και την ευφυΐα για να καινοτομεί, υποθέτοντας ότι η τελευταία είναι πηγή οικονομικής ανάπτυξης (Mayer et al, 2018). Σχεδόν έναν αιώνα αργότερα, ο Jean-Baptiste Say (2002, αρχική δημοσίευση: 1815) περιέγραψε τον επιχειρηματία ως έναν οικονομικό παράγοντα του οποίου οι δραστηριότητες παράγουν προστιθέμενη αξία στην οικονομία (Fillion, 2011). Για τον Jean-Baptiste Say, ο επιχειρηματίας έχει ζωτικό ρόλο στην οικονομία, τονίζοντας τη σημασία της επιχειρηματικότητας για την επίτευξη ισορροπίας στην οικονομία. Ο Schumpeter επισήμανε ότι ο Jean-Baptiste Say ήταν ο πρώτος που διέκρινε τον ρόλο του επιχειρηματία από τον ρόλο του καπιταλιστή (Schumpeter, 1954:555 στο Fillion, 2011). Πέρα από την ικανότητα προγραμματισμού, αξιολόγησης έργων και ανάληψης κινδύνων, ο Say μίλησε και για συγκεκριμένες ικανότητες που πρέπει να έχει ο επιχειρηματίας, όπως σωστή κρίση, επιμονή, λογική, γνώση και επιχειρηματική τεχνογνωσία.

## 1.2. Σύγχρονες θεωρητικές προσεγγίσεις της επιχειρηματικότητας

Οι σύγχρονες θεωρίες της επιχειρηματικότητας μπορούν να ταξινομηθούν στις ακόλουθες κύριες κατηγορίες:

- (α) οικονομική προσέγγιση (economic approach) στην οποία περιλαμβάνονται επιμέρους προσεγγίσεις, όπως αυτή που συνδέει τον επιχειρηματία με την έννοια του ιδιοκτήτη κεφαλαίου (καπιταλιστή) και την παρεπόμενη έννοια της οργάνωσης των παραγωγικών συντελεστών στο πλαίσιο της παραγωγικής διαδικασίας, αυτή που συνδέει την επιχειρηματικότητα με την αναζήτηση κέρδους και την ανάληψη κινδύνου (risk theory, risk theory of profit, dynamic theory of profit), η προσέγγιση της καινοτομίας και της δυναμικής αλλαγής (innovation, dynamic theory) και η προσέγγιση της αυστριακής σχολής (Austrian dynamic theory),
- (β) η προσέγγιση της προσωπικότητας του επιχειρηματία (traits school),
- (γ) η κοινωνική/συμπεριφορική προσέγγιση (behavioral approach) και
- (δ) η προσέγγιση της επιχειρηματικής μάθησης (learning approach).

Στις παραπάνω βασικές κατηγορίες μπορεί να προστεθεί και η προσέγγιση των διαστάσεων που προσλαμβάνει η έννοια της επιχειρηματικότητας όπως διαμορφώνεται από το Global

Entrepreneurship Monitor (GEM). Στη συνέχεια, παρέχονται ορισμένα βασικά στοιχεία των ανωτέρω προσεγγίσεων προκειμένου να γίνει αντιληπτή η πολυδιάστατη έννοια της επιχειρηματικότητας και να γίνουν κατανοητά τα κίνητρα ανάληψης επιχειρηματικής δράσης.

### 1.2.1. Οικονομική προσέγγιση

Στο πλαίσιο της οικονομικής προσέγγισης της επιχειρηματικότητας, ο Marshall (1980) και οι κλασικοί οικονομολόγοι αντιλαμβάνονται τον επιχειρηματία ως ιδιοκτήτη μιας επιχείρησης που είναι ταυτόχρονα: (α) καπιταλιστής (capitalist) και διευθυντής (manager), (β) αυτός που αναλαμβάνει το ρίσκο και λαμβάνει τις αποφάσεις και (γ) αφοσιωμένος στην επίβλεψη της επιχείρησης και το συντονισμό της λειτουργίας της (Grieco, 2007). Υπό αυτή την οπτική, ο επιχειρηματίας είναι ταυτόχρονα χρηματοδότης και συντονιστής των παραγωγικών συντελεστών της επιχείρησης, είναι δηλαδή εκείνος που οργανώνει την επιχείρηση. Σύμφωνα με τον Marshall (1980) η οργάνωση της επιχείρησης συμπεριλαμβάνεται στους συντελεστές παραγωγής, συμπληρώνοντας τη γη, το κεφάλαιο και την εργασία. Κατά την αντίληψη του Marshall, η οργάνωση παίζει βασικό ρόλο στη βιομηχανία επειδή έχει ένα μοναδικό χαρακτηριστικό: συντονίζει τους συντελεστές παραγωγής. Αυτή η οπτική έχει τις ρίζες της στο Μεσαίωνα όταν η έννοια του επιχειρηματία ταυτιζόταν με τον κατασκευαστή κτιρίων και μεγάλων έργων, ο οποίος οργανώνοντας κατάλληλα τους παραγωγικούς συντελεστές έπρεπε να δημιουργήσει κέρδος για τον εαυτό του (Landstrom, 2005). Για τον Marshall, η επιχειρηματικότητα είναι δυναμική και οι επιχειρηματίες πρέπει να δημιουργούν συνεχώς νέα προϊόντα ή να βελτιώσουν τα υφιστάμενα. Επιπλέον, ο Marshall επεσήμανε ότι ο επιχειρηματίας πρέπει να έχει βαθιά γνώση της βιομηχανίας και να είναι ένας φυσικός ηγέτης (Santos Góes & Brugni, 2014).

Επιπλέον, στο πλαίσιο της οικονομικής προσέγγισης της επιχειρηματικότητας ο όρος έχει συνδεθεί από πολλούς ερευνητές με το κίνητρο αναζήτησης κέρδους και την ανάληψη κινδύνου, αναδεικνύοντας την οικονομική πτυχή και τη σημασία του κινδύνου για την επιχειρηματικότητα. Ειδικότερα, οι Knight (1921) και Drucker (1970) συνδέουν άμεσα την επιχειρηματικότητα με την ανάληψη κινδύνου όσον αφορά την επιχειρηματική δραστηριότητα. Σύμφωνα με τον Knight, ο κίνδυνος συνδέεται με το εισόδημα των επιχειρηματιών οι οποίοι προσπαθώντας να αντιμετωπίσουν τις αβεβαιότητες της αγοράς, κάνουν προβλέψεις και επιχειρούν να δράσουν ανάλογα με τις εκάστοτε αλλαγές. Οι Herbert & Link (1989) προσδιόρισαν δώδεκα πτυχές της επιχειρηματικότητας που συνδέονται με την εξήγηση του όρου λαμβάνοντας υπόψη οικονομικές έννοιες, όπως το κέρδος ή ο κίνδυνος, περιγράφοντας τον επιχειρηματία ως κάποιον που:

- (α) λαμβάνει αποφάσεις κάνοντας υποθέσεις υπό κίνδυνο και αβεβαιότητα,
- (β) παρέχει στην επιχείρησή του οικονομικό κεφάλαιο,
- (γ) καινοτομεί,
- (δ) λαμβάνει αποφάσεις,
- (ε) είναι ηγέτης,
- (στ) διευθύνει,
- (ζ) οργανώνει και συντονίζει πόρους και συντελεστές παραγωγής,

- (η) είναι ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης,
- (θ) είναι εργοδότης,
- (ι) υπογράφει συμβάσεις για την εκτέλεση έργων,
- (κ) αντισταθμίζει τον κίνδυνο και
- (λ) κατανέμει τους επιχειρησιακούς πόρους μεταξύ εναλλακτικών επιλογών.

Οι Reynolds et al (2001) χρησιμοποιώντας την προσέγγιση του Global Entrepreneurship Monitor (GEM), επέκτειναν τον όρο «επιχειρηματικότητα» πέρα από τη δημιουργία ή την προσπάθεια δημιουργίας μιας νέας επιχείρησης και συγκριμένα, στη φάση της επέκτασης των δραστηριοτήτων της. Οι Zimmerer et al (2008:5) ισχυρίζονται ότι οι νέες επιχειρήσεις δημιουργούνται σε ένα περιβάλλον κινδύνου και αβεβαιότητας κι εστιάζουν στο σκοπό των επιχειρηματιών να επιτύχουν κέρδος και ανάπτυξη μέσω του εντοπισμού σημαντικών ευκαιριών και της συγκέντρωσης των απαραίτητων πόρων προκειμένου να κεφαλαιοποιήσουν την ευκαιρία στην οποία επένδυσαν πόρους.

Ο Kirzner, κύριος εκπρόσωπος της αυστριακής σχολής, ανάδειξε τον κρίσιμο ρόλο του επιχειρηματία για την επίτευξη ισορροπίας στην οικονομία, εξηγώντας ότι η επιχειρηματική δραστηριότητα προκύπτει εκεί όπου υπάρχουν ευκαιρίες κέρδους, μη ορατές σε άλλους ή στους ανταγωνιστές της επιχείρησης. Από αυτή την άποψη, ένας επιχειρηματίας δεν είναι απαραίτητα κάποιος που έχει μια καινοτόμο ιδέα, αλλά ένα άτομο που ανακαλύπτει νέες ευκαιρίες εκεί που οι άλλοι δεν μπορούν να δουν. Ακολουθώντας την άποψη του Walras (1969) σχετικά με την τάση του επιχειρηματία να αποκομίσει κέρδος ως αντιστάθμιση κινδύνου, ο Kirzner (1973) περιγράφει τον επιχειρηματία ως κάποιον που αναγνωρίζει ευκαιρίες και ενεργεί ανάλογα προκειμένου να έχει κέρδος. Η οικονομική προσέγγιση του Kirzner ορίζει την επιχειρηματικότητα ως μια οικονομική λειτουργία που στοχεύει στην απόκτηση κέρδους από τις τιμές, τις ποσότητες και την ποιότητα που είναι ενσωματωμένη στα προϊόντα και οι οποίες αποκλίνουν από τις τιμές ισορροπίας τους, επισημαίνοντας ότι ο επιχειρηματίας ανακαλύπτει ευκαιρίες κέρδους σε ένα νέο προϊόν ή μία νέα διαδικασία παραγωγής και κινείται γρήγορα για να καλύψει αυτό το κενό της αγοράς που εντόπισε ο ίδιος πριν από τους άλλους<sup>5</sup>.

Στη μεταγενέστερη οπτική του Kirzner (1997), ο επιχειρηματίας αναζητά πάντα νέες εμπορικές ευκαιρίες, ενώ οι Deakins & Freel (2006) ορίζουν τον επιχειρηματία ως κάποιον που είναι σε θέση να λειτουργήσει ως μεσάζοντας όταν μια τέτοια επιλογή μπορεί να οδηγήσει στη δημιουργία κέρδους. Οι Venkataraman (1997) και Shane & Venkataraman (2000) ορίζουν την επιχειρηματικότητα ως κάθε δραστηριότητα που περιλαμβάνει την ανακάλυψη, αξιολόγηση και εκμετάλλευση ευκαιριών για την εισαγωγή νέων αγαθών και υπηρεσιών, τρόπων οργάνωσης, αγορών-στόχων, διαδικασιών και πρώτων υλών μέσω της οργάνωσης των επιχειρησιακών πόρων<sup>6</sup>. Ο Casson (2004) υπογραμμίζει τον ρόλο του κόστους απόκτησης πληροφοριών και της μεταβλητότητας στην επιχειρηματικότητα, καθώς και το ρόλο του επιχειρηματία ως διαμορφωτή της αγοράς κι επιπλέον, επικρίνει έντονα την υπόθεση των νεοκλασικών οικονομολόγων περί τέλει πληροφόρησης, επισημαίνοντας ότι

5 Για αναλυτικότερες πληροφορίες βλ. Klein και Foss (2009).

6 Venkataraman (1997) και Shane & Venkataraman (2000) σε Mbhele (2012).

το περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιείται μια επιχείρηση χαρακτηρίζεται από έντονη αστάθεια κι ετερογένεια.

Εναλλακτικές προσεγγίσεις αναδεικνύουν την καινοτομία ως βασικό συστατικό στοιχείο της επιχειρηματικότητας. Κύριος εκφραστής τους είναι ο Josheph Schumpeter, ο οποίος ανέδειξε το ρόλο της καινοτομίας για την επιχειρηματικότητα, τονίζοντας ότι οι επιχειρηματίες πρέπει πάντα να βρίσκουν τον κατάλληλο τρόπο να ανταποκρίνονται στις αλλαγές του οικονομικού περιβάλλοντος και όρισε τον επιχειρηματία ως ένα άτομο που μπορεί να εκμεταλλευθεί τις ευκαιρίες της αγοράς μέσω της τεχνικής ή/και της οργανωτικής καινοτομίας (Schumpeter, 1934 και 1965). Κατά την οπτική του Schumpeter, η καινοτομία είναι ο οδηγός για την εύρεση νέων συνδυασμών που ωθούν στη δημιουργική καταστροφή (creative destruction), οι οποίοι με τη σειρά τους καταλήγουν στη δημιουργία νέων αγαθών, υπηρεσιών ή ακόμα και επιχειρήσεων έναντι των υφιστάμενων (Shane, 2003). Επιπλέον, σύμφωνα με τον Schumpeter η οικονομική ανάπτυξη ως δυναμική διαδικασία εξαρτάται σημαντικά από τους επιχειρηματίες, ενώ η ικανότητά τους να καινοτομούν επηρεάζει την οικονομική ανάπτυξη (Herbert & Link, 1989). Ο Schumpeter, αναλύοντας τον ορισμό του Say, προχώρησε περαιτέρω προκειμένου να εξηγήσει ότι η ουσία της επιχειρηματικότητας έγκειται στην αντίληψη και την εκμετάλλευση νέων ευκαιριών (Schumpeter, 1928) και όρισε τον επιχειρηματία ως τον άξονα γύρω από τον οποίο περιστρέφονται τα πάντα. Η προσέγγιση αυτή βασίστηκε στα ακόλουθα πέντε (5) στοιχεία που συνδέονται με την καινοτομία στο πλαίσιο της επιχειρηματικότητας:

- (α) εισαγωγή ενός νέου αγαθού,
- (β) εισαγωγή μίας νέας μεθόδου παραγωγής,
- (γ) δημιουργία μίας νέας αγοράς,
- (δ) κατάκτηση μίας νέας πηγής προμήθειας πρώτης ύλης και
- (ε) νέα οργάνωση του κλάδου.

Ο Drucker (1985) όρισε τον επιχειρηματία ως οποιονδήποτε καταφέρνει να δημιουργήσει μια νέα επιχείρηση και την επιχειρηματικότητα ως μία πράξη καινοτομίας που περιλαμβάνει την προικοδότηση των υφιστάμενων πόρων με μία νέα ικανότητα για την παραγωγή πλούτου. Αναγνωρίζοντας το κρίσιμο ρόλο της καινοτομίας αλλά και του κινδύνου στην επιχειρηματική δράση, η Mazuccato (2013) ισχυρίζεται ότι η επιχειρηματικότητα δεν μπορεί να ερμηνεύεται απλά με την ίδρυση και τη λειτουργία μίας επιχείρησης, ούτε να ταυτίζεται υποχρεωτικά με νεοφυείς (start-ups) επιχειρήσεις που χρηματοδοτούνται με κεφάλαια επιχειρηματικών συμμετοχών (venture capital). Αντίθετα, η επιχειρηματικότητα σχετίζεται άμεσα με την προθυμία δημόσιων ή/και ιδιωτικών φορέων να αναλάβουν ρίσκο αντιμετωπίζοντας την αβεβαιότητα που περιλαμβάνει η ανάπτυξη μίας ριζικά καινοτόμου επιχειρηματικής ιδέας, χρηματοδοτώντας τη με «υπομονετικά» κεφάλαια σε μακροχρόνια βάση (Mazuccato, 2013, σελ. 41).

Οι Stevenson & Gumpert (1985) υποστηρίζουν ότι η επιχειρηματικότητα είναι μια διαδικασία μέσω της οποίας τα άτομα επιδιώκουν να εκμεταλλευθούν ευκαιρίες, ανεξάρτητα από τους πόρους που ελέγχουν τη δεδομένη χρονική στιγμή (Landstrom, 2005:11). Επιπρόσθετα, ο Gartner (1988) όρισε την επιχειρηματικότητα ως μια διαδικασία δημιουργίας νέων οργανισμών, ενώ για τον Ουσοθα (2007) η επιχειρηματικότητα είναι η πρακτική της ίδρυσης νέων οργανισμών ή της



ανανέωσης ώριμων υφιστάμενων οργανισμών, γενικά ως απάντηση σε εντοπισμένες ευκαιρίες από την πλευρά του επιχειρηματία. Αξίζει να σημειωθεί ότι στη βιβλιογραφία της βιομηχανικής οργάνωσης η επιχειρηματικότητα μετριέται σε όρους δημιουργίας νέων επιχειρήσεων, εκφράζοντας με αυτό τον τρόπο τη δυναμική ενός κλάδου, δηλαδή την είσοδο και την έξοδο επιχειρήσεων. Παράλληλα, αναδεικνύει τη δημιουργική καταστροφή του Schumpeter ως καθοριστικό παράγοντα της παραγωγικότητας σε μικρο-επίπεδο, τονίζοντας ότι στο πλαίσιο αυτό οι νέες επιχειρήσεις μπορούν να εκτοπίσουν τις παλαιότερες και απαρχαιωμένες (Vivarelli, 2013).

### 1.2.2. Προσέγγιση των χαρακτηριστικών του επιχειρηματία

Άλλες προσεγγίσεις επικεντρώνονται στα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας του επιχειρηματία (traits school), τονίζοντας ότι επιχειρηματίας μπορεί να είναι οποιοσδήποτε έχει κίνητρο που πηγάζει από στόχους τους οποίους το άτομο προσπαθεί να επιτύχει και οι οποίοι δεν σχετίζονται αποκλειστικά με την επιδίωξη κέρδους (McClelland, 1961). Η έρευνα σε αυτόν τον τομέα σκιαγραφεί μια σειρά από χαρακτηριστικά που πρέπει να έχει ένα άτομο προκειμένου να γίνει επιτυχημένος επιχειρηματίας κι επικεντρώνεται σε γενικά επιχειρηματικά χαρακτηριστικά, όπως ο προσανατολισμός στα επιτεύγματα, η αυτοπραγμάτωση, η προληπτική δράση, ο προσανατολισμός στο μέλλον και η ανάληψη κινδύνων.

Η συγκεκριμένη προσέγγιση υποστηρίζει ότι η επιχειρηματική δράση είναι πολύ συχνά το αποτέλεσμα χαρακτηριστικών της προσωπικότητας των ατόμων που δρουν ως επιχειρηματίες (Brockhaus & Horwitz, 1986 σε Βασιλειάδης Α., 2014). Υπό αυτό το πρίσμα, ένα κομμάτι της επιστημονικής έρευνας εξετάζει τους ενδογενείς παράγοντες που οδηγούν κάποια άτομα να γίνουν επιχειρηματίες αξιοποιώντας ευκαιρίες (Sexton & Bowman, 1983, Begley & Boyd, 1987). Στο πλαίσιο αυτό, αναδεικνύονται ψυχολογικές μεταβλητές, χαρακτηριστικά της προσωπικότητας του ατόμου και δημογραφικοί παράγοντες<sup>7</sup>, προκειμένου να εξηγηθούν οι λόγοι για τους οποίους κάποια άτομα γίνονται επιχειρηματίες και γιατί είναι επιτυχημένοι σε σχέση με άλλους επιχειρηματίες. Ενδεικτικά χαρακτηριστικά της προσωπικότητας είναι η ανάγκη επίτευξης των στόχων, η υποκίνηση, ο αυτοέλεγχος με την έννοια ότι τα άτομα πιστεύουν ότι είναι τα ίδια υπεύθυνα για τις πράξεις τους και όχι εξωτερικοί παράγοντες που δεν μπορούν να ελέγξουν, η αυτεπάρκεια, η επιχειρηματική κουλτούρα, το επιχειρηματικό πνεύμα, η ροπή που έχει το άτομο για την ανάληψη κινδύνου/ρίσκου, η επιχειρηματική εγρήγορση, πιθανοί αρνητικοί εξωτερικοί παράγοντες (π.χ. μη ικανοποίηση από υφιστάμενη μισθωτή εργασία, ανελαστικό ωράριο εργασίας, ανεργία) ή/και θετικοί εσωτερικοί παράγοντες, όπως η ανάγκη ανεξαρτησίας ή η αυτοεκπλήρωση μέσω της επίτευξης στόχων (Βασιλειάδης Α., 2014).

Από την άλλη πλευρά, οι Krueger & Brazeal (1994) ασκώντας κριτική στην προσέγγιση των χαρακτηριστικών του επιχειρηματία έχουν υποστηρίξει ότι η έρευνα θα πρέπει να επικεντρωθεί στους παράγοντες που επηρεάζουν τη διαδικασία λήψης απόφασης για ανάληψη επιχειρηματικής δράσης. Επίσης, οι Bridge et al (2003) επισήμαναν ότι τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας είναι ευμετάβλητα στο χρόνο δεδομένου ότι εξαρτώνται από τις διαφορετικές καταστάσεις και

---

<sup>7</sup> Για την επίδραση των δημογραφικών παραγόντων και ειδικότερα όσων σχετίζονται με την εθνική κουλτούρα βλ. Thomas & Mueller (2000) και Eroglu & Picak (2011).

τις εμπειρίες που βιώνει ένα άτομο στο πέρασμα των χρόνων. Επιπλέον, οι Thomas & Mueller (2000) υποστηρίζουν ότι η μελέτη της επιχειρηματικότητας θα πρέπει να επεκταθεί στις διεθνείς αγορές προκειμένου να διερευνηθούν οι συνθήκες και τα χαρακτηριστικά που ενθαρρύνουν την επιχειρηματική δραστηριότητα σε διαφορετικές χώρες και περιοχές, λαμβάνοντας υπόψη ότι η εθνική κουλτούρα έχει σαφή επίδραση στην επιχειρηματικότητα (Βασιλειάδης, 2014).

### 1.2.3. Συμπεριφορική θεωρία

Η συμπεριφορική θεωρία (behavioural theory) προσεγγίζει την έννοια της επιχειρηματικότητας επικεντρώνοντας στο περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιούνται τα άτομα και λιγότερο στα προσωπικά χαρακτηριστικά. Η εν λόγω θεωρία αποδέχεται τη σημασία των ικανοτήτων των ατόμων και την επίδραση που έχουν στην απόφασή τους να γίνουν επιχειρηματίες. Τέτοιες ικανότητες είναι η δημιουργικότητα, η ικανότητα για καινοτομία, η υπευθυνότητα, η ικανότητα διοίκησης επιχειρήσεων, η ικανότητα επικοινωνίας και η ικανότητα λήψης αποφάσεων. Επιπλέον, ο Hisrich (1990) αντιλαμβάνεται τον επιχειρηματία ως ένα άτομο που αναλαμβάνει πρωτοβουλίες και χαρακτηρίζεται από δημιουργική σκέψη.

Στο πλαίσιο της συμπεριφορικής θεωρίας αναδεικνύεται η έννοια της αλλαγής στη συμπεριφορά των ατόμων στο πέρασμα των χρόνων και σε σχέση με το στάδιο ανάπτυξης μιας επιχειρηματικής δραστηριότητας, εστιάζοντας σε συγκεκριμένα χαρακτηριστικά ή ιδιότητες των ατόμων που θεωρούνται απαραίτητα, ιδίως κατά το στάδιο έναρξης μίας επιχείρησης. Τέτοια χαρακτηριστικά θεωρούνται η εμπιστοσύνη που έχει ένα άτομο στον εαυτό του, η επιθυμία για ανεξαρτησία, η θετική στάση, οι αντιλήψεις, ο ενθουσιασμός κατά την εκτέλεση της επιχειρηματικής δραστηριότητας και η διάθεση ανάληψης ρίσκου. Επίσης, οι διαθέσιμοι πόροι (ανθρώπινοι, υλικοί και οικονομικοί) επιδρούν σημαντικά στη λήψη απόφασης ενός ατόμου για την έναρξη μίας επιχειρηματικής δραστηριότητας με σημαντικότερους τη χρηματοδότηση, τις τεχνικές δεξιότητες, την εμπειρία και τα δίκτυα υποστήριξης (Bridgde et al, 2003 σε Βασιλειάδης, 2014).

### 1.2.4. Προσέγγιση επιχειρηματικής μάθησης

Στο πλαίσιο της προσέγγισης της επιχειρηματικής μάθησης, η επιχειρηματικότητα αντιμετωπίζεται ως μία δυναμική διαδικασία η οποία εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό αφενός, από την αλλαγή της συμπεριφοράς του επιχειρηματία και αφετέρου, από την καλλιέργεια και συνεχή ανάπτυξη των δεξιοτήτων που επηρεάζουν την επιχειρηματική δράση. Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί ο μαθησιακός κύκλος του ψυχολόγου Kolb για τη βιωματική μάθηση των ενηλίκων. Σύμφωνα με τον Kolb (1984) «η μάθηση αποτελεί μια διεργασία, κατά την οποία η γνώση δημιουργείται μέσα σε έναν αέναο κύκλο, όπου το άτομο δρώντας αποκτά συνεχώς νέες εμπειρίες» (Kolb, 1984 σε Κόκκος, 2005:24). Η θεωρία του Kolb βασίστηκε στην εμπειρία, την παρατήρηση και το στοχασμό, τη διαμόρφωση αφηρημένων εννοιών και τη δοκιμή σε πραγματικές καταστάσεις. Κυρίαρχο ρόλο κατέχουν οι εμπειρίες των ατόμων, καθώς και το γεγονός ότι η μάθηση είναι μία αέναη και δυναμική διαδικασία η οποία δεν σταματάει ουσιαστικά ποτέ.

Ο μετασχηματισμός της εμπειρίας σε μάθηση αποτελεί μία δυναμική διαδικασία η οποία εξαρτάται σημαντικά από το πόσο ενεργητικό είναι το άτομο/επιχειρηματίας, το βαθμό στοχασμού που τον διακρίνει, το αν είναι ρεαλιστής καθώς και το θεωρητικό υπόβαθρο που έχει. Η εν λόγω

προσέγγιση αντιμετωπίζει τη μάθηση ως προϊόν του κοινωνικού περιβάλλοντος, αναγνωρίζοντας παράλληλα τον κρίσιμο ρόλο της οργανωσιακής μάθησης για την εξέλιξη της επιχειρηματικότητας.

### 1.2.5. Συνθετικοί ορισμοί της επιχειρηματικότητας

Οι Herbert & Link (1989) παρουσιάζουν έναν συνθετικό ορισμό του επιχειρηματία ως κάποιου που ειδικεύεται στην ανάληψη ευθύνης και στη λήψη αποφάσεων που επηρεάζουν την τοποθεσία, τη μορφή και τη χρήση των πόρων. Επιπλέον, ο Fillion (2011) επισημαίνει ότι στη σύγχρονη εποχή το φάσμα των επιχειρηματικών ρόλων αυξάνεται σταθερά και περιλαμβάνει δημιουργούς επιχειρηματικών δραστηριοτήτων, τεχνολογικούς επιχειρηματίες (technopreneurs), ενδο-επιχειρηματίες (intrapreneurs), εξω-επιχειρηματίες (extrapreneurs), κοινωνικούς επιχειρηματίες (social entrepreneurs) και αυτοαπασχολούμενους. Σε αυτό το πλαίσιο η επιχειρηματικότητα είναι ένα σύνθετο φαινόμενο που περιλαμβάνει ένα σύνολο δραστηριοτήτων με τεχνικά, ανθρώπινα, διευθυντικά και επιχειρηματικά χαρακτηριστικά, η απόδοση των οποίων απαιτεί ποικίλες δεξιότητες.

Σύμφωνα με τον Fillion (2011) τα κύρια στοιχεία της επιχειρηματικότητας είναι:

- (α) η καινοτομία,
- (β) η διαχείριση κινδύνου,
- (γ) η αναγνώριση ευκαιριών,
- (δ) η δράση,
- (ε) η χρήση πόρων και
- (στ) η προστιθέμενη αξία,

ενώ άλλα στοιχεία που ορίζουν τον όρο είναι η οραματική σκέψη, η έννοια του έργου (project), η ηγεσία, η επίγνωση της δυναμικής του οικονομικού συστήματος, η δημιουργία συνεργασιών, η δημιουργικότητα, το άγχος, ο έλεγχος, η αλλαγή και η επαναστατική επιχειρηματική σκέψη. Επιπλέον, ο Veciana (2007) ταξινομήσε όλη την έρευνα για την επιχειρηματικότητα σε τέσσερις προσεγγίσεις: οικονομική, ψυχολογική, κοινωνικοπολιτισμική/θεσμική προσέγγιση και διαχειριστική προσέγγιση, εξηγώντας ότι η έννοια της επιχειρηματικότητας μπορεί να ταξινομηθεί σε τρία επίπεδα: μικρο-επίπεδο, μεσο-επίπεδο και μακρο ή παγκόσμιο επίπεδο (Fillion et al, 2010).

Επιπλέον, οι Van Stel et al (2005) υποστήριξαν ότι η οικονομική ανάπτυξη επηρεάζεται θετικά από τη δημιουργία νέων επιχειρήσεων, ενώ άλλοι ερευνητές (Hart & Oulton, 2001, Thurik, 2003) υποστηρίζουν ότι οι νέες επιχειρήσεις συνεισφέρουν στη δημιουργία απασχόλησης και τη μείωση της ανεργίας, τόσο στις ανεπτυγμένες, όσο και στις αναπτυσσόμενες οικονομίες. Άλλες μελέτες (Reynolds et al, 2001· Wennekers et al, 2005) που βασίζονται σε στοιχεία του Global Entrepreneurship Monitor (GEM) βρίσκουν θετική σχέση μεταξύ του ποσοστού επιχειρηματικής δραστηριότητας μιας χώρας και του επιπέδου οικονομικής ανάπτυξης, περιγράφοντας τη σχέση μεταξύ αυτών των δύο μεταβλητών ως ένα «ραβδί του χόκεϊ» (Vivarelli, 2013), ενώ διάφορες έρευνες έχουν αποκαλύψει μια θετική γραμμική σχέση μεταξύ της οικονομικής ανάπτυξης και της επιχειρηματικότητας (Carree et al, 2007· Acs et al, 2008). Ο Timmons (1997) τέλος, περιέγραψε την επιχειρηματικότητα ως έναν τρόπο σκέψης, συλλογισμού και δράσης που βασίζεται στις ευκαιρίες, την ολιστική προσέγγιση και την ισορροπημένη ηγεσία.



### 1.2.6. Προσεγγίσεις ΟΟΣΑ και Ευρωπαϊκής Ένωσης

Είναι αξιοσημείωτο ότι τις τελευταίες δύο δεκαετίες έχουν γίνει προσπάθειες να ορισθεί η επιχειρηματικότητα, είτε σε επίπεδο του πολιτικού συστήματος της Ευρωπαϊκής Ένωσης, είτε σε επίπεδο διεθνών οργανισμών όπως ο ΟΟΣΑ. Στόχος των προσπαθειών αυτών είναι να βοηθήσουν τις κυβερνήσεις των αναπτυσσόμενων χωρών να σχεδιάσουν και να εφαρμόσουν δημόσιες πολιτικές για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας. Ειδικότερα, εντοπίζοντας, τόσο τη σημασία της επιχειρηματικότητας για την οικονομική ανάπτυξη και την απασχόληση, όσο και την έλλειψη ενιαίου ορισμού του όρου, ο Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης (ΟΟΣΑ) προσπάθησε να συμβάλει στην έρευνα σχετικά με την επιχειρηματικότητα παρέχοντας μία σειρά ορισμών.

Αρχικά, ο ΟΟΣΑ περιέγραψε την επιχειρηματικότητα ως μία δυναμική διαδικασία εντοπισμού οικονομικών ευκαιριών και ανάληψης δράσης εκ μέρους του επιχειρηματία με σκοπό την ανάπτυξη, παραγωγή και πώληση αγαθών και υπηρεσιών, ενώ στη συνέχεια η επιχειρηματικότητα χαρακτηρίστηκε ως η ικανότητα συγκέντρωσης πόρων με σκοπό την εκμετάλλευση νέων επιχειρηματικών ευκαιριών. Αργότερα, η επιχειρηματικότητα συνδέθηκε με την αυτοαπασχόληση θεωρώντας τους επιχειρηματίες ως ανθρώπους που εργάζονται μεμονωμένα για τον εαυτό τους και όχι για κάποιον άλλο. Επιπλέον, οι επιχειρηματίες περιγράφονται ως άτομα που επιδεικνύουν την ετοιμότητα να αναλάβουν κινδύνους εφαρμόζοντας νέες ή καινοτόμες ιδέες για τη δημιουργία νέων προϊόντων ή υπηρεσιών. Οι Ahmad & Seymour (2008) στο πλαίσιο συνεργασίας τους με τον ΟΟΣΑ όρισαν ως επιχειρηματίες τους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων που επιδιώκουν να παράγουν αξία μέσω της δημιουργίας ή της επέκτασης μίας οικονομικής δραστηριότητας, εντοπίζοντας και προσπαθώντας να εκμεταλλευθούν ευκαιρίες για νέα προϊόντα, διαδικασίες και αγορές. Παράλληλα, ως επιχειρηματική δραστηριότητα όρισαν την ανθρώπινη δράση που έχει σκοπό τη δημιουργία αξίας μέσω της οικονομικής δραστηριότητας και τον εντοπισμό και εκμετάλλευση νέων προϊόντων, διαδικασιών ή αγορών.

Στο πλαίσιο του πολιτικού συστήματος της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η έννοια της επιχειρηματικότητας εντάσσεται στον πυρήνα της δημόσιας πολιτικής για την υποστήριξη των επιχειρήσεων με επίκεντρο τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις (ΜμΕ). Σύμφωνα με τον αρχικό ορισμό της Ευρωπαϊκής Επιτροπής (2003), επιχειρηματικότητα είναι η νοοτροπία και η διαδικασία δημιουργίας και ανάπτυξης οικονομικής δραστηριότητας, συνδυάζοντας την ανάληψη κινδύνων, τη δημιουργικότητα και την καινοτομία με τη χρηστή διαχείριση εντός ενός νέου ή ενός υφιστάμενου οργανισμού. Αξίζει να σημειωθεί, ότι το 2008 η Ευρωπαϊκή Επιτροπή αναγνωρίζοντας τον ουσιαστικό ρόλο της επιχειρηματικότητας και των ΜμΕ στην οικονομική ανάπτυξη, την απασχόληση και την κοινωνική συνοχή, πρότεινε στο Ευρωπαϊκό Συμβούλιο και το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο την Πράξη για τις Μικρές Επιχειρήσεις για την Ευρώπη (Small Business Act – SBA) ως ένα συνεκτικό πλαίσιο αρχών για την υποστήριξη των ΜμΕ και της επιχειρηματικότητας σε ευρωπαϊκό και εθνικό επίπεδο.

Μία πρόσφατη έρευνα του Ευρωπαϊκού Κοινού Κέντρου Ερευνών (European Joint Research Centre – EJRC), παρουσιάζει την επιχειρηματικότητα ως ικανότητα που αποτελείται από διακριτικά στοιχεία (Bacigalupo et al, 2016). Αναγνωρίζοντας το γεγονός ότι υπάρχει ανάγκη περιγραφής της επιχειρηματικότητας σε έναν κοινά αποδεκτό ορισμό, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δημιούργησε το πλαίσιο EntreComp, το οποίο βασίζεται σε τρεις (3) τομείς ικανοτήτων:

- (α) ιδέες και ευκαιρίες,
- (β) πόροι,
- (γ) δράσεις.

Καθένας από τους παραπάνω τομείς περιλαμβάνει πέντε (5) επιμέρους ικανότητες και όλες μαζί (συνολικά 15) συγκροτούν τα θεμελιώδη στοιχεία της επιχειρηματικότητας ως ευρύτερης ικανότητας.

Αναλυτικότερα, το πλαίσιο EntreComp προσδιορίζει την επιχειρηματικότητα ως ένα σύνολο εγγενών ικανοτήτων των ατόμων που εξειδικεύονται ως εξής:

1. *Ιδέες και ευκαιρίες*: (α) εντοπισμός ευκαιριών (spotting opportunities), (β) δημιουργικότητα (creativity), (γ) όραμα (vision), (δ) εκτίμηση ιδεών (valuing ideas), (ε) ηθική και βιώσιμη σκέψη (ethical and sustainable thinking).
2. *Πόροι*: (α) αυτογνωσία και αυτοαποτελεσματικότητα (self-awareness and self-efficacy), (β) κίνητρο και επιμονή (motivation and perseverance), (γ) κινητοποίηση πόρων (mobilizing resources), (δ) χρηματοοικονομικός και οικονομικός εγγραμματισμός (financial and economic literacy), (ε) κινητοποίηση τρίτων (mobilizing others).
3. *Δράσεις*: (α) ανάληψη πρωτοβουλίας (taking the initiative), (β) σχεδιασμός και διαχείριση (planning and management), (γ) αντιμετώπιση της ασάφειας, της αβεβαιότητας και του κινδύνου (coping with ambiguity, uncertainty and risk), (δ) δουλειά/συνεργασία με άλλους (working with others), (ε) μάθηση μέσα από την εμπειρία (learning through experience).

Επίσης, το πλαίσιο EntreComp περιλαμβάνει διαφορετικούς τύπους επιχειρηματικότητας, συμπεριλαμβανομένης της «ενδοεπιχειρηματικότητας» (intrapreneurship), της «κοινωνικής επιχειρηματικότητας» (social entrepreneurship)<sup>8</sup>, της «πράσινης επιχειρηματικότητας» (green entrepreneurship) και της «ψηφιακής επιχειρηματικότητας» (digital entrepreneurship) (Bacigalupo et al, 2016).

## 2. Τύποι και κίνητρα επιχειρηματικότητας

Εκτός των προαναφερόμενων τύπων επιχειρηματικότητας που σχετίζονται περισσότερο με ένα πεδίο οικονομικής δραστηριότητας σε επίπεδο επιχείρησης (ενδοεπιχειρηματικότητα, κοινωνική επιχειρηματικότητα, πράσινη επιχειρηματικότητα, ψηφιακή επιχειρηματικότητα, επιχειρηματικότητα αυτοαπασχολούμενων ατόμων), στη βιβλιογραφία έχουν καταγραφεί οι ακόλουθοι τύποι επιχειρηματικότητας, οι οποίοι, κατά κύριο λόγο, επιχειρούν να περιγράψουν τα κίνητρα ανάληψης επιχειρηματικής δράσης:

- (α) επιχειρηματικότητα ευκαιρίας (opportunity entrepreneurship) και
- (β) επιχειρηματικότητα ανάγκης (necessity entrepreneurship).

8 Βλ. Leadbeater (1997).

Υπάρχει επίσης κι ένας ακόμη τύπος επιχειρηματικότητας ο οποίος δεν συνδέεται απαραίτητα με μία ευκαιρία ή κάλυψη ανάγκης και χαρακτηρίζει κυρίως τις οικογενειακές επιχειρήσεις: πρόκειται συγκεκριμένα για την επιχειρηματικότητα διαδοχής (succession entrepreneurship).

Τα κίνητρα της επιχειρηματικότητας ευκαιρίας έχουν ήδη παρουσιασθεί παραπάνω στο πλαίσιο της οικονομικής προσέγγισης, ενώ χαρακτηριστικά της δύναται να αντληθούν σε μικρότερο βαθμό και στο πλαίσιο των λοιπών προσεγγίσεων της επιχειρηματικότητας. Στη συνέχεια, επιχειρείται μία σύντομη παράθεση των κινήτρων για την ανάληψη επιχειρηματικής δράσης, είτε ως ευκαιρία, είτε ως ανάγκη, καθώς και η σχέση των δύο συγκεκριμένων τύπων με τον οικονομικό κύκλο. Για την επιχειρηματικότητα διαδοχής ακολουθεί ειδική ενότητα, καθώς πρόκειται για μία ιδιαίτερη κατηγορία που αφορά κατά κύριο λόγο οικογενειακές επιχειρήσεις πολύ μικρής και μικρής κλίμακας.

## 2.1. Επιχειρηματικότητα ευκαιρίας και επιχειρηματικότητα ανάγκης

Η επιχειρηματικότητα μπορεί να ερμηνευθεί μεταξύ άλλων, είτε ως ευκαιρία, είτε ως ανάγκη. Για την καλύτερη δυνατή κατανόηση των δύο εννοιών κρίνεται σκόπιμη η διερεύνηση των κινήτρων για την ανάληψη επιχειρηματικής δράσης. Προς την κατεύθυνση αυτή, η βιβλιογραφία έχει προσεγγίσει το ζήτημα από διαφορετικές οπτικές που σχετίζονται με τις εκάστοτε προσεγγίσεις, είτε αυτόνομα, είτε συνδυαστικά. Σύμφωνα δε με το προγενέστερο του 2019 μεθοδολογικό πλαίσιο του Global Entrepreneurship Monitor (GEM)<sup>9</sup>, η επιχειρηματικότητα ευκαιρίας αφορά την αξιοποίηση μιας επιχειρηματικής ευκαιρίας, η οποία μπορεί να είναι ικανή να οδηγήσει σε αύξηση του εισοδήματος του επιχειρηματία, προσφέροντας παράλληλα εργασιακή ανεξαρτησία (IOBE, 2018).

Ειδικότερα, στο πλαίσιο της οικονομικής προσέγγισης της επιχειρηματικότητας, τα κίνητρα για την ανάληψη επιχειρηματικής δράσης ως ευκαιρίας μπορούν να συνοψισθούν στα ακόλουθα:

- δημιουργία νέων ή βελτίωση υφιστάμενων προϊόντων (Marshall, 1980),
- δημιουργία κέρδους (Herbert & Link, 1989· Zimmerer et al (2008:5),
- ανάληψη ρίσκου (Knight, 1921· Drucker, 1970· Herbert & Link, 1989),
- επέκταση υφιστάμενων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων (Reynolds et al, 2001),
- αναζήτηση και εκμετάλλευση ευκαιριών κέρδους μη ορατών σε άλλους ή στους ανταγωνιστές της επιχείρησης (Kirzner, 1973· Venkataraman, 1997· Shane & Venkataraman, 2000),
- καινοτομία ως οδηγός για τη δημιουργική καταστροφή (creative destruction) και τη δημιουργία νέων αγαθών, υπηρεσιών ή ακόμα και επιχειρήσεων (Schumpeter, 1934).

<sup>9</sup> Λαμβάνοντας υπόψη ότι σε αρκετές περιπτώσεις τα κίνητρα των ανθρώπων για ανάληψη επιχειρηματικής δράσης μπορούν να αντικατοπτρίζουν ταυτόχρονα μία ευκαιρία αλλά και μία ανάγκη καθιστώντας το διαχωρισμό σε επιχειρηματικότητα ευκαιρίας και επιχειρηματικότητα ανάγκης πολλές φορές δυσδιάκριτο, από το 2019 η μεθοδολογία του GEM εστιάζει σε τέσσερις επιμέρους κατηγορίες κινήτρων: (α) ιδεαλιστικά (επίτευξη στόχων για τη διαφορά), (β) υλικά (επιδίωξη κέρδους και πλούτου), (γ) πραγματιστικά (ως ανάγκη εύρεσης αντικειμένου δραστηριότητας λόγω ανεργίας) και (δ) παραδοσιακά (συνέχιση οικογενειακής επιχείρησης) (IOBE, 2022).

Από την άλλη πλευρά, είναι ιδιαίτερα συχνό το φαινόμενο ίδρυσης επιχειρήσεων χωρίς απαραίτητα το κίνητρο να σχετίζεται με μία ευκαιρία, καινοτομία ή την αναζήτηση κέρδους όπως ισχυρίζεται η οικονομική προσέγγιση, αλλά με καθαρά βιοποριστικούς λόγους και ως ανάγκη στο πλαίσιο έλλειψης εναλλακτικών επιλογών (IOBE, 2018). Πολλοί άνθρωποι, πολύ συχνά άνεργοι, αποφασίζουν να αναλάβουν επιχειρηματική δράση ως απάντηση στην έλλειψη εναλλακτικών επιλογών που τους αναγκάζουν να κάνουν το συγκεκριμένο βήμα. Επιπλέον, η απόφαση για την ανάληψη επιχειρηματικής δράσης ερμηνεύεται ως μία αμυντική συμπεριφορά των ατόμων και μπορεί να ληφθεί ακόμα και υπό το φόβο έλευσης της ανεργίας (Vivarelli, 2013). Σε αυτές τις περιπτώσεις κάνει την εμφάνισή της η επιχειρηματικότητα ανάγκης, η οποία όπως φαίνεται παρακάτω με βάση τη συσχέτιση της επιχειρηματικότητας με τον οικονομικό κύκλο, παρουσιάζει αυξητικές τάσεις σε περιόδους οικονομικής ύφεσης (Fairlie & Fossen, 2018). Σε γενικές γραμμές, στην περίπτωση της επιχειρηματικότητας ανάγκης, οι δραστηριότητες κατά κύριο λόγο δεν είναι καινοτόμες, χωρίς βέβαια κάτι τέτοιο να αποκλείεται αυστηρά.

Στο σημείο αυτό, κρίνεται σκόπιμο να επισημανθεί ότι το ζήτημα της αποτελεσματικότητας της επιχειρηματικής δράσης δεν μπορεί να ερμηνευθεί αποκλειστικά στη βάση αυστηρών ποσοτικών κριτηρίων, όπως για παράδειγμα ο αριθμός έναρξης και λήξης λειτουργίας επιχειρήσεων, ο κύκλος εργασιών, τα κέρδη και η απασχόληση. Και τούτο, γιατί σε αυτή την περίπτωση οποιοδήποτε συμπέρασμα εξαχθεί δεν θα λαμβάνει υπόψη τις υπόλοιπες κατηγορίες επιχειρηματικότητας που ερμηνεύουν το ζήτημα αποκλειστικά με όρους οικονομικής ανάλυσης. Σε αυτές τις περιπτώσεις, στις οποίες συγκαταλέγεται συχνά, τόσο η επιχειρηματικότητα ευκαιρίας, όσο και η επιχειρηματικότητα διαδοχής, η επιχειρηματική δραστηριότητα μπορεί να εξακολουθεί να υφίσταται χωρίς απαραίτητα να συνοδεύεται με θετικό οικονομικό πρόσημο, αλλά λόγω έλλειψης εναλλακτικών επιλογών. Το αποτέλεσμα είναι συνήθως η λειτουργία μη βιώσιμων επιχειρήσεων, γεγονός που επιδρά αρνητικά, τόσο στα φορολογικά έσοδα του κράτους, όσο και στην απασχόληση και την κοινωνική συνοχή, καθώς οι επιχειρηματίες ανάγκης λειτουργούν τις επιχειρήσεις τους με σημαντικές περικοπές οικονομικών και ανθρώπινων πόρων.

### 2.1.1. Επιχειρηματικότητα ευκαιρίας, επιχειρηματικότητα ανάγκης και η σχέση τους με τον οικονομικό κύκλο

Όπως έχει προαναφερθεί, διάφορες προσεγγίσεις που εντάσσονται στην ευρύτερη ανάλυση της οικονομικής σχολής σχετικά με τον ορισμό της επιχειρηματικότητας έχουν αναδείξει την αναζήτηση ευκαιριών ως ένα από τα σημαντικότερα κίνητρα για την ανάληψη νέας επιχειρηματικής ιδέας ή την ανανέωση και περαιτέρω ανάπτυξη μίας υφιστάμενης επιχειρηματικής δράσης<sup>10</sup>. Σύμφωνα με τους Fairlie & Fossen (2018), η επιχειρηματικότητα ευκαιρίας προκύπτει όταν άτομα που απασχολούνται και δεν είναι άνεργα, επιδιώκουν να ξεκινήσουν τη δική τους επιχείρηση και συνδέονται κατά κύριο λόγο με επιχειρήσεις που σκοπεύουν να αναπτυχθούν. Η υπόθεση αυτή είναι θεμελιώδης στο υπόδειγμα των Fairlie & Fossen (2018), καθώς ικανοποιεί και τα τέσσερα κριτήρια ορισμού της επιχειρηματικότητας ευκαιρίας και της επιχειρηματικότητας ανάγκης που χρησιμοποιούν στο

10 Βλ. Schumpeter (1928), Kirzner (1973), Stevenson & Gumpert (1985), Venkataraman (1997), Timmons (1997), Shane & Venkatarama (2000), Zimmerer et al (2008), Ahmad & Seymour (2008), Fillion (2011), Bacigalupo et al (2016), Fairlie & Fossen (2018).

υπόδειγμά τους οι συγγραφείς:

- (α) είναι συνεπής με την οικονομική προσέγγιση της επιχειρηματικότητας,
- (β) προσδιορίζεται εκ των προτέρων (ex-ante) αν και είναι δύσκολος ο πλήρης διαχωρισμός μεταξύ των δύο εννοιών,
- (γ) βασίζεται σε μετρήσιμα και διαθέσιμα στατιστικά στοιχεία σε επίπεδο χώρας για την ανεργία, το ύψος των μισθών και την ιδιοκτησία επιχειρήσεων και
- (δ) χαρακτηρίζεται από αντικειμενικότητα.

Επισημαίνεται, ότι στο πλαίσιο ανάλυσης του GEM που προϋπήρχε του υποδείγματος των Fairlie & Fossen (2018), η επιχειρηματικότητα ευκαιρίας προκύπτει από μία απάντηση αυτοταξινόμησης των ερωτώμενων επιχειρηματιών-start uppers που λαμβάνουν μέρος στην ετήσια έρευνα στα συμμετέχοντα κράτη (μεταξύ των οποίων είναι και η Ελλάδα) σε μία υποκειμενική ερώτηση<sup>11</sup>.

Στην ενότητα αυτή, η παρουσίαση της έννοιας της επιχειρηματικότητας ευκαιρίας εστιάζει στη σχέση της επιχειρηματικότητας με τον οικονομικό κύκλο και την ανεργία. Σύμφωνα με την εμπειρική ανάλυση των Fairlie & Fossen (2018) για τις ΗΠΑ και τη Γερμανία, ο αριθμός των νέων επιχειρηματιών και το εθνικό ποσοστό της ανεργίας φαίνεται ότι ακολουθούν ένα αντικυκλικό μοτίβο σε σχέση με τον οικονομικό κύκλο, καθώς στις περιόδους ύφεσης αυξάνονται, ενώ αντίθετα στις περιόδους οικονομικής ανάπτυξης μειώνονται.

Από την άλλη πλευρά, στις περιόδους οικονομικής ανάπτυξης αυξάνεται σημαντικά η επιχειρηματικότητα ευκαιρίας, ενώ σε περιόδους οικονομικής στασιμότητας και ύφεσης συμβαίνει το ακριβώς αντίθετο. Το γεγονός αυτό αναδεικνύει την προκυκλική σχέση της επιχειρηματικότητας ευκαιρίας με τον οικονομικό κύκλο, ενώ φαίνεται ότι σχετίζεται με επιχειρήσεις που επιδιώκουν να αναπτύξουν τις δραστηριότητές τους.

Αντίθετα, στο πλαίσιο της επιχειρηματικότητας ανάγκης άνεργοι ιδρύουν τη δική τους επιχείρηση με βασικό στόχο να αντιμετωπίσουν την ανεργία και λιγότερο να αναπτύξουν μία πρωτοπόρο επιχειρηματική ιδέα (Vivarelli, 2013). Η επιχειρηματικότητα ανάγκης οδηγεί στη ίδρυση μίας νέας επιχείρησης κατά κύριο λόγο έναντι περιορισμένων εναλλακτικών ευκαιριών ή ακόμα και ανυπαρξίας ευκαιριών. Ως εκ τούτου, η επιχειρηματικότητα ανάγκης εμφανίζει μία αντικυκλική σχέση συγκρινόμενη με τον οικονομικό κύκλο, καθώς η εμπειρική ανάλυση των Fairlie & Fossen (2018) δείχνει ότι μειώνεται σε περιόδους ανάπτυξης και αυξάνεται σημαντικά σε περιόδους κατά τις οποίες παρατηρείται ύφεση στην οικονομία. Παρόμοια αντικυκλική πορεία παρουσιάζει και η ανεργία, η οποία ακολουθεί την πορεία της επιχειρηματικότητας ανάγκης, καθώς τα δύο μεγέθη ακολουθούν παρεμφερή πορεία σε κάθε στάδιο του οικονομικού κύκλου, δηλαδή αυξάνονται όταν παρατηρείται ύφεση και μειώνονται σε περιόδους ανάπτυξης της οικονομίας.

<sup>11</sup> Συγκεκριμένα, η υποκειμενική ερώτηση αυτοταξινόμησης που περιλαμβάνεται στην ετήσια έρευνα του GEM είναι η εξής: «Συμμετέχετε σε αυτό το ξεκίνημα για να εκμεταλλευτείτε μια επιχειρηματική ευκαιρία ή επειδή δεν έχετε καλύτερες επιλογές για δουλειά;». Η ερώτηση αφορά σε start-uppers (IOBE, 2018).

## 2.2. Επιχειρηματικότητα διαδοχής

Η διαδικασία διαδοχής συχνά αποτελεί κρίσιμο ζήτημα στον κύκλο της ζωής μιας επιχείρησης και αφορά την περίπτωση που ο ιδιοκτήτης της πρόκειται να αποσυρθεί από την ενεργό δράση και να μεταβιβάσει την επιχείρηση σε άλλο άτομο/επιχειρηματία. Η διαδοχή της επιχείρησης αφορά τη μεταβίβαση της ιδιοκτησίας της σε νέους ιδιοκτήτες και συνήθως νέα διοίκηση, κάτι που συμβαίνει συχνά όταν ο αρχικός ιδιοκτήτης μιας επιχείρησης πλησιάζει στη συνταξιοδότηση (Centre of Strategy and Evaluation Services, 2013). Η μεταβίβαση μπορεί να λάβει τη μορφή, είτε μετοχών, είτε περιουσιακών στοιχείων (European Commission, 2020: 28). Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή ορίζει «ως μεταβίβαση επιχείρησης τη μεταβίβαση της ιδιοκτησίας μιας επιχείρησης σε άλλο πρόσωπο ή επιχείρηση που εξασφαλίζει ότι η μεταβιβαζόμενη θα συνεχίσει να υφίσταται και να έχει εμπορική δραστηριότητα. Αυτό μπορεί να συμβεί στο εσωτερικό της οικογένειας που ελέγχει την επιχείρηση, μέσω της αγοράς της επιχείρησης από τα διευθυντικά στελέχη (πώληση σε διαχειριστές ή και εργαζόμενους της επιχείρησης που δεν είναι μέλη της οικογένειας) και μέσω πωλήσεων σε τρίτα πρόσωπα ή σε υφιστάμενες επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένων των εξαγορών και συγχωνεύσεων» (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2012).

Η διαδοχή και η μεταβίβαση απασχολεί ιδιαίτερα τις οικογενειακές επιχειρήσεις ως διαδικασία προσαρμογής ρόλων ανάμεσα στον ιδιοκτήτη της επιχείρησης και την επόμενη γενιά που πρόκειται να αναλάβει την επιχείρηση. Στην περίπτωση των οικογενειακών επιχειρήσεων παρατηρείται η λεγόμενη «ενδοοικογενειακή μεταβίβαση» («intra-family transfer», ενώ στην περίπτωση που την επιχείρηση διαδέχεται κάποιος εκτός του οικογενειακού περιβάλλοντος παρατηρείται η «μεταβίβαση εκτός οικογένειας» («extra-family transfer»), (European Commission, 2020: 29).

Είναι χαρακτηριστικό ότι στην Ευρωπαϊκή Ένωση ποσοστό 30% των οικογενειακών επιχειρήσεων επιβιώνει στο πλαίσιο της μετάβασης σε δεύτερη γενιά, ενώ ποσοστό μόλις 10% αυτών μπορεί να μεταβιβασθεί στην τρίτη γενιά<sup>12</sup>. Στην περίπτωση της Ελλάδας λειτουργεί πληθώρα πολύ μικρών και μικρών οικογενειακών επιχειρήσεων στις οποίες η διοίκηση και λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων αναλαμβάνονται από τον ιδιοκτήτη και τα μέλη της οικογένειας που απασχολούνται στην επιχείρηση<sup>13</sup>. Σύμφωνα με τους Παπαληγούρα (2010) και Μπότσιου (2015), αυτό ιστορικά οφείλεται στην επικράτηση της μικρο-ιδιοκτησίας στο πλαίσιο των συνθηκών που διαμορφώθηκαν στη χώρα έναν αιώνα νωρίτερα και ειδικότερα, μετά το 1922. Επιπρόσθετα, την ανάπτυξη των μικρών σε μέγεθος οικογενειακών επιχειρήσεων ευνόησε και η επιλογή του αναπτυξιακού μοντέλου από τα μέσα της δεκαετίας του 1950, το οποίο βασίστηκε σε σημαντικό βαθμό στην επιχειρηματικότητα μικρής κλίμακας όπως αυτή διαμορφώθηκε στο πλαίσιο της ραγδαίας ανάπτυξης των μεγάλων αστικών κέντρων της χώρας. Αξίζει να σημειωθεί επίσης, ότι στο πλαίσιο του GEM η διαδοχή μίας οικογενειακής επιχείρησης αποτελεί ένα από τα κυριότερα κίνητρα για την ανάληψη επιχειρηματικής δράσης. Σε επίπεδο φύλου οι άνδρες παρουσιάζουν μεγαλύτερα

12 Βλ. σχετικά Κεφαλάς & Γεωργίου (2013).

13 Με βάση στοιχεία του Εμπορικού και Βιομηχανικού Επιμελητηρίου Αθηνών (ΕΒΕΑ), πάνω από το 80% των ελληνικών επιχειρήσεων είναι οικογενειακές, συνεισφέροντας τα 2/3 του Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος με μεγάλη συμβολή στη δημιουργία νέων θέσεων εργασίας (ΚΕΜΕΛ).



ποσοστά διαδοχής οικογενειακής επιχείρησης σε σχέση με τις γυναίκες (IOBE, 2022)<sup>14</sup>.

Σε κάθε περίπτωση, η διαδοχή των επιχειρήσεων και ιδιαίτερα εκείνων που δεν είναι προβληματικές αλλά έχουν προοπτικές περαιτέρω ανάπτυξης, αποτελεί μία κρίσιμη επιλογή σε επίπεδο δημόσιας πολιτικής για τη διατήρηση της εγχώριας επιχειρηματικής δραστηριότητας μικρής κλίμακας. Οι οικογενειακές επιχειρήσεις, λόγω της σημαντικής τεχνογνωσίας που διαθέτουν στο αντικείμενο δραστηριότητάς τους, μπορούν να συμβάλουν σημαντικά προς την κατεύθυνση της αναπτυξιακής διαδικασίας, συνεισφέροντας παράλληλα στη διάδοση του επιχειρηματικού ταλέντου μεταξύ διαφορετικών γενεών. Αξίζει να σημειωθεί επίσης, ότι σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης το ζήτημα της διαδοχής των επιχειρήσεων έχει αναδειχθεί από το 1994 με τη σχετική Σύστασή της 94/1069/ΕΚ. Παρόλα αυτά, στην Ελλάδα δεν υφίσταται ειδικό θεσμικό πλαίσιο για τη διαδοχή των επιχειρήσεων. Αντίθετα, το εν λόγω ζήτημα αντιμετωπίζεται στο πλαίσιο ενός κανονιστικού πλαισίου το οποίο δίνει κυρίως έμφαση στη φορολογική αντιμετώπισή του και με όρους που δεν ευνοούν την επιχειρηματικότητα και την περαιτέρω συμβολή της στην οικονομική ανάπτυξη και την κοινωνική συνοχή.

Επιπρόσθετα, στις υφιστάμενες συνθήκες που χαρακτηρίζονται από ραγδαίες τεχνολογικές εξελίξεις οι οποίες επηρεάζουν τους όρους επίτευξης οικονομικής ανάπτυξης, η διαδοχή των επιχειρήσεων σχετίζεται με τη διαρκώς αυξανόμενη τάση των τελευταίων ετών που κινείται προς την κατεύθυνση στήριξης της ίδρυσης νεοφυών επιχειρήσεων (start-ups). Κι αυτό συμβαίνει, καθώς οι πολύ μικρές επιχειρήσεις μεταβιβάζονται δύσκολα λόγω του υψηλού κόστους και της γραφειοκρατίας. Το γεγονός αυτό συμβάλει θετικά στην αύξηση νεοφυών επιχειρήσεων ακόμα και για τις ίδιες ή παρεμφερείς επιχειρηματικές δραστηριότητες και στον ίδιο πολλές φορές κλάδο (European Commission, 2020: 50). Στην περίπτωση της Ελλάδας, οι γραφειοκρατικές διαδικασίες που σχετίζονται με τη διευθέτηση φορολογικών, εργασιακών και ασφαλιστικών ζητημάτων, λειτουργούν τις περισσότερες φορές αποτρεπτικά ως προς την υιοθέτηση πρακτικών διαδοχής και μεταβίβασης επιχειρήσεων.

Στο σημείο αυτό, κρίνεται σκόπιμο να επισημανθεί ότι το οριστικό κλείσιμο παλαιών επιχειρήσεων χωρίς την πρόνοια για τη διαδοχή ή μεταβίβασή τους στη νέα γενιά επιχειρηματιών, συμβάλει στην απώλεια σημαντικής τεχνογνωσίας. Κάτι που παρατηρείται σε κλάδους των οποίων η παραγωγική διαδικασία βασίζεται σε ειδικότητες τεχνιτών που σχετίζονται με την ιστορική παράδοση, αλλά και τις ιδιαίτερες συνθήκες συγκεκριμένων γεωγραφικών περιοχών. Το φαινόμενο αυτό συναντάται πολύ συχνά στους κλάδους της χειροτεχνίας, της καλλιτεχνικής βιοτεχνίας και στην κλωστοϋφαντουργία (ΥπΑνΕπ, 2022β). Αυτό έχει ως αποτέλεσμα, αντί να πραγματοποιούνται αποτελεσματικές μεταβιβάσεις, να προτιμάται το οριστικό κλείσιμο μιας παλιάς και η ίδρυση μιας νέας επιχείρησης. Πέραν αυτού, η παύση λειτουργίας επιχειρήσεων έχει αρνητικές συνέπειες, τόσο στα φορολογικά έσοδα του κράτους, όσο και στην κοινωνική συνοχή και την περιφερειακή

14 Λαμβάνοντας υπόψη τη διάσταση του φύλου στην επιχειρηματικότητα και σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας GEM η οποία στην Ελλάδα πραγματοποιείται ετησίως από το IOBE, η συνέχιση της οικογενειακής παράδοσης στις ελληνικές επιχειρήσεις είναι μεγαλύτερη στους άνδρες (39%) συγκριτικά με τις γυναίκες (31%), για τις οποίες το κύριο κίνητρο είναι ο βιοπορισμός (IOBE, 2022: 34). Σε απόλυτους αριθμούς, η μεταβίβαση των επιχειρήσεων φαίνεται να αφορά περισσότερο τους άνδρες, καθώς σύμφωνα με μελέτη της ICAP, 1 στις 4 επιχειρήσεις (ποσοστό 25,8%) διοικούταν στην Ελλάδα το 2021 από γυναίκες (ICAP, 2022: 131).

σύγκλιση. Για τους παραπάνω λόγους, η διαδοχή και η μεταβίβαση παλιών επιχειρήσεων είναι κρίσιμο να αντιμετωπισθούν στο πλαίσιο κατάλληλων δημόσιων πολιτικών για την ανάπτυξη της μικρομεσαίας επιχειρηματικότητας, η οποία συμβάλει θετικά στην οικονομική ανάπτυξη και την κοινωνική και περιφερειακή συνοχή.

Προς την κατεύθυνση αυτή, απαιτείται ο σχεδιασμός μίας συνεκτικής δημόσιας πολιτικής για τη διαδοχή και τη μεταβίβαση των επιχειρήσεων, η οποία μπορεί να συμπεριλαμβάνει μία σειρά από ενδεικτικά μέτρα, όπως:

- (α) αναμόρφωση κανονιστικού πλαισίου προκειμένου να περιλαμβάνει ειδικές ρυθμίσεις για τη διαδοχή και τη μεταβίβαση επιχειρήσεων, απλοποίηση διαδικασιών, μείωση φορολογικής επιβάρυνσης και κίνητρα για τους ενδιαφερόμενους,
- (β) ανάπτυξη οργανωμένου πλαισίου υποστηρικτικών υπηρεσιών προς ιδιοκτήτες και επίδοξους διαδόχους των επιχειρήσεων, το οποίο θα περιλαμβάνει ειδικά ψηφιακά εργαλεία (πλατφόρμες, μητρώα, σημεία παροχής βοήθεια/help points, ειδικές μελέτες), πιστοποιημένους διαμεσολαβητές, εξειδικευμένες συμβουλευτικές υπηρεσίες,
- (γ) ενδυνάμωση του συστήματος διακυβέρνησης και σχεδιασμού δημόσιων πολιτικών για τη διαδοχή και τη μεταβίβαση που θα βασίζεται στη θεσμοθετημένη συνεργασία των εμπλεκόμενων δημόσιων αρχών (αρμόδια υπουργεία, περιφέρειες, επιμελητήρια) με ακαδημαϊκά ιδρύματα, ερευνητικούς φορείς και συλλογικούς φορείς εκπροσώπησης των επιχειρήσεων,
- (δ) διευκόλυνση της πρόσβασης των ενδιαφερόμενων επιχειρήσεων (κυρίως των διαδόχων) σε χρηματοδότηση με ευνοϊκούς όρους και τη δυνατότητα αποπληρωμής μακροπρόθεσμα. (ΥΠΑΝΕΠ, 2021).

### 3. Υφιστάμενη κατάσταση στις ελληνικές ΜμΕ

Σύμφωνα με το SBA Factsheet 2022 για την Ελλάδα<sup>15</sup>, 694.346 επιχειρήσεις, δηλαδή 99,9% του συνόλου των ελληνικών επιχειρήσεων, ορίζονται ως ΜμΕ σύμφωνα με τον ορισμό που έχει επικρατήσει σε επίπεδο Ευρωπαϊκής Ένωσης (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2003<sup>16</sup>). Ποσοστό 92,7% των ελληνικών επιχειρήσεων (644.264) είναι πολύ μικρές, ενώ 6,5% (45.401) είναι μικρές, το 0,7% (4.681) είναι μεσαίες και μόλις 0,1% (600) είναι μεγάλες επιχειρήσεις. Περίπου τα 2/3 του ελληνικού εργατικού δυναμικού απασχολούνται σε πολύ μικρές και μικρές επιχειρήσεις και συνολικά 8 στους 10 εργαζόμενους απασχολούνται σε ΜμΕ. Οι πολύ μικρές και μικρές επιχειρήσεις αντιπροσωπεύουν το 38,8% της προστιθέμενης αξίας στην οικονομία, ενώ συμπεριλαμβανομένων και των μεσαίων επιχειρήσεων, η συνολική συνεισφορά των ΜμΕ στη δημιουργία προστιθέμενης αξίας στην οικονομία ανέρχεται σε 61,6%.

15 Ευρωπαϊκή Επιτροπή (2022), 2022 SME Country Factsheet's evidence background document – Greece.

16 Βλ. Σύσταση 2003/361 της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, άρθρο 2, με βάση το οποίο οι ΜμΕ κατηγοριοποιούνται σε πολύ μικρές με απασχόληση έως 9 άτομα και ετήσιο κύκλο εργασιών ή/και το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού που δεν υπερβαίνει τα 2 εκατ. ευρώ, μικρές με απασχόληση από 10 έως 49 άτομα και ετήσιο κύκλο εργασιών ή/και το σύνολο του ετήσιου ισολογισμού που δεν υπερβαίνει τα 10 εκατ. ευρώ και μεσαίες με απασχόληση από 50 έως 249 άτομα και ετήσιο κύκλο εργασιών που δεν υπερβαίνει τα 50 εκατ. ευρώ και σύνολο ετήσιου ισολογισμού που δεν υπερβαίνει τα 43 εκατ. ευρώ.



Τα παραπάνω στοιχεία παρουσιάζονται συγκριτικά για την Ελλάδα και την ΕΕ-27 ανά κατηγορία επιχειρήσεων στον παρακάτω πίνακα:

#### Οι Μικρομεσαίες επιχειρήσεις στην Ελλάδα και την ΕΕ-27

Μέγεθος	Αριθμός επιχειρήσεων			Αριθμός εργαζομένων			Προστιθέμενη αξία		
	Ελλάδα		ΕΕ-27	Ελλάδα		ΕΕ-27	Ελλάδα		ΕΕ-27
	Αριθμός	Ποσοστό	Ποσοστό	Αριθμός	%	%	Δις €	%	%
Πολύ μικρές	644 264	92,7%	93,1%	1 020 712	40,1%	28,5%	10,7	19,6%	18,2%
Μικρές	45 401	6,5%	5,9%	690 200	27,1%	20,0%	10,5	19,2%	16,7%
Μεσαίες	4 681	0,7%	0,9%	372 089	14,6%	15,9%	12,4	22,8%	16,8%
<b>ΜΜΕ</b>	<b>694 346</b>	<b>99,9%</b>	<b>99,8%</b>	<b>2 083 001</b>	<b>81,8%</b>	<b>64,4%</b>	<b>33,6</b>	<b>61,6%</b>	<b>51,8%</b>
Μεγάλες	600	0,1%	0,2%	462 360	18,2%	35,6%	21,0	38,4%	48,2%
Σύνολο	<b>694 946</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>2 545 361</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>54.6</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Πηγή: Ευρωπαϊκή Επιτροπή (2022), *SME Performance Review, Country SME figures 2022*.

Μεγάλος αριθμός των ΜμΕ στην Ελλάδα και την ΕΕ δραστηριοποιείται στους τομείς των υπηρεσιών και του εμπορίου με σημαντική συμβολή στη δημιουργία θέσεων απασχόλησης και την παραγωγή προστιθέμενης αξίας στην οικονομία. Από τα στοιχεία του SME Performance Review (SPR) που λαμβάνονται από τη Eurostat και στα οποία βασίζεται η ετήσια έκθεση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την εφαρμογή του SBA (SBA Factsheet), προκύπτει ότι υψηλό ποσοστό των ΜμΕ στην Ελλάδα δραστηριοποιείται στον κλάδο των υπηρεσιών (49,3%) και ακολουθούν ο κλάδος του εμπορίου με ποσοστό 32,2%, οι κατασκευές με ποσοστό 8,7% και η μεταποίηση με ποσοστό 8,4%. Σε όρους απασχόλησης σε επίπεδο ΜμΕ ο κλάδος των υπηρεσιών συνολικά συνεισφέρει σε ποσοστό 49,5% και ακολουθούν ο κλάδος του εμπορίου με ποσοστό 28,6%, οι κατασκευές με ποσοστό 6% και η μεταποίηση με ποσοστό 12,2%. Σε όρους προστιθέμενης αξίας, ο κλάδος των υπηρεσιών συνεισφέρει επίσης το μεγαλύτερο μερίδιο (42,1%) ενώ η συνεισφορά του κλάδου του εμπορίου στη δημιουργία προστιθέμενης αξίας στην οικονομία ανέρχεται σε ποσοστό 26,0%, της μεταποίησης σε 19,3% και των κατασκευών σε 7,5%.

Σε ό,τι αφορά την επιχειρηματικότητα ευκαιρίας στην Ελλάδα, χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελούν οι επενδύσεις του ταμείου Equifund<sup>17</sup> μέσω επιλεγμένων ομάδων διαχείρισης κεφαλαίων σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε σύγχρονες τεχνολογίες αιχμής. Οι επενδύσεις αφορούσαν νεοφυείς (start-up) ΜμΕ για την παροχή seed και early stage capital, για μεταφορά

<sup>17</sup> Το Ταμείο Equifund χρηματοδοτείται από πόρους του ΕΠΑνεΚ 2014-2020 (200 εκατ. ευρώ), της Ευρωπαϊκής Τράπεζας Επενδύσεων και του Ευρωπαϊκού Ταμείου Επενδύσεων (60 εκατ. ευρώ). Στο πλαίσιο λειτουργίας του ταμείου έχουν συσταθεί και λειτουργούν τα υποταμεία Innovation Window, Growth Window και Early Stage Window για την κεφαλαιακή ενίσχυση start-ups, scale-ups και ΜμΕ που βρίσκονται σε στάδιο ανάπτυξης.

τεχνολογίας (technology transfer) και για μεγέθυνση (scale up/growth). Μέχρι τα τέλη του 2021 μέσω του Equifund είχαν χρηματοδοτηθεί 128 ΜμΕ οι οποίες δραστηριοποιούνταν σε κλάδους υψηλής τεχνολογίας με κεφάλαια συνολικού ύψους 235 εκατ. ευρώ (ΕΥΔ ΕΠΑνεΚ, 2022).

Από την άλλη πλευρά, ιδιαίτερα κατά τα χρόνια της οικονομικής κρίσης της περιόδου 2008–2018, χαρακτηριστικό παράδειγμα επιχειρηματικότητας ανάγκης στην ελληνική περίπτωση αποτελούν οι επιχειρήσεις του κλάδου της ταχείας εστίασης, οι οποίες αποτέλεσαν επιλογή ανάγκης για την ανάληψη επιχειρηματικής δράσης (Ομικρον, 2018)<sup>18</sup>, κυρίως λόγω χαμηλού κόστους αρχικής επένδυσης, χαμηλού επιπέδου εξειδίκευσης και μη σημαντικών γραφειοκρατικών εμποδίων για την έναρξη και λειτουργία τους. Ουσιαστικά όμως, πρόκειται για επιχειρήσεις οι οποίες, λόγω του υψηλού ανταγωνισμού στην αγορά από μεγάλο αριθμό όμοιων επιχειρήσεων, κινδυνεύουν να βρεθούν σε σύντομο χρονικό διάστημα στην «κοιλιάδα θανάτου» («death valley»), με αποτέλεσμα να διακόψουν τη λειτουργία τους σε σύντομο χρονικό διάστημα. Η τάση αύξησης των επιχειρήσεων του εν λόγω κλάδου μετά το 2014 μειώθηκε αισθητά, τόσο κατά τη διάρκεια της πανδημίας όταν ο κύκλος εργασιών του κλάδου της εστίασης παρουσίασε κάθετη πτώση κατά 37,2% με αποτέλεσμα να παρατηρηθούν σημαντικά προβλήματα ρευστότητας και αύξηση των οφειλών<sup>19</sup>, όσο και κατά την τρέχουσα ενεργειακή κρίση (ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ, 2022)<sup>20</sup>.

Σύμφωνα με το IOBE (2018), το 2017 στην Ελλάδα ποσοστό 29,1% των start-up επιχειρήσεων αφορούσαν επιχειρηματική δράση που αναλήφθηκε από ανάγκη, ενώ χαμηλότερο ήταν το ποσοστό (37%) των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων που δραστηριοποιήθηκαν προκειμένου να εκμεταλλευθούν μία ευκαιρία. Αντίστοιχα, το 69% των επιχειρήσεων αρχικών σταδίων (επτά στις δέκα) εξακολουθούν να ιδρύονται από ανάγκη και με σκοπό την κάλυψη βιοποριστικών αναγκών, ενώ σημαντικό παραμένει το ποσοστό των επιχειρήσεων που αναλαμβάνουν επιχειρηματική δράση με σκοπό την αξιοποίηση ευκαιριών (45,8%). Παράλληλα, η συνέχιση της οικονομικής παράδοσης αποτελεί σημαντικό κίνητρο για τους νέους επιχειρηματίες (35,7%) αλλά σε χαμηλότερο ποσοστό σε σχέση με την ανάγκη ή την αξιοποίηση ευκαιρίας (IOBE, 2022). Αξίζει να σημειωθεί επίσης η διάσταση του φύλου στην επιχειρηματικότητα ανάγκης και ιδιαίτερα, το γεγονός ότι για τις γυναίκες το κίνητρο του βιοπορισμού ανέρχεται σε ποσοστό 75% (66% στους άντρες)<sup>21</sup>.

Σημειώνεται τέλος, ότι σε ορισμένους κλάδους της οικονομίας, στους οποίους η διαδοχή επιχειρήσεων αποτελεί σημαντική επιλογή λόγω του ιδιαίτερου αντικειμένου που πολλές φορές

18 Οι επιχειρήσεις του κλάδου της εστίασης μειώθηκαν το διάστημα 2009–2013 και αυξήθηκαν σημαντικά μετά το 2013, παρουσιάζοντας όμως συνεχώς αρνητικά οικονομικά στοιχεία σε επίπεδο κλάδου (μείωση κύκλου εργασιών, αύξηση ζημιών, μείωση μισθών με παράλληλη αύξηση της απασχόλησης) (Όμικρον, 2018). Τα αποτελέσματα πάντως παρουσιάζουν σημαντική ετερογένεια αν ληφθεί υπόψη το μέγεθος των επιχειρήσεων του κλάδου, καθώς οι συνολικές πωλήσεις των οργανωμένων αλυσίδων καταστημάτων γρήγορης εξυπηρέτησης κατά την περίοδο 2016–2019 παρουσίασαν μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 5,2% (<https://www.businessnews.gr/oikonomia/item/254695-icap-crif-megali-anaptyksi-stin-ellada-ton-alytidon-katastimatwn-grhgorhs-exuphretisjs-kat-tin-periodo-2016-2019> παρουσίασαν μέσο ετήσιο ρυθμό αύξησης 5,2% (<https://www.businessnews.gr/oikonomia/item/254695-icap-crif-megali-anaptyksi-stin-ellada-ton-alytidon-katastimatwn-grhgorhs-exuphretisjs-kat-tin-periodo-2016-2019> στοιχεία ICAP CRIF, 2022).

19 <https://www.ot.gr/2021/11/15/oikonomia/ti-deixnoun-ta-statistika-stoixeia-gia-to-pligma-tis-pandimias-stin-estiasi/>.

20 Αξίζει να σημειωθεί ότι σύμφωνα με την πρόσφατη έρευνα του ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ (2022) για τον κλάδο της εστίασης η πλειοψηφία των επιχειρήσεων του κλάδου βρίσκονται σε «παγίδα χρέους», καθώς περισσότερες από 6 στις 10 έκλεισαν τα λογιστικά τους βιβλία με ζημιές, αντιμετωπίζοντας μεσοσταθμική αύξηση του κόστους λειτουργίας κατά 41,7%.

21 IOBE (2022:31–35).

συνδέεται με την πολιτιστική κατά τόπους παράδοση, όπως οι κλάδοι της χειροτεχνίας και της καλλιτεχνικής βιοτεχνίας, σχεδόν οι μισές επιχειρήσεις είναι οικογενειακές, ενώ 9 στις 10 απασχολούν 1-5 εργαζόμενους και 76% παρουσιάζει κύκλο εργασιών κάτω των 30.000 ευρώ (ΥΠΑνΕπ, 2022β).

#### **4. Καλές πρακτικές στήριξης της επιχειρηματικότητας διαδοχής στην Ευρωπαϊκή Ένωση**

##### **Πρωτοβουλία «Επιχειρηματική Οικογένεια»**

##### *Initiative «entrepreneurial family»*

Η πρωτοβουλία υλοποιείται στο πλαίσιο του έργου Success Road το οποίο χρηματοδοτείται από το πρόγραμμα INTERREG και αφορά το ζήτημα της διαδοχής και μεταβίβασης επιχειρήσεων στη Λιθουανία. Οι οικογενειακές επιχειρήσεις αποτελούν σημαντικό παράγοντα για την οικονομική ανάπτυξη στη Λιθουανία, καθώς αντιπροσωπεύουν περίπου 40% του συνόλου των επιχειρήσεων. Ωστόσο, οι περισσότερες από τις επιχειρήσεις αυτές εξακολουθούν να διοικούνται από τους ηγέτες της πρώτης γενιάς, πράγμα που σημαίνει ότι το θέμα της διαδοχής των επιχειρήσεων θα γίνεται όλο και πιο σημαντικό τα επόμενα χρόνια.

Ο κύριος λόγος για τον οποίο αποτυγχάνουν οι μεταβιβάσεις επιχειρήσεων είναι ότι οι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων και άλλοι ενδιαφερόμενοι δεν είναι προετοιμασμένοι για τη διαδικασία λόγω έλλειψης γνώσεων, ικανοτήτων και προθυμίας. Για το λόγο αυτό, είναι σημαντική η ευαισθητοποίηση του κοινού για θέματα που σχετίζονται με τις οικογενειακές επιχειρήσεις και τη διαδοχή επιχειρήσεων, κάτι που στη Λιθουανία επιχειρείται να καλυφθεί μέσω της πρωτοβουλίας «Επιχειρηματική Οικογένεια». Στο πλαίσιο της εν λόγω πρωτοβουλίας έχει πραγματοποιηθεί πληθώρα δραστηριοτήτων, όπως ειδικές εκδηλώσεις και συζητήσεις σε περιφέρειες της Λιθουανίας, ειδικό για το θέμα συνέδριο, παροχή βραβείων οικογενειακών επιχειρήσεων και διάδοση ειδήσεων και άρθρων που σχετίζονται με θέματα διοίκησης και ειδικά ζητήματα που αφορούν τη μεταβίβαση των οικογενειακών επιχειρήσεων. Παρόλο που η κύρια ομάδα – στόχος της πρωτοβουλίας είναι οι οικογενειακές επιχειρήσεις, οι επιμέρους δράσεις απευθύνονται και σε δομές υποστήριξης των επιχειρήσεων, υπεύθυνους σχεδιασμού δημόσιας πολιτικής και την ίδια την κοινωνία.

Τα αποτελέσματα του έργου είναι ιδιαίτερα χρήσιμα για το ζήτημα της διαδοχής και μεταβίβασης των επιχειρήσεων, καθώς αναδείχθηκαν σημαντικά συμπεράσματα. Ειδικότερα, η ευαισθητοποίηση (raising awareness) αποτελεί κρίσιμη προτεραιότητα όσον αφορά τις οικογενειακές επιχειρήσεις και τη διαδοχή επιχειρήσεων. Αφενός, οι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων και οι υποψήφιοι διάδοχοι δεν σκέφτονται τις διαδικασίες διαδοχής και ως εκ τούτου δεν κάνουν καμία κίνηση για να προετοιμαστούν κατάλληλα. Από την άλλη πλευρά, οι υπεύθυνοι σχεδιασμού δημόσιας πολιτικής, οι φορείς υλοποίησης και το κοινό, δεν γνωρίζουν επαρκώς το θέμα και ιδιαίτερα, ως προς τα οφέλη των μεταβιβάσεων επιχειρήσεων. Λαμβάνοντας υπόψη τις ανωτέρω αδυναμίες, οι πρωτοβουλίες που αναδεικνύουν το εν λόγω ζήτημα είναι εξαιρετικά σημαντικές. Η πρωτοβουλία «Επιχειρηματική Οικογένεια» κινείται προς την κατεύθυνση της ευαισθητοποίησης του κοινού, καθώς στο πλαίσιο υλοποίησής της ένα συγκεκριμένο ίδρυμα συγκεντρώνει μια σειρά από ενδιαφερόμενους φορείς και οργανώνει διάφορες δραστηριότητες, οι οποίες συμβάλουν θετικά για τη δημοσιοποίηση του συγκεκριμένου θέματος στο ευρύτερο κοινό.

### **Επιτυχημένη διαδοχή οικογενειακής επιχείρησης**

#### *Family business successful succession*

Το FABUSS (Family Business Successful Succession) αποτελεί έργο που χρηματοδοτήθηκε από το ευρωπαϊκό πρόγραμμα Erasmus Youth και στο οποίο συμμετείχαν φορείς από 6 κράτη – μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Ομάδα – στόχος του έργου ήταν άτομα ηλικίας 18-35 ετών με την επιθυμία να αναλάβουν την οικογενειακή επιχείρηση κάποια στιγμή στο μέλλον. Προς την κατεύθυνση αυτή, απαιτούνται ειδικές δεξιότητες και γνώσεις προκειμένου οι επίδοξοι επιχειρηματίες να αναπτύξουν αποτελεσματικά την επιχείρηση εφαρμόζοντας νέες καινοτόμες στρατηγικές, συμπεριλαμβανομένης της επέκτασης των αγορών τους μέσω δικτύωσης και συνεργασίας με παρόμοιες επιχειρήσεις σε άλλες χώρες.

Το έργο υλοποιήθηκε σε 4 φάσεις: 1) προσδιορισμός κενών δεξιοτήτων και διενέργεια ειδικών ερευνών για συγκεκριμένες εκπαιδευτικές ανάγκες, 2) προετοιμασία εκπαιδευτικού υλικού και υποδομής, συμπεριλαμβανομένων πολύγλωσσων εγχειριδίων για καθορισμένα ζητήματα που σχετίζονται με τις οικογενειακές επιχειρήσεις, μελέτες περιπτώσεων, υλικό πολυμέσων και προσαρμοσμένη πλατφόρμα ηλεκτρονικής μάθησης, (3) λειτουργία εργαστηρίων πιλοτικής εκπαίδευσης, ομάδων διακρατικών δραστηριοτήτων, συναντήσεις ομάδων μεταξύ διαφορετικών γενεών, (4) υποβολή έκθεσης για τα διδάγματα που αντλήθηκαν (lessons – learned) και έκθεσης βιωσιμότητας.

### **Αναπτύσσοντας συμβούλους σε ένα νέο περιβάλλον διαδοχής επιχειρήσεων και εξαγορών** *Developing advisors in a novel business transfers & acquisitions environment*

Στόχος του έργου είναι η δημιουργία μιας κρίσιμης μάζας επαγγελματιών και συμβούλων εξειδικευμένων σε θέματα διαδοχής και μεταβίβασης επιχειρήσεων, οι οποίοι με την κατάλληλη κατάρτιση και εμπειρία να μπορούν να παρέχουν συμβουλές για ποικιλία θεμάτων που προκύπτουν κατά τη διάρκεια της διαδικασίας (επιχειρηματικές, φορολογικές, ασφαλιστικές, νομικές, ψυχολογικές) και να συμβάλουν θετικά προς την κατεύθυνση αυτή ως ανεξάρτητα τρίτα μέρη. Στα βασικά στοιχεία του έργου περιλαμβάνονται η ανάπτυξη ενός πανευρωπαϊκού πλαισίου κατάρτισης για συμβούλους με διαφορετικές δεξιότητες και εμπειρογνωμοσύνη, η δημιουργία ενός αξιόπιστου ευρωπαϊκού πλαισίου διαπίστευσης και πιστοποίησης για συμβούλους σε θέματα διαδοχής και μεταβίβασης επιχειρήσεων και η ίδρυση Ευρωπαϊκού Κέντρου Αριστείας στο συγκεκριμένο θεματικό τομέα.

Το έργο χρηματοδοτήθηκε από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή στο πλαίσιο του Προγράμματος για την Ανταγωνιστικότητα και την Καινοτομία (COSME – Competitiveness SMEs) με συνολικό προϋπολογισμό 356.723,29€. Στο πλαίσιο του έργου πραγματοποιήθηκε η ανάπτυξη εκπαιδευτικού περιεχομένου και διαδικτυακών εκπαιδευτικών προγραμμάτων με επίκεντρο τους συμβούλους διαδοχής και μεταβιβάσεων επιχειρήσεων, στα οποία συμμετείχαν 120 εκπαιδευόμενοι από δώδεκα (12) κράτη – μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

### **Περιφερειακή πλατφόρμα μεταφοράς επιχειρήσεων της νοτιοδυτικής Φινλανδίας**

#### *Southwest Finland regional business transfer platform*

Στη νοτιοδυτική Φινλανδία η υποστήριξη μεταφοράς επιχειρήσεων είναι κατακερματισμένη

με πολλούς δημόσιους και ιδιωτικούς φορείς που προσφέρουν υπηρεσίες. Το πρόβλημα αντιμετωπίστηκε σε περιφερειακό επίπεδο από τη συγκεκριμένη περιφέρεια της Φινλανδίας (Περιφέρεια Νοτιοδυτικής Φινλανδίας) μέσω της δημιουργίας και λειτουργίας της περιφερειακής πλατφόρμας διαδοχής και μεταβίβασης επιχειρήσεων. Η συγκεκριμένη πλατφόρμα αποτελεί καλή πρακτική, καθώς κατάφερε να συνεισφέρει στον αποτελεσματικό συντονισμό των υπηρεσιών και στην αντιμετώπιση υφιστάμενων διαδικαστικών εμποδίων για τη διαδοχή των επιχειρήσεων. Η εν λόγω υπηρεσία εξυπηρετεί πλέον όλες τις ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις της συγκεκριμένης περιφέρειας της χώρας.

Το έργο χρηματοδοτήθηκε από το Υπουργείο Οικονομικών Υποθέσεων και Απασχόλησης με προϋπολογισμό 100.000€ και διάρκειας ενάμιση έτους. Περιλάμβανε την εφαρμογή μίας πιλοτικής δράσης σε τοπικό επίπεδο, ενώ στη συνέχεια οι υπηρεσίες και η ψηφιακή πλατφόρμα επεκτάθηκαν σε ολόκληρη τη νοτιοδυτική Φινλανδία. Μέσω της ψηφιακής πλατφόρμας οι επιχειρηματίες λαμβάνουν καθοδήγηση και υποστήριξη για τις διαδικασίες διαδοχής και μεταβίβασης επιχειρήσεων. Μέχρι σήμερα υπολογίζεται ότι περισσότερες από 200 επιχειρήσεις έχουν ζητήσει συμβουλές από την υπηρεσία. Συνολικά, ολοκληρώθηκαν δεκαεπτά (17) υποθέσεις μεταβιβάσεων επιχειρήσεων την περίοδο 2017-2018 συμβάλλοντας στη διατήρηση 74 συνολικά εργαζομένων.

Η εν λόγω καλή πρακτική αφορά μια οικονομικά αποδοτική, ενοποιημένη και δικτυωμένη προσέγγιση για την παροχή υπηρεσιών καθοδήγησης και υποστήριξης της διαδοχής και μεταβίβασης επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε μια γεωγραφική περιοχή, με ιδιαίτερη έμφαση στις πολύ μικρές και μικρές επιχειρήσεις. Η πλατφόρμα έχει αποδειχθεί επιτυχημένη, καθώς το ενιαίο σημείο επαφής παρέχει υπηρεσίες κατά τη διάρκεια της διαδικασίας επιχειρηματικής διαδοχής και μεταβίβασης, τόσο στους αγοραστές, όσο και στους πωλητές. Επίσης, παρέχει δωρεάν καθοδήγηση και υποστήριξη, βασικές συμβουλές και πρόσβαση σε ένα μεγάλο δίκτυο συνεργατών εξειδικευμένων υπηρεσιών, ενώ η σχετική τεχνογνωσία μπορεί να μεταφερθεί εύκολα σε άλλες περιφέρειες της χώρας.

### **Συnergάτης συμβούλων επιχειρήσεων για διαδοχή και μεταβίβαση οικογενειακών επιχειρήσεων** *The business advisers' companion for family business succession and transfers*

Αντικείμενο του έργου αποτέλεσε ο καθορισμός των απαιτούμενων γνώσεων για τη διαδοχή και μεταβίβαση των επιχειρήσεων επικεντρώνοντας στις ακόλουθες ενδεικτικές πτυχές: (α) προσδιορισμός των αναγκών και στόχων του ιδιοκτήτη της οικογενειακής επιχείρησης, (β) επιλογή μεταξύ διαδόχων εντός και εκτός οικογένειας, (γ) εντοπισμός και διαχείριση των δυνατών σημείων, των αδυναμιών, των ευκαιριών και των απειλών που εμπλέκονται στο σχεδιασμό της διαδοχής, (δ) τρόποι ανάθεσης ευθύνης και εξουσίας, (ε) αυτογνωσία ως προς την επίτευξη της καλύτερης δυνατής λύσης, (στ) απαραίτητες δεξιότητες για εξειδικευμένους στο εν λόγω αντικείμενο συμβούλους επιχειρήσεων. Το έργο υλοποιήθηκε στο πλαίσιο του προγράμματος Erasmus+ της Ευρωπαϊκής Επιτροπής και χρηματοδοτήθηκε από το πρόγραμμα COSME, με τη συμμετοχή φορέων από πέντε (5) κράτη – μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, μεταξύ των οποίων συμμετείχαν φορείς και από την Ελλάδα.

Στόχος του έργου ήταν να βοηθήσει τους ιδιοκτήτες οικογενειακών επιχειρήσεων, τους συμβούλους τους και τους οργανισμούς υποστήριξης επιχειρήσεων να αναβαθμίσουν τις



δεξιότητες τους ως προς το ζήτημα της διαδοχής και της μεταβίβασης των επιχειρήσεων. Αξίζει να σημειωθεί, ότι στην περίπτωση της Βουλγαρίας το έργο εντάχθηκε στο πλαίσιο της Εθνικής Στρατηγικής για τις Μικρομεσαίες επιχειρήσεις για την περίοδο 2014–2020 με στόχο την ενθάρρυνση της επιχειρηματικής δραστηριότητας, μεταξύ άλλων και της επιχειρηματικότητας διαδοχής και μεταβίβασης επιχειρήσεων με την υιοθέτηση εξειδικευμένων μέτρων, όπως δημόσιες εκστρατείες ενημέρωσης κι ευαισθητοποίησης του κοινού, προγράμματα καθοδήγησης και δημιουργία ειδικού ταμείου στο πλαίσιο λειτουργίας της Αναπτυξιακής Τράπεζας της Βουλγαρίας για τη χρηματοδότηση της διαδικασίας διαδοχής και μεταβίβασης επιχειρήσεων.

**Το wiki της διαδοχής: Ένα ολοκληρωμένο διαδικτυακό λεξικό για την μεταβίβαση επιχειρήσεων**  
**The successionwiki: a comprehensive online lexicon for business transfer**

Το successionwiki είναι ένας ολοκληρωμένος ψηφιακός ηλεκτρονικός οδηγός που παρέχει εξειδικευμένη πληροφόρηση με περίπου 400 μοναδικά άρθρα με δωρεάν πρόσβαση για όλους τους ενδιαφερόμενους, γύρω από τα ακόλουθα τέσσερα βασικά ζητήματα που αφορούν τη διαδοχή και μεταβίβαση επιχειρήσεων: (1) μεταβίβαση εταιρείας, (2) εσωτερική διαδοχή (εντός οικογένειας), (3) εξωτερική διαδοχή (αγοραστές, εργαζόμενοι), (4) γενικές πτυχές που αφορούν άτομα που αναζητούν πληροφορίες (π.χ. σύμβουλοι, φοιτητές, υπεύθυνοι χάραξης πολιτικής). Βασικό στοιχείο της πλατφόρμας είναι η διδακτική προσέγγιση στα θέματα διαδοχής και μεταβίβασης επιχειρήσεων. Ειδικοί συγγραφείς επιλέγονται από τη βασική ομάδα συγγραφής προκειμένου να παρέχουν τις εξειδικευμένες γνώσεις τους γύρω από ζητήματα που αφορούν τη διαδοχή των επιχειρήσεων.

## 5. Συμπεράσματα και προτάσεις πολιτικής

Η επιχειρηματικότητα είναι μία πολυεπίπεδη έννοια η οποία σχετίζεται με διάφορα κίνητρα όπως η αναζήτηση ευκαιριών, η επιδίωξη κέρδους, καθώς και με βιοποριστικούς λόγους, χαρακτηριστικά της προσωπικότητας και την ανθρώπινη συμπεριφορά. Η εμπειρική έρευνα έχει δείξει ότι η επιχειρηματικότητα ευκαιρίας παρουσιάζει μια προκυκλική συμπεριφορά σε σχέση με τον οικονομικό κύκλο, αυξάνεται δηλαδή σε περιόδους οικονομικής ανάπτυξης και μειώνεται σε περιόδους οικονομικής ύφεσης. Αντίθετα, σε σύγκριση με τον οικονομικό κύκλο, η επιχειρηματικότητα ανάγκης καταγράφει μία αντι-κυκλική συμπεριφορά, αυξάνεται δηλαδή σε περιόδους οικονομικής ύφεσης και μειώνεται σε περιόδους οικονομικής ανάπτυξης.

Λαμβάνοντας υπόψη τα δεδομένα στην περίπτωση της Ελλάδας, πράγματι κατά τα χρόνια της οικονομικής κρίσης η έναρξη μίας επιχειρηματικής δραστηριότητας και ειδικά, σε κλάδους χαμηλής εξειδίκευσης όπως η εστίαση, αποτέλεσε επαγγελματική διέξοδο σε ανθρώπους που αντιμετώπισαν το φάσμα της ανεργίας. Από την άλλη πλευρά, υπήρξαν σημαντικές προσπάθειες ανάληψης επιχειρηματικής δράσης με σκοπό την επιδίωξη κέρδους μέσα από την εκμετάλλευση μίας ευκαιρίας ή/και για την υλοποίηση μίας καινοτόμου επιχειρηματικής ιδέας, χωρίς όμως αυτό να αποτυπώνεται στα βασικά μακροοικονομικά μεγέθη. Η αλήθεια είναι ότι, την ύφεση λόγω της οικονομικής κρίσης της προηγούμενης δεκαετίας, διαδέχθηκε η κρίση της πανδημίας του ιού Covid-19 και στη συνέχεια, μία τρίτη διαδοχική κρίση, η ενεργειακή λόγω της εισβολής της Ρωσίας στην Ουκρανία. Τον τελευταίο χρόνο ο πόλεμος έχει δημιουργήσει σοβαρές αναταραχές

στις διεθνείς αγορές, με σημαντικότερη την αύξηση των πληθωριστικών πιέσεων λόγω της κατακόρυφης αύξησης του ενεργειακού κόστους που έχει μετακυλήσει τις αρνητικές επιπτώσεις, τόσο στην πλευρά της προσφοράς προϊόντων λόγω της κατακόρυφης αύξησης των τιμών των πρώτων υλών, όσο και στην πλευρά της ζήτησης προϊόντων.

Οι διαδοχικές κρίσεις αποτελούν πλέον αναπόσπαστο μέρος της οικονομικής και πολιτικής ατζέντας, τόσο σε ευρωπαϊκό, όσο και σε εθνικό επίπεδο και η αντιμετώπισή τους απαιτεί την ενδυνάμωση της ανθεκτικότητας της ελληνικής οικονομίας. Προς την κατεύθυνσή αυτή, είναι κρίσιμο να εξετασθεί σοβαρά η αλλαγή του αναπτυξιακού μοντέλου της χώρας, ώστε μέσα σε ένα συμπεριληπτικό πλαίσιο να προωθηθεί η επιχειρηματικότητα ευκαιρίας, παρέχοντας τις κατάλληλα οικονομικά κίνητρα στις ΜμΕ να αναπτυχθούν και να συνεισφέρουν έτσι πολλαπλασιαστικά στην οικονομική ανάπτυξη και την κοινωνική συνοχή. Οι αναπτυξιακοί πόροι του Εθνικού Σχεδίου Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας «Ελλάδα 2.0» που χρηματοδοτείται από το Μηχανισμού Ανάκαμψης και Ανθεκτικότητας της Ευρωπαϊκής Ένωσης ως απάντηση στις αρνητικές οικονομικές συνέπειες των μέτρων αντιμετώπισης της πανδημίας Covid-19, του ΕΣΠΑ 2021–2027 και του Εθνικού Προγράμματος Ανάπτυξης είναι κρίσιμο να διοχετευθούν σε επιχειρηματικές δραστηριότητες με δυνατότητες ανάπτυξης και δημιουργίας υψηλής προστιθέμενης αξίας στην οικονομία.

Στο πλαίσιο αυτό, αναμένεται να αναπτυχθεί η έννοια της επιχειρηματικότητας ευκαιρίας συμβάλλοντας περαιτέρω στην οικονομική ανάπτυξη, τη δημιουργία νέων θέσεων απασχόλησης και κατ' επέκταση στην κοινωνική και περιφερειακή συνοχή. Απαραίτητη προϋπόθεση αποτελεί η ραγδαία βελτίωση της πρόσβασης των επιχειρήσεων και ειδικά των ΜμΕ σε χρηματοδότηση, καθώς η υφιστάμενη κατάσταση τις αποτρέπει από το τραπεζικό σύστημα, δυσχεραίνοντας έτσι σε σημαντικό βαθμό την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας ευκαιρίας. Οι νέοι επιχειρηματίες και γενικότερα, οι πολύ μικρές και μικρές επιχειρήσεις που αποτελούν τη συντριπτική πλειοψηφία των επιχειρήσεων στην Ελλάδα, χρησιμοποιούν κυρίως δικά τους κεφάλαια ή δανείζονται από την οικογένεια ή φίλους το απαραίτητο κεφάλαιο προκειμένου να χρηματοδοτήσουν την επιχειρηματική τους δραστηριότητα ιδίως κατά τα αρχικά στάδια (ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ, 2022· ΥπΑνΕπ, 2021).

Επιπρόσθετα, στο πλαίσιο της δημόσιας παρέμβασης κρίνεται σκόπιμο να αναπτυχθεί το κατάλληλο θεσμικό πλαίσιο για τη διαδοχή και τη μεταβίβαση των επιχειρήσεων με έμφαση στη στήριξη παραδοσιακών κλάδων όπως η χειροτεχνία και η καλλιτεχνική βιοτεχνία, οι οποίοι λόγω του ιδιαίτερου χαρακτήρα τους σε τοπικό και περιφερειακό επίπεδο, εμφανίζουν έντονο ενδιαφέρον σε θέματα διαδοχής και μεταβίβασης επιχειρήσεων. Παράλληλα, είναι απαραίτητο να σχεδιασθούν και να εφαρμοσθούν οι κατάλληλες συνεκτικές δημόσιες πολιτικές για την ενίσχυση της μικρομεσαίας επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα με έμφαση στη βελτίωση των όρων χρηματοδότησης και τη δημιουργία ειδικών χρηματοδοτικών εργαλείων όπως οι μικροπιστώσεις, η βελτίωση του επιχειρηματικού περιβάλλοντος προς όφελος της βιώσιμης ανάπτυξης και γενικότερα, η δημιουργία συνθηκών ανάπτυξης της επιχειρηματικότητας ευκαιρίας και της επιχειρηματικότητας διαδοχής.

Πέραν της διευκόλυνσης της πρόσβασης σε χρηματοδότηση, κρίνεται σκόπιμο να αναληφθούν στο πλαίσιο της δημόσιας παρέμβασης συγκεκριμένα μέτρα πολιτικής, όπως: (α) η αναμόρφωση του κανονιστικού πλαισίου προκειμένου να περιλαμβάνει ειδικές ρυθμίσεις, απλοποίηση διαδικασιών, μείωση φορολογίας και επενδυτικά κίνητρα για τους ενδιαφερόμενους, (β) η ανάπτυξη ενός

οργανωμένου πλαισίου υποστηρικτικών υπηρεσιών προς τους ιδιοκτήτες και τους επίδοξους διαδόχους, (γ) η ενδυνάμωση του συστήματος διακυβέρνησης και σχεδιασμού δημόσιων πολιτικών μέσω θεσμοθετημένης συνεργασίας μεταξύ των εμπλεκόμενων αρχών και των ενδιαφερόμενων φορέων και (δ) η δυνατότητα μακροπρόθεσμης αποπληρωμής των φορολογικών επιβαρύνσεων της επιχείρησης που μεταβιβάζεται σε νέα ιδιοκτησία.

Εν κατακλείδι, οι δημόσιες πολιτικές για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητας δεν μπορεί να μη λαμβάνουν υπόψη τη θεμελιώδη συμβολή των ΜμΕ στη δημιουργία απασχόλησης και προστιθέμενης αξίας στην οικονομία. Η στήριξη της επιχειρηματικότητας σε μικρή κλίμακα μπορεί να αποφέρει άμεσα αποτελέσματα που αναμένεται να επιδράσουν θετικά στην επίτευξη κοινωνικής και περιφερειακής συνοχής. Στο πλαίσιο αυτό, οι ακολουθούμενες πολιτικές πρέπει να στοχεύουν στη δημιουργία των κατάλληλων συνθηκών για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας ευκαιρίας και παράλληλα, να διαμορφώνουν το κατάλληλο θεσμικό πλαίσιο για την ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας διαδοχής και μεταβίβασης επιχειρήσεων, ειδικά σε κλάδους με σημαντική παράδοση και συνεισφορά σε τοπικό και περιφερειακό επίπεδο.



## Βιβλιογραφία

### Ξενόγλωσση

- Acs, Z. J. Desai, S. & Hessels, J. (2008), «Entrepreneurship, economic development, and institutions», *Small Business Economics*, vol. 31, σελ. 219–234.
- Ahmad, N. & Seymour, R. (2008), «Defining Entrepreneurial Activity: Definitions Supporting Frameworks for Data Collection», *OECD Statistics Working Paper*. SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1090372> & <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1090372>.
- Bacigalupo, M. Kamylyis, P. Punie, Y. & Van den Brande, G. (2016), *EntreComp: The Entrepreneurship Competence Framework*, Joint Research Center, European Commission, <https://ec.europa.eu/jrc/en/publication/eur-scientific-and-technical-research-reports/entrecomp-entrepreneurship-competence-framework>.
- Baudeau, A.N. (1910; 1767), *Première introduction à la philosophie économique; ou Analyse des états polices*, Gyan Books Pvt Ltd (eds.), Delhi, India.
- Baumol, W. J. (1990), «Entrepreneurship: productive, unproductive and destructive», *Journal of Political Economy*, vol. 98, σελ. 893–921.
- Begley, T.M. & Boyd, D.P. (1987), «Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller business», *Journal of Business Venturing*, 2, 79 –93.
- Brockhaus, R. H. & Horwitz, P. S. (1986), «The psychology of the entrepreneur» in D. Sexton & R. Smilor (eds.), *The art and science of entrepreneurship* (σελ. 25– 48). Cambridge, MA: Ballinger.
- Cantillon, R. (1755), *An Essay on Economic Theory. An English translation of Richard Cantillon's Essai sur la Nature du Commerce en Général*, Thornton M. (ed.), The Ludwig von Mises Institute (2010), ISBN: 978-1-61016-001-8, <https://mises.org/library/essay-economic-theory-0>.
- Carree, M. van Stel, A. Thurik, R. & Wennekers, S. (2007), «The Relationship Between Economic Development and Business Ownership Revisited», *Entrepreneurship and Regional Development*, 19 (3): 281–291.
- Casson, M. (2004), «Entrepreneurship and the theory of the firm», Workshop on Alternative Theories of the Firm organised by ATOM at the Sorbonne, Paris, November 2002, <http://www.reading.ac.uk/web/files/business/emdp008-04.pdf>.
- Centre of Strategy and Evaluation Services (2013), *Evaluation of the Implementation of the 2006 Commission Communication on Business Transfers*, ed. European Commission, Ref. Ares(2014)180425 – 27/01/2014.
- Chandler, A. (1990), *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, Belknap Press: Cambridge, MA.
- Deakins, D. & Freel, M. (2006), *Entrepreneurship and Small Firms*, McGraw-Hill Education, 2006.

- Drucker, P. (1985), *The entrepreneurial mystique*, Inc. 7(10), 34–58, doi.org/10.5465/amr.1987.4306542.
- Eroglou, M. & Picak, M. (2011), «Entrepreneurship, national culture and Turkey», *International Journal of Business and Social Science*, vol. 2, No. 16, [https://ijbssnet.com/journals/Vol\\_2\\_No\\_16\\_September\\_2011/16.pdf](https://ijbssnet.com/journals/Vol_2_No_16_September_2011/16.pdf).
- European Commission (2020), *Improving the evidence base on transfer of business in Europe Final Report*, ed. Executive Agency for Small and Medium-sized Enterprises (EASME), Brussels.
- European Commission (2022), *2022 SME Country Factsheet's evidence background document – Greece*.
- Fairlie, R. & Fossen, F. (2018), «Opportunity versus Necessity Entrepreneurship: Two Components of Business Creation», IZA – Institute of Labor Economics, Discussion Paper No. 11258.
- Filion, L.J. (2011), «Defining the entrepreneur», in Dana, L.P. (ed.) *World Encyclopedia of Entrepreneurship*, Cheltenham, UK and Northampton, MA, USA, Edward Elgar: σελ. 41- 52.
- Filion, L.J. Dana, L-P. Julien, P-A. Veciana, J.M. Johannessen, T.A. & Raith, M.G. (2010), «The future of entrepreneurship research: results of a research workshop with invited speakers and discussants at the International Council for Small Business World Conference in Halifax», *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, vol. 11, No. 2, σελ. 105–120.
- Gartner, W.B. (1988), «"Who Is an Entrepreneur?" Is the Wrong Question», *American Journal of Small Business*, Spring, σελ.11–32.
- Gartner, W.B. (1990), «What are we talking about when we talk about entrepreneurship?», *Journal of Business Venturing*, vol. 5(1), σελ. 15–28.
- Gedeon, S. (2011), «What is entrepreneurship?», *Entrepreneurial Practice Review*, vo. 1(3)
- Ghoshal, S. & Bartlett, C.A., «Changing the Role of Top Management: Beyond Systems to People». *Harvard Business Review* 73, no. 3 (May–June 1995): 132–142.
- Gutterman, A. (2012), *Organizational Management and Administration: A Guide for Managers and Professionals*, Thomson Reuters / West.
- Hart, P.E. & Oulton, N. (2001), «Galtonian regression, company age and job generation 1986–95», *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 48, σελ. 82–98.
- Herbert, R. & Link, A. (1989), «In Search of the Meaning of Entrepreneurship», *Small Business Economics*, vol. 1(1), p. 39–49, doi: 10.1007/BF00389915.
- Hisrich, R. D., (1990), «Entrepreneurship/intrapreneurship», *American Psychologist*, 45(2), 209–222, <https://doi.org/10.1037/0003-066X.45.2.209>.
- ICAP (2022), *Leading Women in Business 2021*, <https://dir.icap.gr/mailimages/flipbooks/LWB/2021/index.html>
- Karayiannis, A.D. (2003), *Entrepreneurial functions and characteristics in a protocapitalist economy: The Xenophanian entrepreneur*, *Wirtschaftspolitische Blätter*, 50, 553–563

- Karlsson, C. & Andersson, M. (2009), «Entrepreneurship policies: principles, problems and opportunities» in J. Leitao and R. Baptista (eds) *Public Policies for fostering entrepreneurship*, Berlin: Springer, σελ. 111–31.
- Kirzner, I. (1997), «Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach», *Journal of Economic Literature*, vol. 35, No1, σελ. 60–85.
- Kirzner, I. (1985), *Discovery and the Capitalist Process*, Chicago and London: University of Chicago Press.
- Kirzner, I. (1973), *Competition and Entrepreneurship*, Chicago: University of Chicago Press.
- Klein, P. & Foss, N. (2009), «Entrepreneurial Alertness and opportunity Discovery: Origins, Attributes, Critique», in Landstrom, H. Lohrke, F. (eds.), *Historical Foundation of Entrepreneurship Research*, Aldershot, UK: Edward Elgar, ISBN: 978 0 85793 132 0.
- Knight, F.H. (1921), *Risk, Uncertainty and Profit*, Houghton Mifflin Co., The Riverside Press, Boston and New York, <https://fraser.stlouisfed.org/files/docs/publications/books/risk/riskuncertaintyprofit.pdf>, Library of Economics and Liberty (eds.) (2000), <https://www.econlib.org/library/Knight/knRUP.html>, σελ.42.
- Koellinger, P. & Thurik, A. R. (2012), «Entrepreneurship and the business cycle», *Review of Economics and Statistics*, vol. 94, σελ. 1143–1156.
- Kolb, D. A. (1984), *Experiential learning: experience as the source of learning and development*, Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
- Landstrom, H. (2005), *Pioneers in Entrepreneurship and Small Business Research*, Springer US, International Studies in Entrepreneurship, doi: 10.1007/b102095.
- Leadbeater, C. (1997), *The rise of the social entrepreneur*, Demos, London.
- McClelland, D. (1961), «The Achieving Society», Princeton (ed.), New Jersey: Van Nostrand.
- Marshall, A. (1980), *Principles of Economics, Book IV The Agents of Production, Land, Labour, Capital and Organization*, 8th edition, Palgrave Classics in Economics, ISBN: 978-0-230-24927-1.
- Mayer, C. Siegel, D. & Wright, M. (2018), «Entrepreneurship: an assessment», *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 34, n. 4, 2018, σελ. 517–539.
- Mhbelle, T.P. (2012), «The study of venture capital finance and investment behavior in small and medium-sized enterprises», *South African Journal of Economic and Management Sciences*, NS 15 (2012) No 1, <https://sajems.org/index.php/sajems/article/view/168>.
- Onuoha, G. (2007), «Entrepreneurship», *AIST International Journal* 10, 20–32.
- Reynolds, P. Camp, M. Bygrave, W. Hay, M. & Autio, E. (2001), *Global Entrepreneurship Monitor: 2001 Executive Report*, doi:10.13140/RG.2.1.2501.3286.
- Santos Goes, A.O. & Brugni, T.V. (2014), «Entrepreneurship from the perspective of small business support entities», *Tourism & Management Studies*, 10 (special edition), 2014, 19–25.
- Say, J.B. (1815), *Catéchisme d'économie politique, dans le cadre de la collection «Les classiques des*

sciences sociales», Tremblay P. and Tremblay J.M. (2002), la Bibliothèque Paul-Émile-Boulet de l'Université du Québec à Chicoutimi [http://www.uqac.quebec.ca/zone30/Classiques\\_des\\_sciences\\_sociales/index.html](http://www.uqac.quebec.ca/zone30/Classiques_des_sciences_sociales/index.html).

- Schumpeter, J. (1928), «The instability of capitalism», *Economic Journal*, 38: 361–86.
- Schumpeter, J. (1934), *The Theory of Economic Development*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Schumpeter, J. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York: Harper and Row, (1944), London, Allen and Unwin.
- Schumpeter, J.A. (1954), *History of economic analysis*, edited by Elizabeth Boody Schumpeter, New York: Oxford University Press; also, London: George Allen & Unwin (6th printing 1967).
- Schumpeter, J. (1965), *Economic Theory and Entrepreneurial History*, in: Aitken HG (ed) *Explorations in enterprise*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Sexton, D.L. & Bowman, N.B. (1983), «Comparative entrepreneurship characteristics of students: Preliminary results», in J. Hornaday, J. Timmons, & K. Vesper (Eds.), *Frontiers of entrepreneurship research* (σελ. 213–225). Wellesley, MA: Babson College.
- Shane, S. (2003), *A General Theory of Entrepreneurship: The Individual-opportunity Nexus*, Edward Elgar Publishing, ISBN: 1781007993, 9781781007990.
- Shane, S. & Venkataraman, S. (2000), «The promise of entrepreneurship as a field of research», *The Academy of Management Review*, vol. 25, σελ. 217–216, DOI: 10.2307/259271, <http://www.jstor.org/stable/259271>.
- Stenkula, M. & Henrekson, M. (2010), «Entrepreneurship and Public Policy», in *Handbook of Entrepreneurship Research*, σελ. 5995–637, doi: 10.1007/978-1-4419-1191-9\_21.
- Stevenson, H. & Gumpert, D. (1985), «The Heart of Entrepreneurship», *Harvard Business Review*, March-April, 85, 2, σελ. 85–94.
- Thomas, A. & Mueller, S. (2001), «Culture and Entrepreneurial Potential: A Nine Country Study of Locus of Control and Innovativeness», *Journal of Business Venturing*, 16(1), σελ. 51–75.
- Thurik, R. (2003), «Entrepreneurship and unemployment in the UK», *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 50, σελ. 264–290.
- Thurik, R. (2009), «Entreprenomics: Entrepreneurship, Economic Growth, and Policy», in *Entrepreneurship, Growth and Public Policy* (ed. Acs Z., Audretsch D., Strom R.), Cambridge University Press, ISBN-13 978-0-521-89492-0.
- Timmons, J.A. (1997), *New Venture Creation*, Homewood, Ill.: Irwin.
- Van Praag, M.C. & Versloot, P.H. (2007), «What is the value of entrepreneurship? A review of recent research», *Small Business Economics*, vol. 29, σελ. 351–382.
- Van Stel, A.J. Carree, M. & Thurik, A.R. (2005), «The effect of entrepreneurial activity on national economic growth», *Small Business Economics*, vol. 24, σελ. 311–321.

- Veciana, J.M. (2007), «Entrepreneurship as a scientific research programme», in Cuervo, A. et al. (Eds.), *Entrepreneurship, Concepts, Theory and Perspective*, Springer-Verlag Berlin, Heidelberg.
- Venkataraman, S. (1997), «The Distinctive Domain of Entrepreneurship Research», in Katz, J.A. (ed.), *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth*, Volume 3, Greenwich, Connecticut: JAI Press.
- Vivarelli, M. (2013), «Is entrepreneurship necessarily good? Microeconomic evidence from developed and developing countries», *Industrial and Corporate Change*, vol. 22, number 6, σελ. 1453–1495.
- Walras, L. (1969), *Elements of Pure Economics; or The Theory of Social Wealth*, translation of *Éléments d'Économie Politique Pure, ou Théorie de la richesse sociale* (1874) by William Jaffé, New York: A. M. Kelly.
- Wennekers, S. van Stel, A. Thurik, R. & Reynolds, P. (2005), «Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development», *Small Business Economics* (2005) 24: 293–309, doi 10.1007/s11187-005-1994-8.
- Zimmerer, T. Scarborough, N. & Wilson, D. (2008), *Essentials of Entrepreneurship and Small Business Management*, 5th edition, Pearson (ed.), ISBN-13: 9780132294386.

## Ελληνική

- Βασιλειάδης, Α. (2014), *Διεπιστημονικές προσεγγίσεις και θεωρίες για την επιχειρηματικότητα*, [https://mke.aegean.gr/files/2014/09/thematika\\_\\_2.pdf](https://mke.aegean.gr/files/2014/09/thematika__2.pdf).
- Ευρωπαϊκή Επιτροπή, (2012), *Διευκόλυνση της μεταβίβασης επιχειρήσεων, Guidebook Series* «Πώς θα στηριχθεί η πολιτική για τις ΜΜΕ από τα διαρθρωτικά ταμεία».
- ΕΥΔ ΕΠΑΝΕΚ, (2022), *Αναλυτική Ετήσια Έκθεση 2021*, <http://www.antonistitikotita.gr/epanek/events.asp?cs=18>
- Ευρωπαϊκή Επιτροπή, (2003), *Σύσταση 2003/361 της Ευρωπαϊκής Επιτροπής, της 6ης Μαΐου 2003, σχετικά με τον ορισμό των πολύ μικρών, των μικρών και των μεσαίων επιχειρήσεων*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/TXT/?uri=CELEX:32003H0361>.
- Ευρωπαϊκή Επιτροπή, (1994), *Σύσταση της Επιτροπής της 7ης Δεκεμβρίου 1994 περί της μεταβίβασης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, 94/1 069/ΕΚ*, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EL/ALL/?uri=CELEX:31994H1069>.
- ΙΟΒΕ, (2022), *Ετήσια Έκθεση Επιχειρηματικότητας 2020–2021: Ήπιες οι πρώτες επιδράσεις της πανδημίας στη νέα επιχειρηματικότητα*, Αθήνα.
- ΙΟΒΕ, (2018), *Ετήσια Έκθεση Επιχειρηματικότητας 2017–2018: Λιγότερα νέα εγχειρήματα, βελτίωση στις προοπτικές απασχόλησης*, Αθήνα.
- Κεφαλάς, Α. & Γεωργίου, Χ. (2013), *Η διαδικασία της διαδοχής στις οικογενειακές επιχειρήσεις*, εκδόσεις Economía Publishing.
- Κόκκος, Α. (2005), *Εκπαίδευση Ενηλίκων. Ανιχνεύοντας το Πεδίο*, Αθήνα, Μεταίχμιο.

- Mazuccato, M. (2013), *Το Επιχειρηματικό Κράτος. Ανατρέποντας Μύθους*, εκδόσεις Κριτική, Αθήνα.
- Μπότσιου, Κ. (2015), *Η απόφαση για Σύνδεση με την ΕΟΚ*, Καθημερινή, 21/6.
- Παπαληγούρας, Π. (2010), *Η Συμφωνία Σύνδεσης της Ελλάδας με την ΕΟΚ (1962) σε Τετράδια Κοινοβουλευτικού Ελέγχου*, εκδόσεις Ιδρύματος της Βουλής των Ελλήνων, Αθήνα.
- Υπουργείο Ανάπτυξης και Επενδύσεων (ΥπΑνΕπ) (2020), *Μελέτη Καταγραφής Βασικών Χαρακτηριστικών και Ανάλυση Ισχυρών - Αδύναμων Σημείων, Ευκαιριών - Προκλήσεων και Απειλών για Παραγωγικό Τομέα με στόχο τη διαμόρφωση της Εθνικής Στρατηγικής Έξυπνης Εξειδίκευσης*, Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας, Νοέμβριος 2020 , έκδοση 1.0, σελ. 56.
- Υπουργείο Ανάπτυξης και Επενδύσεων (ΥπΑνΕπ), (2021), *Action plan, Success Road, Interreg Europe 2014-2020*, [https://projects2014-2020.interregeurope.eu/fileadmin/user\\_upload/tx\\_tenvprojects/library/file\\_1658840798.pdf](https://projects2014-2020.interregeurope.eu/fileadmin/user_upload/tx_tenvprojects/library/file_1658840798.pdf).
- Υπουργείο Ανάπτυξης και Επενδύσεων (ΥπΑνΕπ), (2022α), *Π.Β1: Εφαρμογή της έρευνας - Πρωτογενείς έρευνες. Μελέτη για τη χαρτογράφηση του τομέα της Χειροτεχνίας Καλλιτεχνικής Βιοτεχνίας ανά κλάδο*, Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας, [https://www.ggb.gr/el/sme\\_observatory/map\\_handcraft\\_smes](https://www.ggb.gr/el/sme_observatory/map_handcraft_smes).
- Υπουργείο Ανάπτυξης και Επενδύσεων (ΥπΑνΕπ), (2022β), *Π.Β.4: Συμπεράσματα -Σύνοψη, Μελέτη για τη χαρτογράφηση του τομέα της Χειροτεχνίας Καλλιτεχνικής Βιοτεχνίας ανά κλάδο*, Γενική Γραμματεία Βιομηχανίας, [https://www.ggb.gr/el/sme\\_observatory/map\\_handcraft\\_smes](https://www.ggb.gr/el/sme_observatory/map_handcraft_smes).





Έτος Ίδρυσης 2006

**ΙΜΕ ΓΣΕΒΕΕ**

Ινστιτούτο Μικρών Επιχειρήσεων  
ΓΣΕΒΕΕ

imegsevee.gr

#### Αθήνα

Αριστοτέλους 46, 104 33  
210-8846852  
info@imegsevee.gr

#### Θεσσαλονίκη

Κωλέττη 24, 54627  
2310-545967, 2310-500581  
thessaloniki@imegsevee.gr

#### Πάτρα

Πανεπιστημίου 170, 264 43  
2610-438557  
patra@imegsevee.gr

#### Ηράκλειο

Βασιλείου Πατρικίου 11, 71409  
2810-361040, 2810-361080  
iraklio@imegsevee.gr

#### Λάρισα

Καστοριάς 2α, 41335  
2410-579876-7  
larisa@imegsevee.gr

#### Ιωάννινα

Σταύρου Νιάρχου 94, 45500  
26510-44727  
ioannina@imegsevee.gr

Το παρόν ενημερωτικό σημείωμα εκπονήθηκε στο πλαίσιο του Υποέργου 1: «Μηχανισμός μελέτης και ανάλυσης οικονομικού περιβάλλοντος λειτουργίας μικρομεσαίων επιχειρήσεων» της Πράξης «Παρεμβάσεις της ΓΣΕΒΕΕ για τη συστηματική παρακολούθηση και πρόγνωση αλλαγών του παραγωγικού και επιχειρηματικού περιβάλλοντος των μικρομεσαίων επιχειρήσεων» με κωδικό ΟΠΣ 5003864, του Επιχειρησιακού Προγράμματος Ανταγωνιστικότητα, Επιχειρηματικότητα και Καινοτομία (ΕΠΑΝΕΚ)»



Ευρωπαϊκή Ένωση  
Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Ταμείο



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ  
ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ  
ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΑΙ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ  
ΕΙΔΙΚΗ ΓΡΑΜΜΑΤΕΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ  
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΕΤΠΑ & ΤΣ  
ΕΙΔΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΕΠΑΝΕΚ

ΕΠΑΝΕΚ 2014-2020  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ  
ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΙΚΟΤΗΤΑ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ  
ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ



ΕΣΠΑ  
2014-2020  
ανάπτυξη - εργασία - αλληλεγγύη

Με τη συγχρηματοδότηση της Ελλάδας και της Ευρωπαϊκής Ένωσης