

## Περί καινοτομίας πολύ μικρών, μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων στην Ελλάδα και Γερμανία - On the INNOvativeness of Micro, Small, and Medium Sized Enterprises in Greece and Germany

### Policy Brief

### Παραδοτέο για την ενότητα εργασίας WPIV: Fast growing firms

#### Στόχος της έρευνας

Ο εντοπισμός των κινητήριων δυνάμεων για την ανάδειξη επιχειρήσεων ταχείας ανάπτυξης σε οικονομίες που έχουν πληγεί από την οικονομική κρίση, όπως είναι η περίπτωση της Ελλάδας, δίνοντας ιδιαίτερη έμφαση στο ρόλο που διαδραματίζουν η εταιρική στρατηγική (συγχωνεύσεις & εξαγορές, διακλαδική επέκταση, διεθνής γεωγραφική διασπορά), οι ικανότητες έρευνας και ανάπτυξης (τμήμα E&A, συμμετοχή σε ερευνητικές συνεργασίες) και το ανθρώπινο κεφάλαιο (εκπαιδευτικό επίπεδο, προγράμματα κατάρτισης των απασχολούμενων).

#### Επιστημονική προσέγγιση / Μεθοδολογία

Τα δεδομένα αφορούν 1500 ελληνικές επιχειρήσεις που συμμετείχαν σε δύο έρευνες πεδίου το 2011 και το 2013.

Πραγματοποιήθηκαν περιγραφικές αναλύσεις για τον ορισμό και τη σύνθεση των επιχειρήσεων ταχείας ανάπτυξης για διαφορετικά μέτρα μεγέθους (πωλήσεις, αριθμός απασχολούμενων) και για διαφορετικούς τρόπους μέτρησης της μεγέθυνσης (σχετική μεγέθυνση, απόλυτη μεγέθυνση), δίνοντας επίσης έμφαση στη κατανομή του μεγέθους των επιχειρήσεων ταχείας ανάπτυξης .

Στο δείγμα μας και ακολουθώντας τους ορισμούς της βιβλιογραφίας για να χαρακτηριστεί μια επιχείρηση ως ταχείας ανάπτυξης θα πρέπει να βρίσκεται στο ανώτερο 10% της κατανομής της μεγέθυνσης των επιχειρήσεων.

Πραγματοποιήθηκαν αναλύσεις με τη χρήση οικονομετρικών μεθόδων (probit regressions) προκειμένου να εντοπισθούν οι

παράγοντες εντός του εσωτερικού περιβάλλοντος των επιχειρήσεων (π.χ. εταιρική στρατηγική, ικανότητες έρευνας και ανάπτυξης, διαχείριση ανθρώπινων πόρων) που συμβάλλουν στην ανάδειξη των επιχειρήσεων ταχείας ανάπτυξης στην Ελλάδα στο αποκορύφωμα της οικονομικής κρίσης (περίοδος 2011-2013).

## Νέα γνώση / πρωτοτυπία / συμβολή της έρευνας

Στο πλαίσιο των τυπικών προγραμμάτων αναπτυξιακής πολιτικής έχει καταγραφεί πως για έναν μεγάλο αριθμό χωρών, που έχουν βυθιστεί σε οικονομική ύφεση, η υποστήριξη και η τόνωση της επιχειρηματικότητας με την αύξηση απλά του αριθμού των νεοσύστατων επιχειρήσεων είναι ένας από τους βασικούς στόχους που έχουν τεθεί (Audretsch et al. 2006). Εντούτοις, η πρόσφατη οικονομική κρίση υπογράμμισε την ανάγκη όχι μόνο για τη δημιουργία μιας μεγάλης ποσότητας επιχειρηματικών προσπαθειών σε μια οικονομία, αλλά και την ενθάρρυνση δημιουργίας κάποιων ειδικών-ποιοτικών-φιλόδοξων επιχειρηματικών εγχειρημάτων που θα μπορούσαν να καταστούν βιώσιμα, ακόμα και κάτω από αντίξοες οικονομικές συνθήκες ενισχύοντας την ανάπτυξη και την απασχόληση.

Ο Shane (2009) έχει επισημάνει πως το να δημιουργεί κανείς απλά τυπικές νεοσύστατες επιχειρήσεις δεν αποτελεί βιώσιμη λύση για την ενίσχυση της οικονομικής ανάπτυξης και τη δημιουργία θέσεων εργασίας. Επίσης, ο ίδιος προσθέτει πως είναι προτιμότερο και απαραίτητο ταυτόχρονα οι φορείς διαμόρφωσης πολιτικής να επικεντρωθούν στην υποστήριξη εκείνου του υποσυνόλου επιχειρήσεων που χαρακτηρίζονται από αναπτυξιακή δυναμική, αντί να επιδοτούν τη δημιουργία μιας τυπικής επιχειρηματικής μονάδας με χαμηλή προστιθέμενη αξία.

Και τούτο διότι, όπως ο ίδιος ο Shane (2009) αποδεικνύει, είναι πιο ωφέλιμο σε μια οικονομία να λειτουργούν μία κρίσιμη μάζα επιχειρήσεων υψηλής ανάπτυξης σε σχέση με έναν πολύ μεγάλο αριθμό τυπικών νεοσύστατων επιχειρήσεων. Πράγματι, επιβεβαιώνεται από διάφορες εμπειρικές μελέτες που έχουν πραγματοποιηθεί πρόσφατα σε διεθνές επίπεδο, πως η ποιοτική επιχειρηματικότητα με επιχειρήσεις ταχείας ανάπτυξης είναι πιθανό να είναι πιο ανθεκτική σε υφεσιακούς οικονομικούς κύκλους, αποτελώντας ταυτόχρονα μια σημαντική κινητήρια δύναμη για την οικονομική ανάπτυξη (Fritsch και Schroeter 2009, 2010, Autio και Acs 2010, Henrekson και Johansson

2010).

Ωστόσο, η σχετική βιβλιογραφία είναι μάλλον φτωχή σε ότι αφορά τον εντοπισμό των προσδιοριστικών παραγόντων αυτής της πιο ποιοτικής επιχειρηματικότητας, ειδικά μάλιστα σε ένα περιβάλλον οικονομικής κρίσης. Η περίπτωση της Ελλάδας αποτελεί εκ των πραγμάτων μία μοναδική περίπτωση (case study) οικονομίας που μετά από μια παρατεταμένη περίοδο μεγέθυνσης αντιμετώπισε μία οξεία συρρίκνωση του ΑΕΠ, για μια επίσης μακρά περίοδο. Στη συγκεκριμένη έρευνα έγινε προσπάθεια να καλυφθεί αυτό το κενό εστιάζοντας σε ένα βασικό ποιοτικό χαρακτηριστικό της επιχειρηματικότητας και συγκεκριμένα στις κινητήριες δυνάμεις για την ανάδειξη επιχειρήσεων ταχείας ανάπτυξης αναπτυξιακή δυναμική των επιχειρηματιών αρχικών σταδίων σε όρους θέσεων εργασίας. Επίσης, δίνονται κάποιες κατευθύνσεις πολιτικής παρέμβασης που θεωρούμε ότι τροφοδοτούν το σχετικό διάλογο για τις δημόσιες πολιτικές για την επιχειρηματικότητα και υπό όρους συνεισφέρουν στο σχεδιασμό συνολικά μιας αναπτυξιακής πολιτικής για τη χώρα.

## **Βασικά μηνύματα για φορείς διαμόρφωσης πολιτικής και επιχειρήσεις**

Δεδομένου ότι είναι δύσκολο να εντοπιστούν εκ των προτέρων επιχειρήσεις που μπορούν να πετύχουν υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης (οι λεγόμενες «γαζέλες»), θα πρέπει ο σχεδιασμός των σχετικών παρεμβάσεων πολιτικής να βασίζεται στον a priori εντοπισμό των επιχειρηματιών με αναπτυξιακές φιλοδοξίες, καθώς επίσης και στην υποστήριξη από τα πρώτα στάδια ζωής των νεοσύστατων επιχειρήσεων με αναπτυξιακή προοπτική (Stam et al. 2009). Στον αντίποδα, η «επιδότηση» της αυτοαπασχόλησης χωρίς ποιοτικά κριτήρια (π.χ. βαθμός καινοτομικότητας, εξωστρέφειας κλπ.) και της επιχειρηματικότητας ανάγκης που χαρακτηρίζεται ταυτόχρονα από χαμηλές αναπτυξιακές προοπτικές είναι πιθανό να αποδειχθεί ως μια αναποτελεσματική πολιτική (Stam et al. 2009, Bosma και Schutjens 2009).

Συγκεκριμένα, η ομάδα των επιχειρήσεων ταχείας ανάπτυξης σε όρους απασχολούμενων αποτελείται από επιχειρήσεις που έχουν αναπτυχθεί κατά την εξεταζόμενη περίοδο (2011-2013) τουλάχιστον κατά 37% βάσει του σχετικού δείκτη ή έχουν δημιουργήσει τουλάχιστον 20 θέσεις εργασίας βάσει του απόλυτου δείκτη. Αναφορικά, με το γκρουπ των επιχειρήσεων ταχείας ανάπτυξης σε όρους πωλήσεων αυτό περιλαμβάνεται από επιχειρήσεις που αύξησαν τον κύκλο εργασιών τους κατά 27% με βάση τον σχετικό δείκτη ή κατά 2.825.589 ευρώ με βάση τον απόλυτο δείκτη. Από την άλλη πλευρά, είναι

ενδιαφέρον να σημειωθεί ότι το χαμηλότερο 10% της κατανομής αναφέρεται σε επιχειρήσεις που έχουν μειώσει τον αριθμό των απασχολούμενων τους κατά τουλάχιστον 75% με βάση τον σχετικό δείκτη ή από επιχειρήσεις που έχουν καταστρέψει τουλάχιστον 40 θέσεις εργασίας στην υπό εξέταση περίοδο (από το 2011 έως το 2013).

Τα βασικά ευρήματα από την έρευνα φανερώνουν ότι οι ελληνικές επιχειρήσεις που υιοθετούν μια στρατηγική διεθνούς γεωγραφικής διασποράς παρουσιάζουν σημαντικά υψηλότερη πιθανότητα να αναπτυχθούν γρήγορα ανεξάρτητα από το μέτρο μεγέθυνσης που έχει χρησιμοποιηθεί (απόλυτα και σχετικά μέτρα μεγέθυνσης σε όρους απασχολούμενων και πωλήσεων). Το παραχώδες οικονομικό περιβάλλον μπορεί να διαδραματίσει σημαντικό ρόλο, δεδομένου ότι είναι πιθανό οι επιχειρήσεις υψηλής ποιότητας να επιδιώκουν εντατικά τις διασυνοριακές στρατηγικές ως έναν τρόπο ανάπτυξης, ιδίως σε περιόδους οικονομικής κρίσης. Αυτό το ισχυρό και εξαιρετικά σημαντικό εύρημα μπορεί να έχει ενδιαφέρουσες προεκτάσεις σε επίπεδο χάραξης πολιτικής, επισημαίνοντας την ανάγκη στήριξης και διευκόλυνσης της εξαγωγικής δραστηριότητας των επιχειρήσεων, ιδίως σε μικρές οικονομίες όπως η Ελλάδα, για παράδειγμα, με την παροχή φορολογικών κινήτρων, τον περιορισμό των γραφειοκρατικών εμποδίων που συνοδεύουν την εξαγωγική δραστηριότητα (σε όρους κόστους, χρόνου και εγγράφων) και με τη συμμετοχή σε εμπορικές εκθέσεις κλπ.

Επιπλέον, η διακλαδική επέκταση (δηλ. η είσοδος και δραστηριοποίηση των επιχειρήσεων σε διαφορετικές αγορές προϊόντων) και η αξιοποίηση των ικανοτήτων E&A φαίνεται να είναι κρίσιμη για τις επιχειρήσεις ταχείας ανάπτυξης μικρότερου μεγέθους όταν ως μέτρο μεγέθυνσης χρησιμοποιείται η απόλυτη σχετική μεγέθυνση της απασχόλησης. Οι επιχειρήσεις ταχείας ανάπτυξης με μικρό μέγεθος φαίνεται πως σε περιόδους οικονομικής κρίσης εντείνουν τις δραστηριότητές τους στο πεδίο της E&A και στρέφονται στη διακλαδική επέκταση ως στρατηγική επιβίωσης και αύξησης των απασχολούμενων τους προκειμένου να αντισταθμίσουν την αβεβαιότητα και τον αυξημένο κίνδυνο που ενδεχομένως αντιμετωπίζει η βασική τους δραστηριότητα.

Στον αντίποδα, με βάση τον δείκτη απόλυτης μεγέθυνσης της απασχόλησης, προκύπτουν εμπειρικές ενδείξεις ότι οι μεγάλοι μεγέθους επιχειρήσεις ταχείας ανάπτυξης είναι σε θέση να αυξήσουν σημαντικά το εργατικό τους δυναμικό όχι μόνο μέσω της διεθνοποιημένης γεωγραφικής διασποράς αλλά και μέσω συγχωνεύσεων και εξαγορών άλλων επιχειρήσεων οι οποίες

κατέχουν πολύτιμους και μη-αντιγράψιμους πόρους, σε μια προσπάθεια να καλυφθούν οι σχετικές ελλείψεις πόρων που ενδέχεται να αντιμετωπίζουν. Αυτές οι στρατηγικές κινήσεις είναι πιθανώς ευκολότερες για τις μεγάλες και οικονομικά εύρωστες επιχειρήσεις καθώς φαίνεται να συνειδητοποιούν πως κάτω υπό αντίξοες οικονομικές συνθήκες εμφανίζονται ευκαιρίες για την εξαγορά άλλων ευάλωτων επιχειρήσεων.

Επίσης, τα ευρήματα της έρευνας δείχνουν ότι οι επιχειρήσεις υψηλής ανάπτυξης με μεγάλο μέγεθος μπορεί να επιλέξουν την πρόσληψη προσωπικού χαμηλής εξειδίκευσης και να επενδύσουν στην κατάρτιση των απασχολούμενων τους, προκειμένου να βελτιωθούν οι γνώσεις και οι δεξιότητές τους. Ωστόσο, η πρακτική αυτή πρόσληψης ατόμων χαμηλού εκπαιδευτικού επιπέδου που συνεπάγεται χαμηλό κόστος μισθοδοσίας και η κατάρτισή τους εντός της επιχείρησης δεν εφαρμόζεται από τις επιχειρήσεις υψηλής ανάπτυξης σε όρους πωλήσεων (που ορίζονται είτε με απόλυτο είτε με σχετικό δείκτη μεγέθυνσης), καθώς φαίνεται πως προτιμούν την πρόσληψη ατόμων που έχουν στην κατοχή τους μεταπτυχιακό ή διδακτορικό δίπλωμα. Τέλος, οι ερευνητικές συνεργασίες φαίνεται να παρεμποδίζουν την επίτευξη υψηλών πωλήσεων σε αυτές τις επιχειρήσεις, πιθανώς λόγω της πολυπλοκότητας και του κόστους αναζήτησης, συντονισμού και συναλλαγής που χαρακτηρίζει τη διαδικασία σύναψης ερευνητικών συνεργασιών.

Σε ό,τι αφορά τις προεκτάσεις που μπορεί να υπάρχουν από τα αποτελέσματα της έρευνας για τους managers των ελληνικών επιχειρήσεων, θα μπορούσαμε να επισημάνουμε ένα πρόβλημα που είναι μάλλον κοινό σε μικρού μεγέθους οικονομίες ή / και σε οικονομίες που πλήττονται από υφεσιακούς κύκλους. Η προσπάθεια ανάπτυξης των επιχειρήσεων μέσω της διεθνοποιημένης γεωγραφικής διασποράς δεν αποτελεί απλά μια αμυντική στρατηγική όταν οι εσωτερικές αγορές δεν μπορούν να δημιουργήσουν μεγαλύτερη ζήτηση. Είναι μάλλον η κατάλληλη στρατηγική που πρέπει να ακολουθήσουν οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται σε ένα εγχώριο παραχώδες μακροοικονομικό και χρηματοοικονομικό, προκειμένου να αυξήσουν την πιθανότητα όχι μόνο για να επιβιώσουν αλλά και να διατηρήσουν μια πορεία βιώσιμης ανάπτυξης. Έτσι, η αξιοποίηση των οικονομιών κλίμακας που επιτρέπουν η διεθνοποίηση και η επένδυση σε εκείνους τους πόρους που μπορούν να υποστηρίξουν τη διεύρυνση και επέκταση σε διαφοροποιημένες γεωγραφικές αγορές μπορεί να αποτελέσουν έναν επιτυχημένο στρατηγικό τρόπο ανάπτυξης για τις επιχειρήσεις των οικονομιών που έχουν βυθιστεί σε παρατεταμένη οικονομική ύφεση.

# INNOMSME

*data collaboration platform for MSMEs*