

1

Ο ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ: ΕΝΝΟΙΕΣ ΚΑΙ ΑΠΟΔΕΙΚΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ



Οι μαθησιακοί στόχοι

Ο Επιχειρηματίας

Η Επιχειρηματική Προσωπικότητα

Κοινωνικο-συμπεριφορικές Προσεγγίσεις

Συμπεράσματα

Ερωτήσεις Επανάληψης

Προτεινόμενες Εργασίες

Βιβλιογραφία

Προτεινόμενη Μελέτη

Ποιοι οι μαθησιακοί στόχοι του συγκεκριμένου κεφαλαίου

Στο τέλος του Κεφαλαίου αυτού θα υπάρχει η δυνατότητα να γίνει:

- ▶ περιγραφή των κυριότερων θεωριών και εννοιών για τον επιχειρηματία.
- ▶ σύγκριση των διαφόρων θεωριών για το ρόλο του επιχειρηματία.
- ▶ περιγραφή της διαδικασίας της επιχειρηματικότητας και συζήτηση των παραγόντων που επηρεάζουν αυτή τη διαδικασία.
- ▶ περιγραφή μερικών από τα προβλήματα και τους περιορισμούς της έρευνας για την προσωπικότητα του επιχειρηματία.
- ▶ συζήτηση των κοινωνικών και των περιβαλλοντικών παραγόντων που επηρεάζουν την έκταση της επιχειρηματικής δραστηριότητας.
- ▶ περιγραφή του ρόλου του επιχειρηματικού κεφαλαίου στη διαδικασία της επιχειρηματικότητας.
- ▶ σύγκριση των χαρακτηριστικών δύο νεοφυών (start-up) επιχειρήσεων από μία Μελέτη Περίπτωσης.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

- ▶ Τι είναι αυτό που χαρακτηρίζει έναν επιχειρηματία ή έναν ιδιοκτήτη μιας μικρής επιχείρησης;
- ▶ Ο επιχειρηματίας είναι διαφορετικός από τους άλλους ανθρώπους ή μπορεί οποιοσδήποτε να γίνει επιχειρηματίας όταν του δοθούν επαρκείς πόροι;
- ▶ Μπορεί οποιοσδήποτε να ιδρύσει μια επιχείρηση ή χρειάζεται να έχει ειδικές δεξιότητες και χαρακτηριστικά;

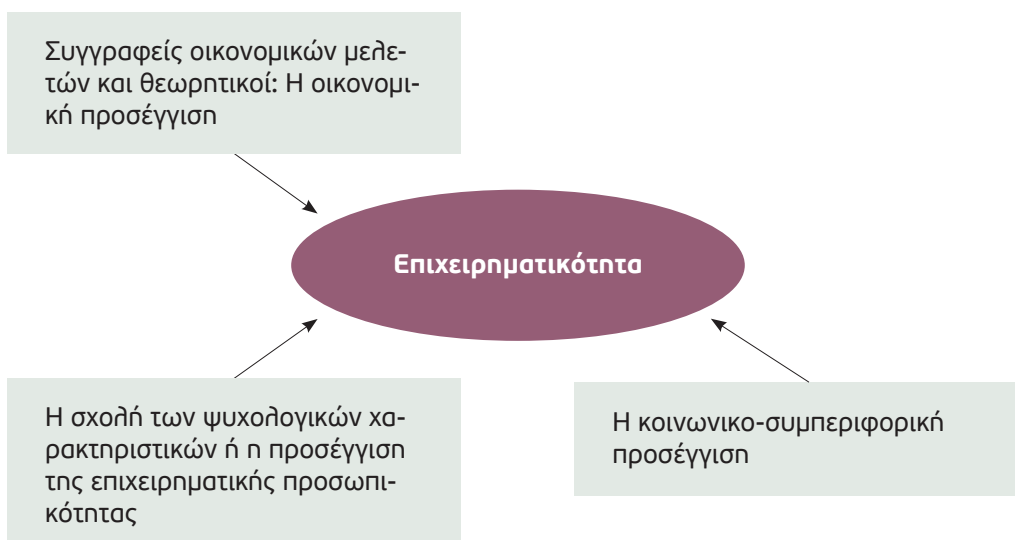
Αυτά είναι ερωτήματα που εδώ και αρκετά χρόνια απασχολούν τους ερευνητές και τους θεωρητικούς. Και πραγματικά οι θεωρίες για το τι είναι αυτό που κάνει κάποιον επιχειρηματία χρονολογούνται από τα πρώτα στάδια της Βιομηχανικής Επανάστασης. Στη συνέχεια θα επιχειρηθεί να δοθούν απαντήσεις σε μερικά από αυτά τα ερωτήματα, όταν θα εξετασθούν οι παράγοντες που μπορούν να ενθαρρύνουν την επιτυχημένη δημιουργία μιας νέας επιχείρησης και την επιχειρηματική επιτυχία. Επίσης θα παρουσιασθεί το πρώτο μέρος μιας επιχειρηματικής Μελέτης Περίπτωσης για το Skype, που εξετάζει τα χαρακτηριστικά δύο νεοεμφανιζόμενων επιχειρηματιών: του Niklas Zennstrom και του Janus Friis.

Όμως, είναι περισσότερο χρήσιμο να παρουσιαστεί πρώτα η συνεισφορά των σημαντικότερων θεωρητικών της επιχειρηματικότητας, για να μπορέσουν να γίνουν κατανοητά τα χαρακτηριστικά, οι ιδιότητες και οι παράγοντες που εντόπισαν οι ερευνητές στον σύγχρονο επιχειρηματία. Αργότερα θα τεθούν πολλά ερωτήματα για τα χαρακτηριστικά του επιχειρηματία. Για παράδειγμα, μπορεί να είναι προτιμότερο να εστιασθεί η προσοχή μας στις δεξιότητες και τις ικανότητες του μάντζεμεντ που απαιτείται να διαθέτουν οι ιδιοκτήτες επιχειρήσεων.

Στο Κεφάλαιο αυτό θα εξετασθούν τρεις προσεγγίσεις της επιχειρηματικότητας, που απεικονίζονται στο Σχήμα 1.1. Οι τρεις προσεγγίσεις που φαίνονται στο Σχήμα 1.1 συνδέονται με τις παρακάτω πηγές:

- ▶ Οι συνεισφορές των συγγραφέων οικονομικών μελετών και των θεωρητικών για το ρόλο του επιχειρηματία στην οικονομική ανάπτυξη και η εφαρμογή της οικονομικής θεωρίας.
- ▶ Η προσέγγιση της ψυχολογικής ιδιότητας για τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας του επιχειρηματία.
- ▶ Μία κοινωνικο-συμπεριφορική προσέγγιση, η οποία τονίζει την επιρροή του κοινωνικού και πολιτισμικού περιβάλλοντος αλλά και τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας.

Στο Κεφάλαιο αυτό θα εξετασθεί καθεμία από αυτές τις προσεγγίσεις, ενώ μπορεί κάποιος να ισχυριστεί ότι και οι τρεις προσεγγίσεις έχουν κάτι να συνεισφέρουν στην κατανόηση της επιχειρηματικής διαδικασίας. Όμως, θα διαπιστωθεί ότι η αξία των ψυχολογικών γνωρισμάτων και των κοινωνικών προσεγγίσεων είναι αμφισβητούμενη. Πράγματι, υπάρχουν κάποιες διαφωνίες για το κατά πόσο μπορεί τελικά να εντοπισθούν τα ‘επιχειρηματικά’ γνωρίσματα ή τα επιχειρηματικά χαρακτηριστικά.



Σχήμα 1.1: Οι προσεγγίσεις της επιχειρηματικότητας

Υπάρχουν πολλοί συγγραφείς που έχουν συνεισφέρει σε θεωρίες σχετικά με τον επιχειρηματία, αλλά το βιβλίο αυτό επαρκεί για να μελετηθούν μόνο οι πλέον σημαντικές συνεισφορές. Για μια εκτενή ανάλυση των άλλων θεωριών και συνεισφορών, ο φοιτητής καλό θα ήταν να συμβουλευτεί την προτεινόμενη μελέτη στο τέλος αυτού του Κεφαλαίου.

Ο ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΑΣ

Στη συμβατική οικονομική θεωρία ο όρος ‘επιχειρηματίας’ γίνεται αισθητός μόνο λόγω της απουσίας του. Στη βασική ή τη νεοκλασική οικονομική θεωρία ως επιχειρηματίας θεωρείται αυτός που συντονίζει διαφορετικούς συντελεστές παραγωγής, αλλά ο ρόλος αυτός θεωρείται ως

μη σημαντικός. Ο επιχειρηματίας ταυτίζεται με τον καπιταλιστή εργοδότη, τον ιδιοκτήτη-μάντζερ, ο οποίος διαθέτει τον πλούτο για να μπορέσει να υπάρξει παραγωγή, αλλά δεν διαθέτει κάποιο άλλο ιδιαίτερο χαρακτηριστικό. Ο επιχειρηματίας, αν τελικά αναγνωριστεί η δράση του, είναι ένα άτομο που αναλαμβάνει κινδύνους και η ανταμοιβή του είναι ότι μπορεί να αποκομίσει κέρδη. Αξίζει να σημειωθεί ότι ο κύριος όγκος της συμβατικής οικονομικής θεωρίας αναπτύχθηκε χωρίς να υπάρχει χώρος για τον επιχειρηματία, αλλά παρόλα αυτά υπάρχουν συγγραφείς που συνέβαλαν στην ανάπτυξη των απόψεων σχετικά με το ρόλο και την έννοια του επιχειρηματία.

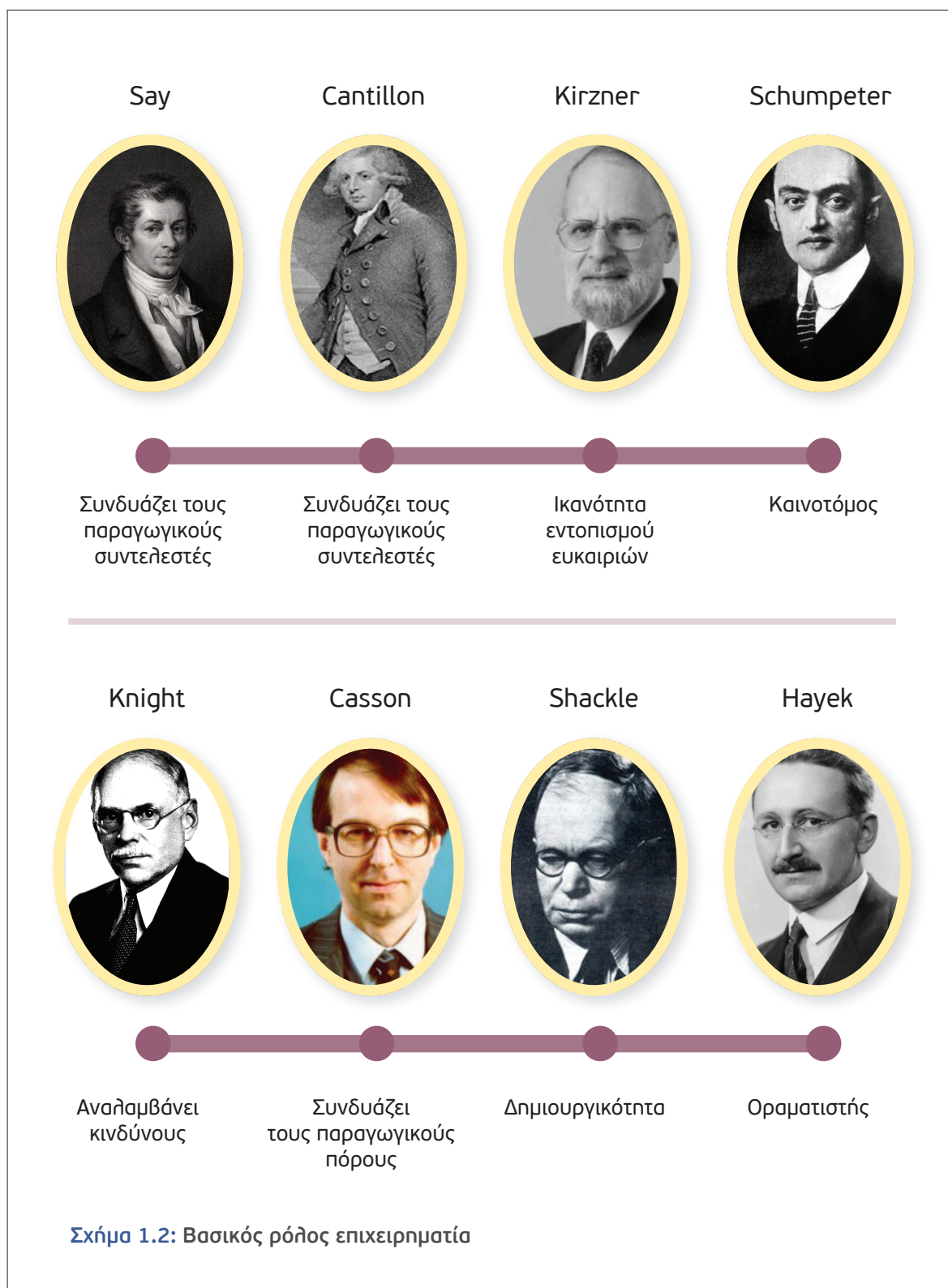
Η ιδέα ότι ο επιχειρηματίας έχει κάποιο σημαντικό ρόλο στην οικονομική ανάπτυξη αναπτύχθηκε από συγγραφείς που δεν ανήκουν στη βασική οικονομική σκέψη. Η συνεισφορά τους πλέον κατέχει μία σημαντική θέση, αλλά σχετικά πρόσφατα αναγνωρίστηκε η σπουδαιότητα αυτής της συνεισφοράς. Καθώς η προσοχή έχει εστιαστεί στη σπουδαιότητα των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων (μΜΕ, small and medium-sized enterprise – SME) στην οικονομική ανάπτυξη και τη δημιουργία θέσεων εργασίας, ακόμη μεγαλύτερη προσοχή έχει δοθεί και στις θεωρίες που αφορούν στην επιχειρηματική δραστηριότητα. Στη συνέχεια θα εξεταστούν οι πιο σημαντικές από αυτές τις θεωρίες που είναι σήμερα γενικά αποδεκτές. Οι θεωρίες αυτές παρουσιάζονται συνοπτικά στον Πίνακα 1.1 σύμφωνα με τα βασικά χαρακτηριστικά τους.

Ο όρος ‘επιχειρηματίας’ έχει γαλλικές ρίζες και σημαίνει ‘μεσάζοντας’. Υπάρχουν κάποιοι σημαντικοί Γάλλοι συγγραφείς που συνεισέφεραν τις απόψεις τους για το ρόλο του επιχειρηματία. Οι σημαντικότεροι από αυτούς είναι ο Cantillon και ο Say.

- ▶ Ο Cantillon ήταν ο πρώτος που αναγνώρισε τον κρίσιμο ρόλο του επιχειρηματία στην οικονομική ανάπτυξη, που βασίστηκε στα ατομικά δικαιώματα ιδιοκτησίας. Από τις τρεις κοινωνικές τάξεις που αναγνώριζε ο Cantillon, οι επιχειρηματίες ήταν η σημαντική τάξη και ήταν αυτοί που έπαιζαν κεντρικό ρόλο στην οικονομία. Οι άλλες δύο τάξεις ήταν οι ιδιοκτήτες γης και οι εργάτες.

Συγγραφέας	Βασικός ρόλος του επιχειρηματία	Επιπρόσθετη συμβολή
Say	Συνδυάζει τους παραγωγικούς συντελεστές	Καταλύτης οικονομικής αλλαγής
Cantillon	Συνδυάζει τους παραγωγικούς συντελεστές	Καταλύτης οικονομικής αλλαγής
Kirzner	Ικανότητα εντοπισμού των ευκαιριών	Η σημαντικότερη ικανότητα του επιχειρηματία είναι η ‘δημιουργική’ εγρήγορσή του
Schumpeter	Καινοτόμος	Ο επιχειρηματίας ως ‘ήρωική’ μορφή
Knight	Αναλαμβάνει κινδύνους	Το κέρδος είναι η ανταμοιβή για την ανάληψη κινδύνου
Casson	Συνδυάζει τους παραγωγικούς πόρους	Βασική επιρροή του περιβάλλοντος
Shackle	Δημιουργικότητα	Η αβεβαιότητα δημιουργεί ευκαιρίες για κέρδος
Hayek	Οραματιστής	Αναγνώριση ευκαιριών μέσω της γνώσης

Πίνακας 1.1: Βασικές συνεισφορές συγγραφέων οικονομικών κειμένων για τον ρόλο του επιχειρηματία



- Και ο Say ανέδειξε τον επιχειρηματία σε άξονα της οικονομίας και καταλύτη για την οικονομική αλλαγή και ανάπτυξη. Ο επιχειρηματίας παρείχε μία εμπορική διάσταση στους τρεις συντελεστές της παραγωγής. Με αυτό τον τρόπο επιχειρηματίας θα μπορούσε να θεωρηθεί το άτομο που είναι διατεθειμένο να αναλάβει τον κίνδυνο να συγκεντρώσει και να συνδυάσει τους διάφορους συντελεστές παραγωγής.

Παράλληλα και ο Cantillon και ο Say ανήκαν σε μια γαλλική σχολή σκέψης, τους ‘Φυσιοκράτες’ (physiocrats), που ονομάζονταν έτσι λόγω του φυσικού χαρακτήρα της αγροτικής οικονομίας που κυριαρχούσε στον τρόπο σκέψης τους. Ίσως εξαιτίας αυτής της άποψης οι εξελίξεις στην έννοια του επιχειρηματία δεν θεωρούνταν σχετικές με τη βιομηχανική οικονομία του 19ου αιώνα. Περισσότερο σύγχρονες αντιλήψεις για την έννοια του επιχειρηματία αναπτύχθηκαν πολύ αργότερα. Μερικές από αυτές τις αντιλήψεις αναπτύχθηκαν στα πλαίσια της ‘Αυστριακής Σχολής’ σκέψης (Austrian School of Thought). Όμως, αυτός ο όρος είναι τόσο ευρύς που δεν υπάρχει μία συγκεκριμένη άποψη για τον επιχειρηματία που να συνδέεται με αυτή τη σχολή. Το διαφορετικό είναι ότι ο επιχειρηματίας θεωρείται κρίσιμος για την οικονομική ανάπτυξη και καταλύτης για τη δυναμική αλλαγή. Στη συνέχεια θα παρουσιαστούν οι συγγραφείς της Αυστριακής Σχολής, που αποτελούν τη βάση μεγάλου τμήματος των σημερινών θεωριών για τον επιχειρηματία.

Ο Kirzner

Κατά τον Kirzner ο επιχειρηματίας είναι κάποιος που βρίσκεται σε *εγρήγορση* για να αξιοποιήσει επικερδείς ευκαιρίες συναλλαγής. Αναγνωρίζοντας τις πιθανότητες συναλλαγής, ο επιχειρηματίας μπορεί να ωφεληθεί ενεργώντας ως ‘μεσάζοντας’ που διευκολύνει την ολοκλήρωση της συναλλαγής. Ο επιχειρηματίας κατά τον Kirzner βρίσκεται σε εγρήγορση για τις ευκαιρίες πραγματοποίησης εμπορικών συναλλαγών. Είναι ικανός να εντοπίζει τους προμηθευτές και τους πελάτες και να ενεργεί ως μεσάζοντας. Να σημειωθεί ότι δεν χρειάζεται να κατέχει πόρους και ότι το κέρδος προκύπτει από τη λειτουργία της μεσολάβησης.

Οι πιθανότητες για επικερδείς συναλλαγές υπάρχουν λόγω της ατελούς γνώσης. Ο επιχειρηματίας διαθέτει επιπλέον γνώσεις, τις οποίες δεν διαθέτουν άλλοι, και αυτό του επιτρέπει να εκμεταλλευτεί τις επικερδείς ευκαιρίες. Οι πληροφορίες δεν έχουν κόστος. Δημιουργούνται όταν κάποιος εντοπίζει μια ευκαιρία η οποία μπορεί να ήταν πάντα διαθέσιμη. Συχνά μπορεί να φαίνεται προφανής η εν δυνάμει ευκαιρία, αφού προσφερθεί η υπηρεσία ή το προϊόν, αλλά συνεχίζει να χρειάζεται κάποιος με επιπρόσθετες γνώσεις για να αναγνωρίσει και να εκμεταλλευτεί την ευκαιρία αυτή.

Ο ρόλος της πληροφόρησης στην αγορά είναι σημαντικός για τον επιχειρηματία του Kirzner. Αυτή καθαυτή η συναλλαγή στην αγορά είναι μία επιχειρηματική διαδικασία, αλλά κάποιος μπορεί να επωφεληθούν από τη συναλλαγή επειδή στην αγορά υπάρχουν κενά πληροφόρησης. Από αυτή την άποψη ο επιχειρηματίας μπορεί να θεωρηθεί ως κάτι περισσότερο από έναν συναλλασσόμενο στην αγορά που εκμεταλλεύεται ευκαιρίες για να κάνει συναλλαγές. Όμως, για τον Kirzner ο επιχειρηματίας είναι κάποιος που συνεχίζει να είναι δημιουργικός. Η κατοχή επιπρόσθετων γνώσεων παρέχει ευκαιρίες για δημιουργικές ανακαλύψεις. Ωστόσο, σε αντίθεση με την άποψη του Schumpeter που θα περιγραφεί στη συνέχεια, οποιοσδήποτε θα μπορούσε να κατέχει τις επιπρόσθετες γνώσεις και να είναι σε εγρήγορση προκειμένου να αξιοποιήσει ευκαιρίες για συναλλαγή και εμπόριο.

Η άποψη του Kirzner μπορεί να συγκριθεί με τους επιχειρηματίες που ίδρυσαν το Skype στη

Μελέτη Περίπτωσης που αφορά στον επιχειρηματία και η οποία θα παρουσιαστεί σε αυτό το Κεφάλαιο.

Ο Schumpeter

Αντίθετα, ο επιχειρηματίας κατά τον Schumpeter είναι ένα ξεχωριστό άτομο. Παρόλο που ως συγγραφέας κατατάσσεται στην Αυστριακή Σχολή, οι απόψεις του για τη λειτουργία του επιχειρηματία είναι αρκετά διαφορετικές από του Kirzner.

Ο επιχειρηματίας κατά Schumpeter είναι κάποιος που καινοτομεί. Ο επιχειρηματίας επιφέρει την αλλαγή μέσα από την εισαγωγή νέων τεχνολογικών διαδικασιών ή προϊόντων. Για τον Kirzner, οποιοσδήποτε έχει τη δυνατότητα να είναι επιχειρηματίας και να λειτουργεί κάτω από προκαθορισμένους περιορισμούς της παραγωγής. Για τον Schumpeter, μόνο ορισμένα ασυνήθιστα άτομα έχουν την ικανότητα να είναι επιχειρηματίες και αυτοί προκαλούν ασυνήθιστα γεγονότα. Ο επιχειρηματίας κατά Schumpeter αλλάζει τις τεχνολογικές πιθανότητες, τροποποιεί τα συνηθισμένα με καινοτόμες δραστηριότητες και, συνεπώς, μετακινεί τους περιορισμούς της παραγωγής. Αναπτύσσει νέα τεχνολογία, ενώ ο επιχειρηματίας κατά τον Kirzner ασχολείται με τις ευκαιρίες που ανακύπτουν από τη νέα τεχνολογία.

Παρόλο που ο επιχειρηματίας είναι πάλι ένας σημαντικός καταλύτης για την οικονομική αλλαγή, ο επιχειρηματίας είναι ουσιαστικά προσωρινός για τον Schumpeter. Ο Schumpeter πρόβλεψε την απαξίωση της λειτουργίας του επιχειρηματία, δηλαδή ότι η τεχνολογική πρόοδος και η αλλαγή θα γίνεται από ομάδες εργατών και επιστημόνων που δραστηριοποιούνται μέσα σε μεγάλους οργανισμούς. Αυτό συμβαίνει, κατά τον Schumpeter, επειδή οι μεγάλες μονοπωλιακές επιχειρήσεις έχουν σαφή πλεονεκτήματα έναντι των μικρών επιχειρήσεων στην τεχνολογική διαδικασία.

Η άποψη ότι οι μεγάλες επιχειρήσεις είναι πιο πετυχημένες από τις μικρές επιχειρήσεις σε κλάδους που στηρίζονται στις νέες τεχνολογίες είναι πιο σωστό να αποδοθεί στον Galbraith. Όμως, η άποψη αυτή έχει καταλήξει να συνδεθεί με τον Schumpeter, παρόλο που αυτός ενδιαφερόταν περισσότερο για τα πλεονεκτήματα της μονοπωλιακής δομής της αγοράς παρά για το μέγεθος της επιχείρησης. Ο επιχειρηματίας της μικρής επιχείρησης αντιμετωπίζει σημαντικά μειονεκτήματα στην Έρευνα & Ανάπτυξη (R&D). Για παράδειγμα, η Έρευνα & Ανάπτυξη είναι δαπανηρή, έχει μακρούς χρόνους ανάπτυξης, οι χρηματοδότες θεωρούν ότι έχει υψηλό κίνδυνο, και οι ομάδες ερευνητών είναι ικανές να επωφεληθούν εκμεταλλευόμενοι η μία τις ιδέες της άλλης. Αν ο επιχειρηματίας είναι καινοτόμος, τότε αυτό το επιχείρημα υποδηλώνει ότι θα δυσκολευτούν να ιδρύσουν μία νέα μικρή επιχείρηση. Η τεχνολογική αλλαγή πραγματοποιείται από μεγάλες επιχειρήσεις. Ο επιχειρηματίας μπορεί να συνεχίσει να υπάρχει σε μεγάλες επιχειρήσεις και μερικές φορές χαρακτηρίζεται ως 'έσωτερικός διαχειριστής' (intrapreneur), δηλαδή ένα άτομο που μπορεί να ελέγχει τους πόρους και τις ομάδες και είναι σε θέση να αναλαμβάνει κινδύνους, να καινοτομεί και να επιχειρεί αλλαγές σε μεγάλες επιχειρήσεις (δείτε Κεφάλαιο 6, Εταιρική Επιχειρηματικότητα).

Η άποψη ότι ο επιχειρηματίας είναι κάποιος που είναι διαφορετικός, κάποιος που είναι καινοτόμος, είναι σημαντική. Μερικοί συγγραφείς έχουν προχωρήσει αυτή την άποψη για να διαχωρίσουν τους επιχειρηματίες (τους ιδιοκτήτες επιχειρήσεων που επιθυμούν να αναπτύξουν και να επεκτείνουν την επιχείρησή τους) από τους άλλους ιδιοκτήτες μικρών επιχειρήσεων που δεν φιλοδοξούν να επεκτείνουν την επιχείρησή τους ή απλώς επιθυμούν να παραμείνουν αυτοαπασχολούμενοι. Το βασικό χαρακτηριστικό διαφοροποίησης γι' αυτούς τους συγγραφείς είναι ότι

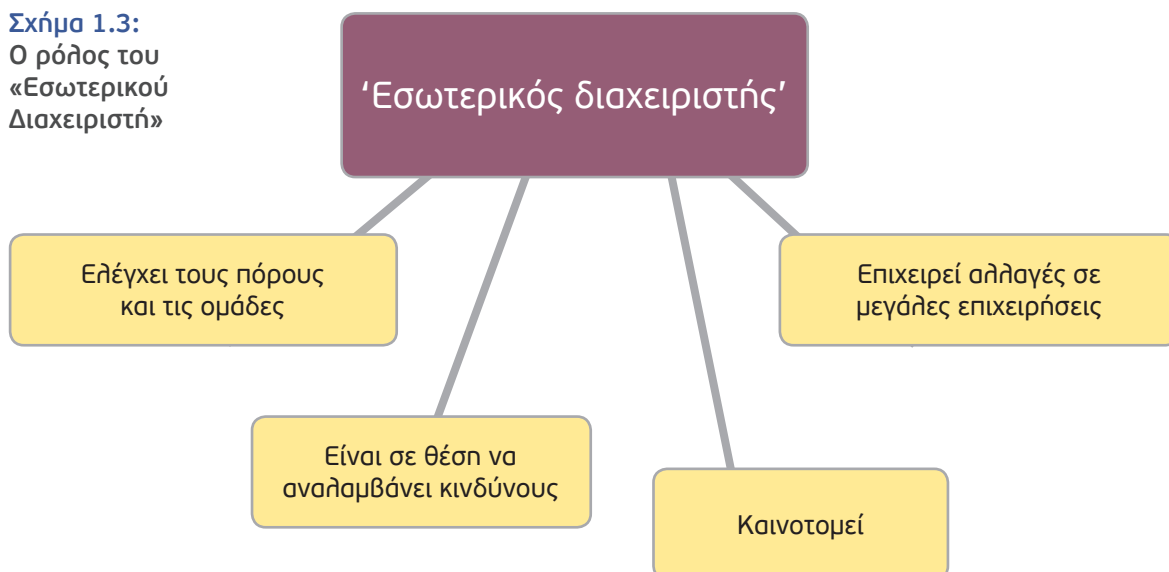
ο επιχειρηματίας είναι καινοτόμος κατά Schumpeter, παρόλο που εδώ ο όρος ‘καινοτόμος’ θα οριστεί με πιο επιφανειακό τρόπο και θα συμπεριλάβει ένα άτομο που επιθυμεί να διαχειριστεί την αλλαγή ή να προκαλέσει την αλλαγή με κάποιο τρόπο. Για παράδειγμα, οι Curran and Stanworth (1) αναφέρουν ότι:

↪ Η επιχειρηματικότητα, αυστηρά οριζόμενη, αναφέρεται στη δημιουργία μιας νέας οικονομικής οντότητας που επικεντρώνεται σε ένα νεωτεριστικό προϊόν ή υπηρεσία ή, στη χειρότερη περίπτωση, σε κάτι που διαφέρει σημαντικά από τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες που προσφέρονται στην αγορά. (σελ. 12)

Η ΔΙΑΔΙΚΤΥΑΚΗ ‘ΕΚΡΗΞΗ’ ΚΑΙ Η ΣΧΕΤΙΚΟΤΗΤΑ ΤΟΥ SCHUMPETER

Η περίπτωση των διαδικτυακών επιχειρήσεων - πυροτεχνημάτων μπορεί να συγκριθεί με τους κύκλους ‘δημιουργικής καταστροφής’ του Schumpeter. Στο ξεκίνημα του 21ου αιώνα, η εκρηκτική αύξηση της χρήσης του Διαδικτύου δημιούργησε ευκαιρίες για πολλές επιχειρήσεις του τύπου ‘dot.com’ και ηλεκτρονικούς επιχειρηματίες. Ανάμεσα στις πιο διάσημες στο Ηνωμένο Βασίλειο ήταν η lastminute.com, που ίδρυσαν οι Martha Lane-Fox και Brent Hoberman. Η μελέτη περίπτωσης για το Skype αποτελεί άλλο ένα παράδειγμα μιας πολύ πετυχημένης νεοϊδρυθείσας διαδικτυακής επιχείρησης. Η διαδικτυακή τεχνολογία έδωσε τη δυνατότητα σε νέες μεθόδους εμπορικών συναλλαγών και παρατηρήθηκε μία έντονη ροή κεφαλαίων από ιδρύματα και μικρούς μετόχους προς τέτοιες νέες ηλεκτρονικές επιχειρήσεις με υπερβολικά αυξημένες τιμές μετοχών (φούσκες). Στο αποκορύφωμα της έκρηξης αυτής οι μετοχές της lastminute.com εκδόθηκαν στην τιμή των 3,20 στερλινών και μετά από λίγο η τιμή τους έφτανε τις 3,80 στερλίνες. Όταν η φούσκα των μετοχών των επιχειρήσεων τύπου ‘dotcom’ έσκασε τον Μάρτιο του 2000, οι μετοχές αυτών των εταιρειών κατέρρευσαν και πολλές έπαψαν να διαπραγματεύονται στο χρηματιστήριο. Ωστόσο, σήμερα η lastminute.com είναι μία από τις πιο επιτυχημένες διαδικτυακές εταιρείες, αφού δημιούργησε μία βάση εμπορικών συναλλαγών σε όλη την Ευρώπη. Ο Schumpeter πρόέβλεψε ότι τέτοια κύματα νέας τεχνολογίας [γνωστά και ως σμήνη (swarms)] θα εμφανίζονται κατά καιρούς στην οικονομία, αλλά η ζωή πολλών τέτοιων νέων επιχειρηματιών θα είναι πολύ σύντομη. Για να προκληθεί αλλαγή, ήταν απαραίτητο να υπάρξει δημιουργική καταστροφή –που την επέφερε η νέα τεχνολογία– αλλά από αυτή αναδύθηκαν νέες ευκαιρίες που τις εκμεταλλεύτηκαν μερικές πολύ επιτυχημένες διαδικτυακές εταιρείες. Τέτοιο dotcom επιχειρηματίες θα μπορούσαν να θεωρηθούν καινοτόμοι, αφού πρωτοπορούσαν σε νέες μεθόδους εμπορίου, χρησιμοποιούσαν νέα τεχνολογία και, σε μερικές περιπτώσεις, χρησιμοποιούσαν επαναστατικές μεθόδους εμπορίου και άσκησης επιχειρηματικών δραστηριοτήτων (όπως οι πολιτικές έκδοσης εισιτηρίων των χαμηλού κόστους αεροπορικών εταιρειών και της κράτησης θέσεων μέσω Διαδικτύου).

Σχήμα 1.3:
Ο ρόλος του
«Εσωτερικού
Διαχειριστή»



Ο Knight

Η επικρατέστερη άποψη για τον επιχειρηματία, είναι αυτή κατά την οποία αναλαμβάνει συνειδητά υπολογισμένους κινδύνους και πλησιάζει την άποψη του Knight. Κατά τον Knight, ο επιχειρηματίας είναι ένα άτομο που έχει προετοιμαστεί να αναλάβει κίνδυνο, και η ανταμοιβή –το κέρδος– είναι η απόδοση λόγω της ανάληψης της αβεβαιότητας και του κινδύνου για τον οποίο δεν μπορεί να αγοράσει ασφάλιση.

Η ευκαιρία για κέρδος προκύπτει από την αβεβαιότητα που περιβάλλει την αλλαγή. Αν η αλλαγή είναι απόλυτα προβλέψιμη, τότε δεν υπάρχει καμία ευκαιρία για κέρδος. Ο επιχειρηματίας είναι κάποιος που είναι προετοιμασμένος να αναλάβει τον κίνδυνο σε έναν αβέβαιο κόσμο.

Ο Knight έκανε ένα σημαντικό διαχωρισμό ανάμεσα στον κίνδυνο και την αβεβαιότητα. Κίνδυνος υπάρχει όταν υπάρχουν αβέβαιες εκβάσεις, οι οποίες όμως μπορεί να προβλεφθούν με συγκεκριμένη πιθανότητα. Για παράδειγμα, η έκβαση ότι το αυτοκίνητό σας θα κλαπεί ή δεν θα κλαπεί είναι αβέβαιη, αλλά ο κίνδυνος αυτός μπορεί να υπολογιστεί με κάποια πιθανότητα και μπορείτε να ασφαλίσετε το αυτοκίνητό σας έναντι αυτού του κινδύνου. Η πραγματική αβεβαιότητα προκύπτει όταν η πιθανότητα των εκβάσεων δεν μπορεί να υπολογιστεί. Συνεπώς, οποιoσδήποτε μπορεί να ιδρύσει μια επιχείρηση, αλλά το άτομο αυτό δεν μπορεί να ασφαλιστεί για τη χρεοκοπία της επιχείρησής του, επειδή η συγκεκριμένη έκβαση δεν μπορεί να προβλεφθεί με καμία πιθανότητα. Επομένως, ο επιχειρηματίας είναι κάποιος που είναι διατεθειμένος να αποδεχθεί τον υπολειπόμενο κίνδυνο ο οποίος δεν μπορεί να μεταβιβαστεί σε κάποιον άλλο μέσω της ασφάλισης. Θέματα όπως η έκταση στην οποία ο επιχειρηματίας αξιολογεί, αποδέχεται και μεταβιβάζει κίνδυνο δεν έχουν ακόμη διερευνηθεί πλήρως.

Ο διαχωρισμός αυτός βοηθάει στη διάκριση μεταξύ του διοικητικού στελέχους μιας μικρής επιχείρησης από τον επιχειρηματία - ιδιοκτήτη. Ένα από τα χαρακτηριστικά των επιχειρηματιών (σύμφωνα με τον Knight) θα μπορούσε να θεωρηθεί η ευθύνη καθενός για τις ενέργειές του. Αν το στέλεχος της επιχείρησης το υποθέσει αυτό, τότε επιτελεί μερικές επιχειρηματικές λειτουργίες. Μπορεί επίσης να χρησιμοποιηθεί αυτός ο διαχωρισμός ως μία κριτική για κάποια έρευνα σχετικά με την επιχειρηματικότητα που επικεντρώνεται αποκλειστικά στα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας και δεν λαμβάνει υπόψη τις δεξιότητες στο μάντζμεντ.

Όμως, για μία συζήτηση σχετικά με την έκταση των διάφορων εννοιών της επιχειρηματικότητας στη βιβλιογραφία, δείτε τους Galloway and Wilson (2). Μία εξαίρεση γίνεται και από τον Shailer (3). Για παράδειγμα, ο Shailer θεωρεί ότι:

↪ Ο όρος επιχειρηματίας χρησιμοποιείται σήμερα ευρύτατα, με σημαντικές αποκλίσεις ως προς τη σημασία που συνδέεται με τα επιδιωκόμενα συμφέροντα αυτών που τον χρησιμοποιούν. ... Ο ιδιοκτήτης-στέλεχος δεν ταιριάζει απαραίτητα σε κάποιον από τους πιο δημοφιλείς ορισμούς του 'επιχειρηματία'. (σελ. 34)

Ο Shailer προτιμά να υιοθετήσει την άποψη της επιχειρηματικότητας ως διαδικασία και αναφέρεται σε μία φάση της επιχείρησης, όταν ο ιδιοκτήτης είναι και διοικητικό στέλεχος. Στη συνέχεια θα αναφερθεί η σημαντική έννοια του μανάτζμεντ της επιχείρησης, η προθυμία για ανάληψη κινδύνων και ευθυνών. Αν η επιχείρηση αναπτυχθεί, είναι δυνατό να μεταβιβαστεί αυτή η επιχειρηματική λειτουργία, αλλά ακόμη διατηρείται μέρος της ιδιοκτησίας μέσω της έκδοσης μετοχών. Το διοικητικό στέλεχος, σε αντίθεση με τον ιδιοκτήτη, αναλαμβάνει τώρα τη λειτουργία του επιχειρηματία. Το γεγονός ότι η συμπεριφορά του προηγούμενου ιδιοκτήτη-επιχειρηματία είναι πιθανό να αλλάξει έχει τεκμηριωθεί (θεωρητικά) από συγγραφείς όπως οι Jensen and Meckling (4) με την εφαρμογή της θεωρίας των αντιπροσώπων (agency theory). Έχει ενδιαφέρον ότι υπάρχουν περιπτώσεις πολύ πετυχημένων επιχειρηματιών που δεν τους άρεσε καθόλου η απώλεια του ελέγχου όταν οι μετοχές της επιχείρησης άρχισαν να διαπραγματεύονται στο χρηματιστήριο. Για παράδειγμα, δείτε την 'Επιχειρηματικότητα στην Πράξη' για την περίπτωση της easyJet και του Στέλιου Χατζηγιάννου, που θα εξετασθεί το Κεφάλαιο 12.

Η έννοια της σπουδαιότητας των δεξιοτήτων του μανάτζμεντ μιας μικρής επιχείρησης εξετάζεται και από τον Ray (5) που θεωρεί ότι η αναζήτηση του πρότυπου (επιχειρηματία) έχει σχεδιαστεί λανθασμένα και ότι: «Δεν υπάρχουν εμπειρικά στοιχεία ή μια εννοιολογική βάση που να αποκαλύπτουν πολλά, ή και τίποτα, σχετικά με τους επιχειρηματίες και την ανάληψη κινδύνου» (σελίδα 347). Ο Ray θεωρεί ότι η προσοχή πρέπει να εστιαστεί στην ανάπτυξη των δεξιοτήτων και στον τρόπο με τον οποίο τις αποκτούν τα διοικητικά στελέχη.

Η έννοια της επιχειρηματικότητας ως διαδικασία έχει επισημανθεί και από τους Stevenson και Jarillo (6) οι οποίοι υποστηρίζουν ότι: «η επιχειρηματικότητα είναι μια διαδικασία με την οποία τα άτομα... κυνηγούν ευκαιρίες χωρίς να σκέφτονται τους πόρους που έχουν υπό τον έλεγχό τους» (σελ. 23). Οι Stevenson and Jarillo είναι χρήσιμο που επισημαίνουν ότι η προσέγγιση των οικονομικών συγγραφέων για το θέμα της επιχειρηματικότητας ασχολείται περισσότερο με το τι συμβαίνει όταν ενεργούν οι επιχειρηματίες ή με τα αποτελέσματα και τις συνέπειες της επιχειρηματικότητας, ενώ θεωρούν ότι η προσέγγιση των ψυχολογικών χαρακτηριστικών ενδιαφέρεται για τον τρόπο δράσης των επιχειρηματιών ή για τη μελέτη του επιχειρηματικού μανάτζμεντ. (6)

Επομένως, μπορεί να θεωρηθεί ότι ο επιχειρηματίας κατά Knight είναι οποιοσδήποτε είναι προετοιμασμένος να αναλάβει τον κίνδυνο της ίδρυσης της δικής του επιχείρησης. Όμως, επιχειρηματίας θα μπορούσε εξίσου να είναι οποιοσδήποτε αναλαμβάνει κίνδυνο (και αυτό είναι μία αιτία της κριτικής). Ο επιχειρηματίας είναι κάποιος που διαθέτει αυτοπεποίθηση και είναι αρκετά τολμηρός ώστε να διατυπώνει κρίσεις για το αβέβαιο μέλλον, ενώ η ανταμοιβή του γι' αυτό είναι το κέρδος.

Ο Shackle

Ο επιχειρηματίας κατά τον Shackle είναι κάποιος που είναι δημιουργικός και διαθέτει φαντασία. Ενώ ο επιχειρηματίας κατά τον Kirzner *αντιλαμβάνεται* ευκαιρίες, ο επιχειρηματίας κατά Shackle *φαντάζεται* ευκαιρίες. Ο καθένας είναι πιθανό να έχει αυτή τη δημιουργική ικανότητα, που τη χρησιμοποιεί όταν κάνει επιλογές.

Ο ρόλος της αβεβαιότητας και της ατελούς πληροφόρησης είναι κρίσιμος για τη θεώρηση του ρόλου του επιχειρηματία από τον Shackle. Η αβεβαιότητα αυξάνει τις ευκαιρίες για ορισμένα άτομα να φανταστούν ευκαιρίες για κέρδος. Ο επιχειρηματίας κατά Shackle είναι δημιουργικός και αυθεντικός. Η φαντασία είναι σημαντική για τον εντοπισμό των πιθανών ευκαιριών. Η δυνατότητα αυτή συγκρίνεται με τους διαθέσιμους πόρους, πράγμα που μπορεί να οδηγήσει στην απόφαση για την παραγωγή και συνεπώς στην πράξη της επιχειρηματικότητας. Ο δημιουργικός επιχειρηματίας του Shackle δείχνει ότι η *δημιουργικότητα* είναι ένα σημαντικό στοιχείο στην επιχειρηματική διαδικασία. Όμως, ο τρόπος που συμβαίνει αυτή η δημιουργική διαδικασία και οι παράγοντες που θα μπορούσαν να την επηρεάζουν, παραμένουν τομείς που μόλις τώρα αρχίζει η διερεύνησή τους. Πλήθος παραγόντων επηρεάζουν την ικανότητα ενός ατόμου να είναι δημιουργικό, συμπεριλαμβανομένων του προσωπικού υπόβαθρου, της μόρφωσης και της νοοτροπίας. Όμως είναι πιθανό αυτές οι επιρροές να συνδυαστούν για να επηρεάσουν τον βαθμό στον οποίο το άτομο είναι *προετοιμασμένο* να αναγνωρίσει και να εκμεταλλευτεί ευκαιρίες. Μόλις πρόσφατα έχουν αρχίσει να αναγνωρίζονται οι προ-επιχειρηματικές εμπειρίες (μεταξύ των οποίων είναι η μόρφωση, η απασχόληση και η μάθηση) ως σημαντικές επιρροές στους νεο-αναπτυσσόμενους (πριν την έναρξη) επιχειρηματίες. (7)

Η μελέτη των σημαντικών παραγόντων που επηρεάζουν την πριν την έναρξη –ή τη διαδικασία της νεο-αναπτυσσόμενης– επιχειρηματικότητας έχει προσελκύσει την προσοχή, λόγω της πιθανής σπουδαιότητάς της για τις σύγχρονες οικονομίες, (7) ενώ παράλληλα γίνονται πολλές ερευνητικές προσπάθειες από το πρόγραμμα Παρατηρητήριο της Παγκόσμιας Επιχειρηματικότητας (Global Entrepreneurship Monitor). (8)

Ο Hayek

Η άποψη του Hayek, που εντάσσεται στην αυστριακή παράδοση, είναι ότι η ασύμμετρη πληροφόρηση δημιουργεί διαφορές στις γνώσεις που διαθέτουν τα άτομα ή διαφορές στα είδη γνώσεων, οι οποίες παρέχουν τη βάση για εκμετάλλευση της ανακάλυψης των επιχειρηματικών ευκαιριών, παρόλο που αυτή μπορεί να είναι μία κερδοσκοπική διαδικασία, που υπόκειται σε δυναμικό ανταγωνισμό με τα στοιχεία εκπλήξεων από απροσδόκητα αποτελέσματα. (9) Ο Hayek ενδιαφέρθηκε για τον οικονομικό σχεδιασμό, επιδιώκοντας να τονίσει την αποκέντρωση της λήψης αποφάσεων με τη σπουδαιότητα της ατομικής λήψης αποφάσεων όπως αυτή των ανθρώπων των επιχειρήσεων, τους οποίους μάλλον είχε δει ως τα διοικητικά στελέχη, ενώ σήμερα αντιμετωπίζονται ως επιχειρηματίες.

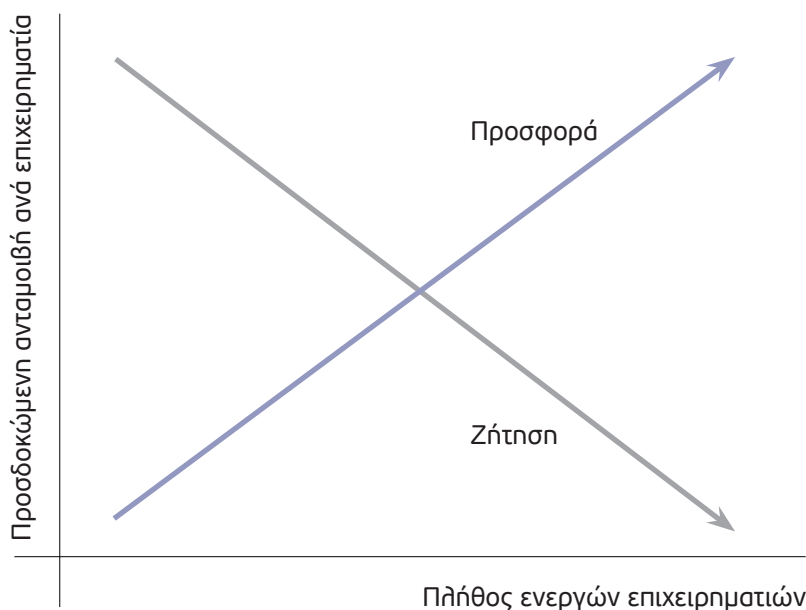
Ο Casson

Ο Casson επιχειρεί να συνθέσει μερικά από αυτά τα επιχειρηματικά χαρακτηριστικά και τις έννοιες που έχουν συζητήσει οι σημαντικότεροι συγγραφείς. Ο Casson αναγνωρίζει ότι ο επιχειρηματίας θα έχει διαφορετικές δεξιότητες από άλλους. Οι δεξιότητες αυτές δίνουν στον επιχειρηματία τη δυνατότητα να εκφέρει κρίσεις και να συντονίζει σπάνιους πόρους. Ο επιχειρηματίας παίρνει αποφάσεις στηριζόμενες στην κρίση του, οι οποίες συνεπάγονται την ανακατανομή ή την οργάνωση των πόρων.

Ο Casson δίνει έμφαση στο γεγονός ότι οι επιχειρηματίες απαιτούν να ελέγχουν τους πόρους για να μπορούν να υποστηρίξουν την κρίση τους και ότι αυτό είναι πιθανό να συνεπάγεται ότι θα διαθέτουν προσωπικό πλούτο. Η έλλειψη χρηματοοικονομικού κεφαλαίου, επομένως, θα είναι ένα εμπόδιο για την επιτυχημένη επιχειρηματικότητα.

Η άποψη του Casson βρίσκεται πιο κοντά σε εκείνη του Knight από ό,τι άλλοι συγγραφείς. Ο επιχειρηματίας δραστηριοποιείται μέσα σε ένα σύνολο τεχνολογικών συνθηκών. Με το να λαμβάνει δύσκολες αποφάσεις που απαιτούν κρίση μπορεί να απολαμβάνει την ανταμοιβή του κέρδους (επειδή επωμίζεται μη ασφαλιζόμενο κίνδυνο). Αυτό δίνει τη δυνατότητα στον επιχειρηματία να συντονίσει τη ζήτηση και την προσφορά κάτω από καθεστώς αβεβαιότητας.

Στο Σχήμα 1.4 η καμπύλη ζήτησης συμβολίζει την απόδοση για κάθε επιχειρηματία καθώς το πλήθος τους αυξάνεται και είναι μέρος ενός χάρτη με τέτοιες καμπύλες. Η καμπύλη προσφοράς των επιχειρηματιών εξαρτάται από την πρόσβαση στους πόρους και συνεπώς εξαρτάται από την τοπική οικονομία και το τοπικό περιβάλλον. Η ανάλυση του Casson επιχειρεί να εξηγήσει γιατί σε μερικές οικονομίες οι επιχειρηματίες μπορούν να ευημερήσουν ενώ σε άλλες υπάρχουν χαμηλά ποσοστά συμμετοχής για άτομα που έχουν δική τους επιχείρηση. Για παράδειγμα, στο Ηνωμένο Βασίλειο, στις νοτιοανατολικές περιοχές τα ποσοστά συμμετοχής ατόμων σε ιδιοκτησία μικρών επιχειρήσεων είναι υψηλότερα από ό,τι στις κεντρικές περιοχές της χώρας, που με τη σειρά τους έχουν υψηλότερα ποσοστά συμμετοχής από ό,τι η Σκωτία. Τα χαμηλά ποσοστά συμμετοχής στη Σκωτία έχουν μερικώς αποδοθεί, για παράδειγμα, σε ένα βαθμό στο σχετικά χαμηλό ποσοστό ιδιοκτησίας κατοικίας, γεγονός που περιορίζει το ύψος του κεφαλαίου που ένας νεο-αναπτυσσόμενος επιχειρηματίας θα μπορούσε να έχει για να επενδύσει σε μια νεοφυή επιχείρηση. (10) Επομένως, το επιχείρημα του Casson σχετικά με την πρόσβαση σε πόρους θα μπορούσε να θεωρηθεί σημαντικό. Το σαφές συμπέρασμα, όταν εξετάζονται τέτοια ποσοστά συμμετοχής, είναι ότι το περιβάλλον μπορεί να είναι μία πιο ισχυρή επιρροή από οποιαδήποτε άλλη παγιωμένη αντίληψη του τοπικού πληθυσμού για την επιχειρηματικότητα.



Σχήμα 1.4: Η ζήτηση και η προσφορά επιχειρηματιών κατά τον Casson

Η διορατικότητα του Casson συνίσταται στο ότι είδε την αλλαγή ως κάτι που συνοδεύει την επιχειρηματικότητα. Ο ρυθμός της αλλαγής παρέχει ευκαιρίες και ο επιχειρηματίας επιλέγει ποια να στηρίξει. Οι επιχειρηματίες μπορεί να ανταγωνίζονται μεταξύ τους καθώς ο αριθμός τους αυξάνεται, ενώ η προσφορά επιχειρηματιών εξαρτάται από την πρόσβασή τους σε πόρους. Η καμπύλη προσφοράς που φαίνεται στο Σχήμα 1.4 θα εξαρτάται, επομένως, από τη ροπή οποιουδήποτε συνόλου περιστάσεων και τον βαθμό στον οποίο οι πιθανοί επιχειρηματίες έχουν πρόσβαση στους πόρους. Αυτό θα εξαρτηθεί από παράγοντες όπως η κοινωνική κινητικότητα και θεσμικούς παράγοντες όπως η ικανότητα πρόσβασης σε κεφάλαια. Μια θέση ισορροπίας θα προκύψει από την αλληλεπίδραση των παραγόντων αυτών, όπως φαίνεται στο Σχήμα 1.4.

Πολλοί άλλοι συγγραφείς οικονομικών μελετών και θεωρητικοί έχουν μελετήσει την ανάπτυξη του ρόλου του επιχειρηματία. Ανάμεσά τους είναι, για παράδειγμα, ο Thunen ο οποίος θα μπορούσε να θεωρηθεί πρόδρομος του Knight. Ο Thunen αναγνώρισε τη λειτουργία του επιχειρηματία ως ατόμου που αναλαμβάνει κινδύνους και την ενασχόλησή του με κινδύνους που δεν μπορούν να μεταβιβαστούν μέσω της ασφάλισης. Όμως για τον Thunen ο επιχειρηματίας ενδιαφέρεται επίσης για την καινοτομία και την επίλυση προβλημάτων.

Θα ήταν αναληθές να ισχυρισθεί κανείς ότι η νεοκλασική σχολή οικονομολόγων συνεισέφερε ελάχιστα στην έννοια του επιχειρηματία. Για παράδειγμα, ο Marshall αναγνώρισε τη διαφορά ανάμεσα στον ιδιοκτήτη κεφαλαίου και τον επιχειρηματία μέσω του 'εργολάβου' του που ήταν συνεχώς σε εγρήγορση για να εκμεταλλευτεί ευκαιρίες, αλλά και καινοτόμος στο να επινοεί νέες μεθόδους παραγωγής.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΚΑΙ ΑΝΑΚΕΦΑΛΑΙΩΣΗ ΕΝΟΤΗΤΑΣ

Υπάρχει ομοφωνία στο εξής θέμα: κάτω από συνθήκες αβεβαιότητας και αλλαγής ο επιχειρηματίας είναι ένας βασικός παράγοντας της οικονομίας. Οι διαφορετικές απόψεις για τον ρόλο του επιχειρηματία παρουσιάζονται συνοπτικά στον Πίνακα 1.1, αλλά έχουν αναπτυχθεί δύο κύριες γραμμές σκέψης: η προσέγγιση του Knight, η οποία τονίζει την ανάληψη κινδύνου από τον επιχειρηματία και τον ρόλο του για τη μείωση της αβεβαιότητας αφενός, και αφετέρου η προσέγγιση του Schumpeter όπου ο επιχειρηματίας είναι δημιουργός καινοτομιών.

Άλλες θεωρήσεις τονίζουν τη γνώση και τη διορατικότητα του επιχειρηματία να εντοπίζει νέες δυνατότητες. Ο συντονιστικός ρόλος αναπτύχθηκε και τονίστηκε με έμφαση από τον Casson, αλλά επιπρόσθετα είναι σαφές ότι υπάρχουν και άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν τη συμμετοχή στην επιχειρηματικότητα, όπως η πρόσβαση σε πόρους και διευκολύνσεις που υπάρχουν στο τοπικό περιβάλλον. Η επιχειρηματική πράξη της δημιουργίας μιας επιχείρησης είναι μέρος μιας διαδικασίας που θα επηρεαστεί από πολλούς ιστορικούς παράγοντες αλλά και τις ευκαιρίες που ανακύπτουν από την οικονομική αλλαγή, όπως στο παράδειγμα του Διαδικτύου. Καθώς αυξάνεται ο ρυθμός της οικονομικής αλλαγής, αυξάνονται και οι ευκαιρίες. Παρόλα αυτά παραμένει περιορισμένη η κατανόηση της όλης επιχειρηματικής διαδικασίας, καθώς και των λόγων για τους οποίους τα ποσοστά συμμετοχής (των διαφόρων ομάδων της κοινωνίας) στην επιχειρηματικότητα είναι κάθε άλλο παρά ίσα.