

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΠΑΤΡΑΣ

ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΤΜΗΜΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ ΚΑΙ
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΜΕΛΕΤΗ ΤΩΝ ΒΑΣΙΚΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΜΕΓΕΘΩΝ



ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΕΣ : ΒΑΣΣΟΥ ΟΥΡΑΝΙΑ

ΚΟΤΣΑ ΟΥΡΑΝΙΑ

ΜΟΥΝΤΡΑΚΗ ΕΜΜΑΝΟΥΕΛΑ

ΕΠΙΒΛΕΠΟΥΣΑ ΚΑΘΗΓΗΤΡΙΑ: ΚΑΛΑΠΟΔΗ ΑΛΕΚΑ

ΠΑΤΡΑ 2008

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

Εισαγωγή	1
----------------	---

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

Κατηγορίες Επιχειρήσεων.....	3
1.1 Διάκριση των Επιχειρήσεων με βάση το Αντικείμενο της Παραγωγικής Δραστηριότητας.....	4
1.2 Διάκριση των Επιχειρήσεων με βάση την Περιουσιακή Διάρθρωση.....	15
1.3 Διάκριση των Επιχειρήσεων με βάση το Μέγεθος.....	23
1.4 Διάκριση των Επιχειρήσεων με βάση τη Διάρθρωση των Στοιχείων Κόστους.....	42
1.5 Διάκριση των Επιχειρήσεων με βάση τον Βαθμό Εξάρτησης	46
1.6 Διάκριση των Επιχειρήσεων με βάση τη Νομική Μορφή.....	48

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

Βασικά Οικονομικά Μεγέθη Επιχειρήσεων.....	49
2.1 Κύκλος Εργασιών	49
2.2 Κέρδη	51
2.3 Δαπάνες Προσωπικού και Κόστος Εργασίας.....	57
2.4 Επένδυση.....	59
2.5 Κόστος.....	63

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

Βασικές Οικονομικές Συναρτήσεις.....	92
3.1 Συνάρτηση Παραγωγής.....	92
3.2 Συνάρτηση Κόστους.....	97
3.3 Συνάρτηση Εσόδων.....	117
3.4 Συνάρτηση Κέρδους.....	120
3.5 Συναρτήσεις Ζήτησης και Προσφοράς.....	124
3.6 Ελαστικότητες.....	129

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Έντυπο υλικό – Βιβλία.....	141
Ηλεκτρονικό υλικό – Ιστοσελίδες.....	142

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το θέμα της πτυχιακής μας εργασίας είναι η “ Μελέτη Των Βασικών Οικονομικών Μεγεθών ”. Στον όρο οικονομικό μέγεθος εντάσσεται οποιαδήποτε αφηρημένη έννοια ή οποιοδήποτε μετρήσιμο στοιχείο που μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την περιγραφή, ανάλυση, μελέτη ή πρόγνωση της πορείας μιας οικονομικής μονάδας.

Είναι προφανές ότι τα οικονομικά μεγέθη διαφοροποιούνται ανάλογα με το είδος και το μέγεθος της οικονομικής μονάδας στην οποία αναφέρονται. Εάν, για παράδειγμα, θελήσουμε να μελετήσουμε τα βασικά οικονομικά μεγέθη που επηρεάζουν την οικονομία ενός κράτους, θα έπρεπε να αναφερθούμε στο πραγματικό ΑΕΠ, τον πληθωρισμό, τον ρυθμό αύξησης απασχόλησης, την ανεργία, το δημοσιονομικό αποτέλεσμα κ.ά.

Στην παρούσα εργασία, θα αναφερθούμε στα βασικά οικονομικά μεγέθη που χαρακτηρίζουν μια επιχείρηση. Ειδικότερα, σε πρώτο στάδιο, θα ασχοληθούμε με τη διάκριση των επιχειρήσεων ανάλογα με το αντικείμενο της δραστηριότητας, την περιουσιακή διάρθρωση, το μέγεθος, τη σύνθεση των στοιχείων κόστους και το βαθμό εξάρτησης, προκειμένου να χρησιμοποιήσουμε την κατάταξη αυτή για την ομαδοποιημένη παρουσίαση των οικονομικών μεγεθών. Παράλληλα, δίνονται συγκριτικά στοιχεία και αναλύονται τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα των μικρών και μεγάλων επιχειρήσεων.

Στη συνέχεια, στο δεύτερο κεφάλαιο εστιάζουμε στην ανάλυση των βασικότερων οικονομικών μεγεθών που συμβάλλουν στην οικονομική εξέλιξη κάθε επιχείρησης. Τέτοια μεγέθη είναι ο κύκλος εργασιών, τα κέρδη, οι δαπάνες προσωπικού και το κόστος εργασίας, η επένδυση και το κόστος. Παραθέτουμε παραδείγματα από ελληνικές

επιχειρήσεις, τα οποία σε συνδυασμό με το πρώτο κεφάλαιο δίνουν μια ολοκληρωμένη εικόνα των επιχειρήσεων από οποιαδήποτε οπτική γωνία και αν τις μελετήσουμε. Για παράδειγμα, πώς ο κύκλος εργασιών μια μεγάλης επιχείρησης διαφέρει από μιας μικρής, ποιες οι διακρίσεις του κέρδους - κόστους και πώς αυτές διαμορφώνουν τον ισολογισμό των επιχειρήσεων.

Τέλος, στο τρίτο κεφάλαιο αναφερόμαστε στο μαθηματικό τρόπο περιγραφής και μελέτης των οικονομικών μεγεθών. Παρουσιάζουμε τις συναρτήσεις κόστους, παραγωγής, κέρδους, εσόδων, προσφοράς-ζήτησης και την έννοια της ελαστικότητας. Δίνουμε τις αντίστοιχες καμπύλες, οι οποίες αποτελούν τη διαγραμματική παρουσίαση των στοιχείων, η οποία πολλές φορές δίνει μια γρήγορη και σαφή εικόνα της οικονομικής κατάστασης μιας επιχείρησης.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

(Για το κεφάλαιο αυτό χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία κυρίως από την πηγή [10])



Οι επιχειρήσεις κατατάσσονται σε διάφορες κατηγορίες προκειμένου να δημιουργούνται ομοειδείς ομάδες. Η κάθε μία από αυτές τις ομάδες αντιμετωπίζει σχεδόν ταυτόσημες συνθήκες λειτουργίας και έτσι ομοειδείς

μονάδες εμφανίζουν συγγενή συμπεριφορά. Επιπλέον, εάν μια οικονομική μονάδα θέλει να χαρακτηρίσει ή να αξιολογήσει τις επιδόσεις της (π.χ. παραγωγικότητα, οικονομικότητα, αποτελεσματικότητα, ανταγωνιστικότητα), είναι υποχρεωμένη, προκειμένου να συνάγει αξιόπιστα συμπεράσματα, να συγκριθεί με μονάδες που περιλαμβάνονται στην ίδια ομάδα επιχειρήσεων με ομοιογενή χαρακτηριστικά.

Από τα προαναφερθέντα προκύπτει η ανάγκη για την ανάπτυξη αντικειμενικών κριτηρίων σύγκρισης των μονάδων. Η κατηγοριοποίηση αυτή γίνεται με βάση τα ακόλουθα χαρακτηριστικά ή κριτήρια:

- Τομέας παραγωγικών δραστηριοτήτων και κλάδος δραστηριότητας
- Περιουσιακή διάρθρωση
- Μέγεθος ή διάσταση
- Διάρθρωση του κόστους παραγωγής
- Βαθμός εξάρτησης
- Νομική μορφή

1.1 ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Αρχικά, οι επιχειρήσεις ανάλογα με το αντικείμενο της παραγωγικής τους δραστηριότητας διακρίνονται σε τέσσερις τομείς:

A. Πρωτογενής τομέας



Στον πρωτογενή τομέα παραγωγής ανήκουν όλες οι επιχειρήσεις που έχουν ως αντικείμενο την καλλιέργεια του εδάφους (π.χ. γεωργία, κυνήγι, κτηνοτροφία), την εκμετάλλευση του υπεδάφους (π.χ. μεταλλικού νερού, γεωθερμικής ενέργειας), την εκμετάλλευση των θαλασσών και λιμνών (π.χ. αλιεία) και την ηλιακή και αιολική ενέργεια.

Χαρακτηριστικό στοιχείο από τις επιχειρήσεις αυτές είναι η παραγωγή μεγάλων ποσοτήτων προϊόντων που μπορούν να διατεθούν **απευθείας και αυτούσια** είτε σε επιχειρήσεις δευτερογενούς παραγωγής ως πρώτες και βοηθητικές ύλες για μεταποίηση και περαιτέρω

επεξεργασία είτε στο καταναλωτικό κοινό, είτε σε επιχειρήσεις τριτογενούς παραγωγής.

Ονομάζονται και επιχειρήσεις «εντάσεως εδάφους» γιατί το μεγαλύτερο μέρος του κόστους των παραγόμενων προϊόντων καλύπτεται από το συντελεστή παραγωγής «φύση» ή «έδαφος». Στον τομέα αυτό ανήκουν και όλες οι αγροτικές επιχειρήσεις που έχουν σκοπό να καλύψουν τις βασικές ανάγκες των ανθρώπων.

Οι επιχειρήσεις πρωτογενούς παραγωγής μπορούν να διακριθούν σε :

1. Κτηνοτροφικές επιχειρήσεις

Αυτές ασχολούνται με την εκτροφή ζώων και πτηνών με σκοπό την πώληση αυτών ή των προϊόντων τους στους καταναλωτές που τα χρησιμοποιούν για την διατροφή τους (π.χ. γάλα, κρέας, αυγά) ή την υπόδησή τους (π.χ. δέρματα) ή για την ένδυσή τους (π.χ. μαλλί).

2. Επιχειρήσεις εκμετάλλευσης δασών ή δασοκομικές

Είναι αυτές που ασχολούνται με την κοπή, συγκέντρωση και γενικότερα την εκμετάλλευση καύσιμης ξυλείας καθώς και με την εκμετάλλευση βιομηχανικής ξυλείας για την παραπέρα μεταποίησή της σε έτοιμα προϊόντα.

3. Γεωργικές επιχειρήσεις

Ασχολούνται με την καλλιέργεια του εδάφους και την παραγωγή διαφόρων γεωργικών προϊόντων (π.χ. φρούτα, λαχανικά, καπνό, βαμβάκι).

4. Αλιευτικές επιχειρήσεις

Ασχολούνται με την εκμετάλλευση του θαλάσσιου πλούτου (π.χ. αλιεία, ιχθυοκαλλιέργεια).

B. Δευτερογενής τομέας



Όλες οι επιχειρήσεις που ανήκουν σ' αυτόν τον τομέα, οι οποίες ονομάζονται επιχειρήσεις δευτερογενούς παραγωγής ή **μεταποιητικές επιχειρήσεις**, έχουν σκοπό να επεξεργάζονται, να μεταποιούν

και να μετατρέπουν τα προϊόντα που παράγονται από επιχειρήσεις του πρωτογενούς τομέα σε νέα **έτοιμα προϊόντα** με τη χρησιμοποίηση διαφόρων μηχανικών ή άλλων τεχνικών μέσων π.χ. επιχείρηση παραγωγής βαμβακιού.

Οι μεταποιητικές επιχειρήσεις διακρίνονται σε :

1. Βιομηχανικές επιχειρήσεις

Είναι αυτοτελείς οργανισμοί που διαθέτουν πολύπλοκο τεχνολογικό μηχανισμό, τεράστια κεφάλαια και εξειδικευμένο προσωπικό. Σκοπός τους είναι η μετατροπή των πρώτων υλών της πρωτογενούς παραγωγής σε μεγάλες ποσότητες έτοιμων προϊόντων, κατάλληλων, όχι μόνο να ικανοποιήσουν τις ανθρώπινες ανάγκες αλλά και να παράγουν αγαθά που χρησιμοποιούνται για την παραγωγή άλλων αγαθών. Τέτοιες επιχειρήσεις είναι οι μεταλλουργικές, μηχανολογικές, κλωστοϋφαντουργικές βιομηχανίες και οι βιομηχανίες ειδών διατροφής.

2. Βιοτεχνικές επιχειρήσεις

Διαθέτουν περιορισμένο κεφάλαιο, απλό σχετικά μηχανολογικό εξοπλισμό και εργαλεία. Αυτά υποβοηθούν τους εργαζόμενους για την καλύτερη επεξεργασία και μετατροπή των προϊόντων της πρωτογενούς παραγωγής σε μικρές ποσότητες νέων προϊόντων, κατάλληλων για την ικανοποίηση των ανθρώπινων αναγκών ή για την υποβοήθηση της παραγωγής άλλων προϊόντων.

Όσον αφορά το αντικείμενο της παραγωγικής δραστηριότητας έχουμε τις εξής βιοτεχνικές επιχειρήσεις: επισκευαστικές, κατασκευαστικές, παροχής υπηρεσιών και καλλιτεχνικές.

Επίσης, σχετικά με τον μηχανολογικό εξοπλισμό διακρίνουμε τις μηχανοεργαστηριακές που βασίζονται σε μηχανές ή τις χειροτεχνικές που βασίζονται στην ανθρώπινη εργασία.

Τέλος, ανάλογα με το χώρο διακρίνονται σε οικιακές βιοτεχνίες (η δραστηριότητα διενεργείται μέσα στο σπίτι) ή σε εργαστηριακές (η δραστηριότητα διενεργείται σε αυτοτελές κατάστημα στη γειτονιά ή στην πόλη).

Στο σημείο αυτό παραθέτουμε τη σύγκριση των βιομηχανικών και βιοτεχνικών επιχειρήσεων σε έξι βασικά χαρακτηριστικά τους.

- **Η αγορά στην οποία διατίθενται τα προϊόντα.**

Η βιομηχανική επιχείρηση παράγει συνήθως προϊόντα σε μεγάλες ποσότητες και με χαμηλό κόστος που διατίθενται σχεδόν σε όλες τις εγχώριες και πολλές φορές και στις ξένες αγορές. Η βιοτεχνική επιχείρηση παράγει προϊόντα συνήθως σε μικρές ποσότητες που διατίθενται κατά κανόνα στην εγχώρια αγορά. Λίγες βιοτεχνίες έχουν τη δυνατότητα να πραγματοποιήσουν εξαγωγές. Εξαίρεση αποτελούν οι

βιοτεχνίες που ανήκουν στον κλάδο της κλωστοϋφαντουργίας και όσες δουλεύουν «φασόν» για λογαριασμό ξένων επιχειρήσεων.

- **Το είδος της εργασίας που παρέχει ο φορέας της επιχείρησης.**

Στη βιομηχανία ο επιχειρηματίας παρέχει συνήθως διευθυντική εργασία. Στη βιοτεχνική επιχείρηση η ιδιότητα του επιχειρηματία και το κεφάλαιο συγκεντρώνονται στο πρόσωπο του βιοτέχνη, ο οποίος προσφέρει τόσο διευθυντική όσο και εκτελεστική εργασία. Ευθύνεται για τις αποφάσεις που παίρνει, ασχολείται προσωπικά στο κύκλωμα της παραγωγικής και συναλλαγματικής λειτουργίας και έρχεται σε άμεση επαφή με το προσωπικό, τους προμηθευτές και τους πελάτες του.

- **Η σύνθεση κόστους των προϊόντων που παράγονται.**

Η βιομηχανία παράγει προϊόντα με τη χρησιμοποίηση κυρίως αυτοματοποιημένων - σύγχρονων μηχανών (του συντελεστή κεφάλαιο). Το εργατικό δυναμικό χρησιμοποιείται συμπληρωματικά. Γι' αυτό το λόγο οι επιχειρήσεις αυτές θα μπορούσαν να χαρακτηρισθούν ως επιχειρήσεις «εντάσεως κεφαλαίου». Η βιοτεχνία που χρησιμοποιεί μεγάλες ποσότητες πρώτων υλών και μεγάλο αριθμό εργαζομένων για την παραγωγή προϊόντων χαρακτηρίζεται σαν «εντάσεως εργασίας και κόστους υλών».

- **Ο βαθμός τυποποίησης των παραγόμενων προϊόντων.**

Οι πελάτες της βιοτεχνίας αποβλέπουν στην καλύτερη ποιότητα και εξατομίκευση των προϊόντων που παράγει. Έτσι, τα προϊόντα της βιοτεχνίας γίνονται πιο προσιτά και ανταγωνιστικά σε σύγκριση με τα προϊόντα της βιομηχανίας.

- **Η νομική μορφή της επιχείρησης.**

Οι βιομηχανικές επιχειρήσεις είναι συνήθως ανώνυμες εταιρίες, ενώ οι βιοτεχνικές είναι εταιρίες περιορισμένης ευθύνης, ομόρρυθμες εταιρίες ή ατομικές επιχειρήσεις.

- **Η διαθεσιμότητα των κεφαλαίων.**

Η βιοτεχνία έχει χαμηλό ποσοστό σταθερών εξόδων λόγω του ότι διαθέτει μικρά κεφάλαια για επενδύσεις. Αυτό την καθιστά ικανή να προσαρμοστεί εύκολα στις συνθήκες αγοράς και να εφαρμόσει νεότερες και τελειότερες μεθόδους παραγωγής. Αντίθετα, η βιομηχανία διαθέτει μεγάλα κεφάλαια για επενδύσεις, με αποτέλεσμα να έχει υψηλό ποσοστό σταθερών εξόδων (αποσβέσεις).

Γ. Τριτογενής τομέας



Οι επιχειρήσεις του τριτογενούς τομέα έχουν ως αντικείμενο παραγωγικής δραστηριότητας την **παροχή υπηρεσιών** είτε για την κυκλοφορία και τη διανομή των πρώτων και βοηθητικών υλών και έτοιμων προϊόντων που προέρχονται από τις επιχειρήσεις πρωτογενούς και δευτερογενούς παραγωγής είτε για τη διευκόλυνση των συναλλαγών. Με άλλα λόγια, ο τριτογενής τομέας είναι «ο συνδεδετικός κρίκος μεταξύ ανθρώπινων αναγκών, παραγόμενων προϊόντων και υπηρεσιών». Οι υπηρεσίες αυτές προσφέρονται είτε απευθείας στο καταναλωτικό κοινό, είτε στις επιχειρήσεις των δύο προηγούμενων τομέων.

Οι επιχειρήσεις του τριτογενούς τομέα που ονομάζονται επιχειρήσεις τριτογενούς παραγωγής είναι γνωστές ως **εμπορικές επιχειρήσεις** και παίζουν σπουδαίο ρόλο στην οικονομική και επιχειρηματική ζωή, γιατί δίνουν τη δυνατότητα στον αγοραστή να επιλέξει τα πιο κατάλληλα προϊόντα. Ο τριτογενής τομέας συνεισφέρει περίπου το 60% του εθνικού εισοδήματος και αυξάνεται συνεχώς, ώστε δίκαια να θεωρείται ο τομέας του μέλλοντος.

Οι επιχειρήσεις του τριτογενούς τομέα διακρίνονται στις παρακάτω κατηγορίες :

1. Επιχειρήσεις μεταφορών και συγκοινωνιών

Αναλαμβάνουν τη μεταφορά πραγμάτων ή προσώπων και απαιτούν μεγάλα κεφάλαια για επενδύσεις σε μεταφορικά μέσα με αποτέλεσμα να έχουν ποσοστό σταθερών εξόδων.

Παραδείγματα:

- Με βάση την κινητήρια δύναμη: οι βενζινοκίνητες και οι πετρελαιοκίνητες.
- Με βάση την περιοχή: οι τοπικές, οι περιφερειακές και οι διεθνείς επιχειρήσεις.
- Με βάση την εργασία: επιχειρήσεις μεταφοράς προσώπων και μεταφοράς εμπορευμάτων.
- Με βάση τα μεταφορικά μέσα: χερσαίων μεταφορών, θαλάσσιων μεταφορών και εναέριων μεταφορών.

2. Εμπορικές επιχειρήσεις

Ασχολούνται με την απόκτηση των προϊόντων που προέρχονται από τον πρωτογενή και δευτερογενή τομέα και τη διάθεση αυτών χωρίς να μεταβληθεί η αρχική τους αξία στο καταναλωτικό κοινό με τον πιο

επωφελή τρόπο, στον κατάλληλο χρόνο και τόπο, σε μεγάλες ποσότητες και προσιτές τιμές.

3. Ασφαλιστικές επιχειρήσεις

Αντλούν κεφάλαια με το να αναλαμβάνουν την ασφάλιση έναντι διαφόρων κινδύνων που προέρχονται από τυχαία γεγονότα που δεν είναι γνωστό πότε θα εμφανισθούν, με αντάλλαγμα ορισμένη αμοιβή που ονομάζεται ασφάλιστρο.

Σε περίπτωση που καταστραφεί π.χ. ένα κατάστημα λόγω πυρκαγιάς, η ασφαλιστική εταιρία είναι υποχρεωμένη να καταβάλει αποζημίωση σύμφωνα με τους όρους που υπάρχουν στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο.

Ανάλογα με το αντικείμενο ασφάλειας, οι εταιρίες αυτές διακρίνονται σε δυο μεγάλες κατηγορίες :

- Ασφαλιστικές εταιρίες ζωής και
- Ασφαλιστικές εταιρίες αστικής ευθύνης .

4. Τραπεζικές επιχειρήσεις

Οι τραπεζικές επιχειρήσεις διακρίνονται στις ακόλουθες κατηγορίες :

- Εμπορικές τράπεζες

Οι εμπορικές τράπεζες έχουν σαν σκοπό την εμπορία χρημάτων και χαρακτηρίζονται ως κερδοσκοπικές. Τέτοιες είναι για παράδειγμα η Εθνική Τράπεζα Ελλάδος, η Εμπορική Τράπεζα, η Alpha Bank, κ.ά.

Μερικές από τις λειτουργίες των εμπορικών τραπεζών είναι :

- Αποδέχονται τις καταθέσεις των ιδιωτών.
- Αναλαμβάνουν να αξιοποιήσουν τις καταθέσεις του κοινωνικού συνόλου παραγωγικά και να διασφαλίσουν την πραγματική τους αξία (από κινδύνους πληθωρισμού).
- Παρέχουν δάνεια.
- Επενδύουν σε διάφορους οικονομικούς οργανισμούς τα χρήματα που προέρχονται από τις καταθέσεις.
- Ενισχύουν διάφορους παραγωγικούς κλάδους με επιχορηγήσεις.

- Ειδικές τράπεζες

Οι τράπεζες αυτές εξυπηρετούν ειδικούς σκοπούς. Διακρίνονται στις παρακάτω κατηγορίες :

- Τράπεζα Ελλάδος : Έχει σκοπό την έκδοση προνομίων και αποτελεί όργανο άσκησης νομισματικής πολιτικής.
- Ελληνική Τράπεζα Βιομηχανικής Ανάπτυξης : Σκοπός της είναι να προωθήσει την ανάπτυξη της βιομηχανίας της χώρας μας, ενισχύοντας και ολοκληρώνοντας τη βιομηχανική υποδομή και προωθώντας την περιφερειακή ανάπτυξη μέσω των βιομηχανικών περιοχών. Στόχος είναι η ενίσχυση της ελληνικής βιομηχανίας ώστε να γίνει πιο ανταγωνιστική, για να προωθηθεί το εξαγωγικό δυναμικό της χώρας.
- Αγροτική Τράπεζα : Σκοπός της είναι η άσκηση της αγροτικής πίστης και η χρηματοδότηση των γεωργικών εκμεταλλεύσεων.
- Τράπεζα Υποθηκών : Σκοπός της είναι η χορήγηση ενυπόθηκων δανείων.
- Κτηματική Τράπεζα : Σκοπός της είναι η παροχή στεγαστικών δανείων.

- Τράπεζα Επενδύσεων : Σκοπός της είναι η άσκηση μακροπρόθεσμης πίστης και προώθησης των βιομηχανικών και λοιπών επενδύσεων της χώρας.

5. Χρηματοδοτικά ιδρύματα επενδυτικού χαρακτήρα

Στα χρηματοδοτικά ιδρύματα επενδυτικού χαρακτήρα συμπεριλαμβάνονται τα εξής :

- Εταιρίες αμοιβαίων κεφαλαίων
- Τραπεζικές υπηρεσίες διαχείρισης
- Ταχυδρομικό ταμιευτήριο
- Ταμείο παρακαταθηκών και δανείων
- Τράπεζες αμοιβαίων αποταμιεύσεων
- Εταιρίες χρηματοδοτικής μίσθωσης
- Χρηματιστηριακά γραφεία



6. Επιχειρήσεις επικοινωνίας

Επικοινωνία είναι η μεταφορά ή ανταλλαγή ιδεών και μηνυμάτων προφορικά ή γραπτά μεταξύ των ανθρώπων για επαγγελματικούς, προσωπικούς ή άλλους λόγους. Αυτή επιτυγχάνεται με διάφορα μέσα, όπως ταχυδρομεία, ραδιοτηλεόραση κ.ά.

Στην χώρα μας υπάρχουν οι εξής επιχειρήσεις επικοινωνίας :

- Οργανισμός Τηλεπικοινωνιών Ελλάδος (Ο.Τ.Ε)
- Ελληνική Ραδιοφωνία και Τηλεόραση (ΕΤ1-NET-ΕΤ3)
- Ελληνικά Ταχυδρομεία (ΕΛ.ΤΑ)

7. Λοιπές επιχειρήσεις τριτογενούς παραγωγής

Σκοπός αυτών των επιχειρήσεων είναι να παρέχουν διάφορες υπηρεσίες για την κάλυψη ανθρώπινων αναγκών. Μερικές από αυτές τις επιχειρήσεις είναι: θεατρικές, κινηματογραφικές, ξενοδοχειακές, διασκέδασης ή ψυχαγωγίας, εκπαιδευτικές, ιατρικές, νομικές, ελεγκτικές και λογιστικές, τεχνικές, τουριστικές κλπ.

Δ. Επιχειρήσεις μικτού αντικειμένου δράσης

Οι επιχειρήσεις αυτές μπορούν να ανήκουν όχι μόνο σε μια από τις παραπάνω κατηγορίες επιχειρήσεων αλλά και σε περισσότερες. Για παράδειγμα, μια επιχείρηση μπορεί να έχει ως αντικείμενο επιχειρηματικής δραστηριότητας αυτό που προέρχεται από το συνδυασμό πρωτογενούς και δευτερογενούς παραγωγής ή πρωτογενούς και τριτογενούς παραγωγής κλπ. Τότε μιλάμε για «ολοκληρωμένες» επιχειρήσεις κάθετα ή οριζόντια ή ακόμα για «συγκεντρωμένες» επιχειρήσεις κάθετα ή οριζόντια. Οι περισσότερες επιχειρήσεις σήμερα παρουσιάζονται σαν μικτού αντικειμένου δράσης.

1.2 ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΗ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ



Τα κύρια στοιχεία του ισολογισμού μιας οικονομικής μονάδας είναι το ενεργητικό και το παθητικό. Το ενεργητικό αποτελείται από τα περιουσιακά στοιχεία και τις απαιτήσεις – δικαιώματα που έχει στην κατοχή της η οικονομική μονάδα. Το παθητικό είναι το σύνολο των υποχρεώσεων της επιχείρησης και δείχνει τις πηγές προέλευσης των κεφαλαίων της επιχείρησης. Η διαφορά αυτών των δύο μας δίνει την καθαρή περιουσία της επιχείρησης. Παρακάτω αναφέρονται αναλυτικά οι έννοιες του ενεργητικού, του παθητικού και της καθαρής περιουσίας - θέσης.

Διάθροση ενεργητικού

Πάγια περιουσιακά στοιχεία:

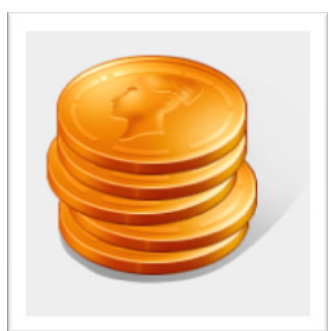
Είναι διαρκή αγαθά τα οποία δεν προορίζονται για μεταπώληση, αλλά παραμένουν στην επιχείρηση για μόνιμη χρησιμοποίηση, προσφέροντας υπηρεσίες για πολλά χρόνια στο μέλλον και δεσμεύοντας έτσι κεφάλαιο για μεγάλο χρονικό διάστημα. Επίσης, παρουσιάζουν χαμηλό βαθμό ρευστότητας. Σ' αυτά υπάγονται:

- Υλικά (ενσώματα) αγαθά : κτήρια, οικόπεδα, μηχανήματα και εξοπλισμός, έπιπλα, αυτοκίνητα.
- Άυλα (ασώματα) αγαθά : φήμη, πελατεία, δίπλωμα ευρεσιτεχνίας, έξοδα ίδρυσης και οργάνωσης κλπ.

- Μακροχρόνιες επενδύσεις : συμμετοχές σε άλλες επιχειρήσεις, επενδύσεις σε χρεόγραφα κλπ.
- Άλλα περιουσιακά στοιχεία : κεφαλαιοποιηθέντα έξοδα, δάνεια στο προσωπικό, μακροπρόθεσμα γραμμάτια είσπραξης κλπ.

Κυκλοφοριακά περιουσιακά στοιχεία

Είναι περιουσιακά στοιχεία τα οποία προορίζονται είτε για μεταπώληση είτε για μετατροπή μέσα σε ένα συγκεκριμένο χρόνο. Σ'



αυτά υπάγονται και τα μετρητά, τράπεζες, απαιτήσεις κλπ. Δεσμεύουν κεφάλαια για μικρό χρονικό διάστημα. Παρουσιάζουν συνήθως χαμηλό βαθμό αποδοτικότητας και υψηλό βαθμό ρευστότητας, ενώ έχουν μεγάλη ταχύτητα κυκλοφορίας.

Η επιχείρηση για να λειτουργήσει αποδοτικά και χωρίς δυσκολίες διατηρεί σταθερά ένα ελάχιστο ποσό κυκλοφοριακών περιουσιακών στοιχείων.

Στα κυκλοφοριακά περιουσιακά στοιχεία περιλαμβάνονται: αποθέματα εμπορευμάτων και πρώτων υλών, γραμμάτια εισπρακτέα, χρεώστες, προπληρωθέντα έξοδα, ταμείο, ενοίκια και τόκοι εισπρακτέοι, βραχυχρόνια χρεόγραφα κλπ.

Από την ορθή σύνθεση του ενεργητικού σε πάγια και κυκλοφοριακά περιουσιακά στοιχεία θα εξαρτηθεί η ομαλή λειτουργία της επιχείρησης και η επιτυχία των στόχων της. Υπερπαγιοποίηση των στοιχείων του ενεργητικού (π.χ. 90% του συνόλου) εγκυμονεί κινδύνους ρευστότητας και προϋποθέτει υψηλότερα ποσοστά ιδίου κεφαλαίου ή μακροχρόνιου δανεισμού.

Διάρθρωση παθητικού

Το κεφάλαιο που χρησιμοποιείται για την επένδυση σε περιουσιακά στοιχεία προέρχεται από δύο πηγές: Από τις εισφορές κεφαλαιούχων που συνήθως ονομάζονται ίδιο κεφάλαιο και από τις εισφορές των τρίτων που συνήθως ονομάζονται ξένο κεφάλαιο. Όταν η επιχείρηση χρησιμοποιεί ξένο κεφάλαιο, έχει υποχρεώσεις έναντι τρίτων.

Οι υποχρεώσεις αυτές διακρίνονται στις παρακάτω δυο κατηγορίες:

Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις : Αυτές εξοφλούνται το πολύ μέσα σε ένα χρόνο με τη χρησιμοποίηση κυκλοφοριακών περιουσιακών στοιχείων. Σ' αυτές περιλαμβάνονται: γραμμάτια εισπρακτέα, μισθοί, ενοίκια πληρωτέα, προμηθευτές, φόροι πληρωτέοι, τόκοι και μερίσματα πληρωτέα, προκαταβολές πελατών, δόσεις μακροχρόνιων δανείων κλπ.

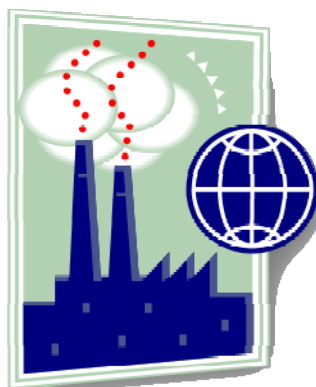
Μακροχρόνιες υποχρεώσεις : Πρόκειται για υποχρεώσεις που η εξόφλησή τους θα γίνει στο μέλλον και σε χρονικό διάστημα τουλάχιστον μετά από ένα χρόνο. Αυτές περιλαμβάνουν: ομολογιακά δάνεια, μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα τραπεζικά δάνεια, ενυπόθηκα δάνεια, δάνεια με ενέχυρο διάφορες αξίες κλπ.

Καθαρή θέση

Είναι η διαφορά μεταξύ ενεργητικού και παθητικού. Η διαφορά αυτή ανήκει στους ιδιοκτήτες. Είναι ότι θα απομείνει στους ιδιοκτήτες αν πουλήσουν (ρευστοποιήσουν) το ενεργητικό και εξοφλήσουν όλες τις βραχυχρόνιες και μακροχρόνιες υποχρεώσεις. Η καθαρή θέση μπορεί να είναι και αρνητική.

Η σύνθεση του παθητικού έχει μεγάλη σημασία, γιατί από αυτήν θα εξαρτηθεί αν η επιχείρηση θα μπορέσει απρόσκοπτα, χωρίς κινδύνους και χωρίς τις πιέσεις του βραχυχρόνιου δανεισμού, να συνεχίσει την παραγωγική της διαδικασία και την τελική επιδίωξη των στόχων της.

Ανάλογα τώρα με την περιουσιακή διάρθρωση που έχουν οι επιχειρήσεις, μπορούμε να τις κατατάξουμε στις εξής κατηγορίες :



A . Επιχειρήσεις έντασης πάγιων περιουσιακών στοιχείων

Τέτοιες επιχειρήσεις έχουμε όταν το ποσοστό των πάγιων ενεργητικών στοιχείων είναι πολύ μεγαλύτερο από το ποσοστό των κυκλοφοριακών ενεργητικών στοιχείων.

Η σχέση που υπάρχει μεταξύ της αξίας πάγιου και κυκλοφοριακού ενεργητικού εξαρτάται από την κατηγορία στην οποία ανήκει η επιχείρηση. Οι επιχειρήσεις πρωτογενούς και δευτερογενούς παραγωγής, που απαιτούν μεγάλο εξοπλισμό και μηχανήματα, χαρακτηρίζονται ως επιχειρήσεις έντασης πάγιων περιουσιακών στοιχείων, γιατί η αξία των πάγιων περιουσιακών στοιχείων είναι μεγαλύτερη από την αξία των κυκλοφοριακών περιουσιακών στοιχείων.

Με βάση τη διάκριση αυτή, μπορούμε να δούμε σε μεγάλο βαθμό το μέγεθος και την προέλευση του κεφαλαίου που χρησιμοποιείται από μια επιχείρηση. Οι επιχειρήσεις της κατηγορίας αυτής, για να

ανταποκριθούν στις υποχρεώσεις τους, θα πρέπει να χρηματοδοτούνται είτε με ίδια κεφάλαια είτε με διαρκή (μόνιμα) κεφάλαια (ίδια + μακροπρόθεσμα ξένα κεφάλαια). Για να εκτιμήσουμε τη σχέση που υπάρχει μεταξύ ίδιων κεφαλαίων και πάγιων ενεργητικών στοιχείων, πρέπει να χρησιμοποιήσουμε τον δείκτη κάλυψης παγιοποιήσεων με ίδια κεφάλαια που είναι:

- Ίδια κεφάλαια /πάγια ενεργητικά στοιχεία

Αν θέλουμε να εκτιμήσουμε τη σχέση που υπάρχει μεταξύ των μόνιμων κεφαλαίων (διαρκή κεφάλαια) και πάγιων ενεργητικών στοιχείων, πρέπει να χρησιμοποιήσουμε τον δείκτη κάλυψης παγιοποιήσεων με διαρκή κεφάλαια που είναι:

- Διαρκή κεφάλαια (ίδια κεφάλαια + μακροχρόνια ξένα κεφάλαια)/πάγια ενεργητικά στοιχεία

Όταν ο δείκτης κάλυψης παγιοποιήσεων είναι μεγαλύτερος από τη μονάδα, δείχνει κάποια οικονομική ασφάλεια της επιχείρησης και σχετικά λιγότερα προβλήματα από τη βραχυχρόνια χρηματοδότηση. Ο δείκτης αυτός πρέπει να είναι μεγαλύτερος στις επιχειρήσεις έντασης πάγιων περιουσιακών στοιχείων από ότι στις επιχειρήσεις έντασης κυκλοφοριακών περιουσιακών στοιχείων που περιγράφονται στη συνέχεια.

B. Επιχειρήσεις έντασης κυκλοφοριακών περιουσιακών στοιχείων

Επιχειρήσεις έντασης κυκλοφοριακών στοιχείων έχουμε όταν το ποσοστό των κυκλοφοριακών ενεργητικών στοιχείων είναι μεγαλύτερο από το ποσοστό των πάγιων ενεργητικών στοιχείων. Σ' αυτές τις επιχειρήσεις η σχέση που υπάρχει μεταξύ ίδιων και ξένων κεφαλαίων

είναι συνήθως μικρότερη από ό,τι στις επιχειρήσεις έντασης πάγιων περιουσιακών στοιχείων.

Γι' αυτό η επιχείρηση μπορεί να εξοικονομήσει τα κεφάλαια που χρειάζεται και από τις βραχυπρόθεσμες πιστώσεις, επενδύοντας αυτά σε κυκλοφοριακά περιουσιακά στοιχεία με μεγάλη κυκλοφοριακή ταχύτητα.

Τέτοιες επιχειρήσεις είναι συνήθως επιχειρήσεις τριτογενούς παραγωγής, όπως ασφαλιστικές εταιρίες, εμπορικές τράπεζες, διαφημιστικές επιχειρήσεις, εμπορικές επιχειρήσεις κ.ά.



Γ . Επιχειρήσεις έντασης βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων

Επιχειρήσεις έντασης βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων έχουμε όταν το ποσοστό των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων είναι μεγαλύτερο από το ποσοστό των μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων. (Το ποσοστό των μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων υπολογίζεται αν διαιρέσουμε το σύνολο των μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων με το σύνολο του παθητικού και πολλαπλασιάσουμε επί 100).

Τέτοιες είναι συνήθως οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις του πρωτογενούς και δευτερογενούς τομέα.

Δ . Επιχειρήσεις έντασης μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων

Τέτοιες επιχειρήσεις έχουμε όταν το ποσοστό των μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων είναι μεγαλύτερο από το ποσοστό των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων.

Παρακάτω αναφέρονται οι παράγοντες που επιδρούν στη σύνθεση του ενεργητικού και του παθητικού.

➤ Το είδος της παραγωγικής διαδικασίας και το είδος του αντικειμένου παραγωγικής δραστηριότητας

Οι βιομηχανικές επιχειρήσεις χαρακτηρίζονται ως επιχειρήσεις έντασης πάγιων περιουσιακών στοιχείων, γιατί το μεγαλύτερο ποσοστό των κεφαλαίων τους το χρησιμοποιούν για επενδύσεις σε μηχανήματα, κτήρια και τεχνικό εξοπλισμό.

Διαφορές όμως στη διάρθρωση του ενεργητικού και παθητικού έχουμε όχι μόνο μεταξύ των επιχειρήσεων που έχουν διαφορετικό αντικείμενο παραγωγικής δραστηριότητας, αλλά και μεταξύ των επιχειρήσεων που έχουν το ίδιο αντικείμενο παραγωγικής δραστηριότητας, γεγονός που συνήθως οφείλεται στον βαθμό εκμηχάνισης και αυτοματοποίησης της παραγωγικής τους δραστηριότητας.

➤ Η ταχύτητα κυκλοφορίας των περιουσιακών στοιχείων



Τα κυκλοφοριακά στοιχεία δεν έχουν όλα την ίδια ταχύτητα κυκλοφορίας. Ο δείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας έχει σαν σκοπό να μετριάσει τον βαθμό της αποτελεσματικής χρησιμοποίησης των περιουσιακών στοιχείων μιας συγκεκριμένης

επιχείρησης. Ο βαθμός αυτός καθορίζεται από τη σχέση που υπάρχει μεταξύ των πωλήσεων και του επενδυμένου κεφαλαίου σε κυκλοφοριακά περιουσιακά στοιχεία.

$$\text{Δείκτης κυκλοφοριακής ταχύτητας} = \frac{\text{πωλήσεις ή κόστος πωληθέντων}}{\text{κυκλοφοριακά περιουσιακά στοιχεία}}$$

➤ **Η φάση του οικονομικού-επιχειρηματικού κύκλου (Business cycle)**

Ο οικονομικός κύκλος γενικά αποτελείται από τέσσερις φάσεις. Αυτές είναι: ύφεση, άνθηση, ένταση, κρίση.

- Στην περίοδο οικονομικής ύφεσης έχουμε ελάττωση στις πωλήσεις αγαθών και μείωση των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης.
- Στην περίοδο οικονομικής άνθησης έχουμε αύξηση της ζήτησης, αύξηση των τιμών, με αποτέλεσμα αύξηση της παραγωγής. Γενικά σ' αυτή τη φάση έχουμε αύξηση (νέες επενδύσεις) των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης.
- Στην περίοδο της οικονομικής έντασης έχουμε αυξημένη απασχόληση και κατά συνέπεια μεγάλη ζήτηση αγαθών.
- Στην περίοδο οικονομικής κρίσης έχουμε μείωση εισοδημάτων, πτώση των τιμών των αγαθών και απότομη διακοπή των πιστώσεων.

Κατά συνέπεια, στις φάσεις «ύφεση» και «κρίση» τα στοιχεία του παθητικού θα επιβαρύνονται περισσότερο, σε αντίθεση με τα στοιχεία του ενεργητικού, που κι αυτά με τη σειρά τους στις φάσεις «άνθηση» και «ένταση» θα παρουσιάζουν αύξηση.

1.3 ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟ ΜΕΓΕΘΟΣ

Με βάση το μέγεθος οι επιχειρήσεις διακρίνονται αρχικά σε **μικρές, μεσαίες και μεγάλες**. Οποσδήποτε το μέγεθος της επιχείρησης ενδιαφέρει πάρα πολύ την οικονομική των επιχειρήσεων από στατική (ύψος περιουσίας) και δυναμική (πραγματοποίηση κέρδους) άποψη.

Το θέμα του μεγέθους των επιχειρήσεων είναι οικονομικού, κοινωνικού και νομοθετικού χαρακτήρα. Με βάση αυτό συνήθως ρυθμίζεται η διάκριση μεταξύ βιομηχανίας και βιοτεχνίας, η τήρηση λογιστικών βιβλίων, η χορήγηση δανείων, η επιδότηση επιτοκίων, η παροχή κινήτρων επενδύσεων, οι διάφορες φορολογικές και άλλες αλλαγές.

Τα κριτήρια που χρησιμοποιούνται για την κατάταξη των επιχειρήσεων ανάλογα με το μέγεθος είναι στατικά και δυναμικά ([7], [10]).



A. Στατικά κριτήρια διάκρισης των επιχειρήσεων.

1. Ο αριθμός των απασχολούμενων υπαλλήλων και εργατών.

Αυτό είναι ένα από τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα του μεγέθους. Οι εργαζόμενοι μπορούν να ενταχθούν σε διάφορες κατηγορίες μέσα στην επιχείρηση ανάλογα με την ειδίκευσή τους. Οι κατηγορίες αυτές

ξεκινούν από τον ανειδίκευτο εργάτη, τον εργάτη, τον μαθητευόμενο τεχνίτη, τον τεχνίτη, τον εργοδηγό, τους προϊσταμένους παραγωγής και καταλήγουν στα ανώτατα στελέχη της επιχείρησης. Με βάση αυτό το κριτήριο θα μπορούσαμε να πούμε ότι :

- Μικρή επιχείρηση θεωρείται αυτή που απασχολεί λιγότερους από 50 εργάτες και υπαλλήλους.
- Μεσαία επιχείρηση θεωρείται αυτή που απασχολεί λιγότερους από 250 εργάτες και υπαλλήλους.
- Μεγάλη θεωρείται αυτή που απασχολεί περισσότερους από 250 εργάτες και υπαλλήλους.

Η διάκριση αυτή δεν είναι σαφής, γιατί θα έπρεπε να ληφθούν υπόψη και άλλα κριτήρια, όπως το επενδεδυμένο κεφάλαιο ανά εργάτη, η ιπποδύναμη μηχανών, η ηλεκτρική ενέργεια ανά εργάτη κλπ.

2. Η έκταση του χρησιμοποιούμενου εδάφους.

Το κριτήριο αυτό χρησιμοποιείται κυρίως για την κατάταξη των γεωργικών επιχειρήσεων σε κατηγορίες.

- Μικρές γεωργικές επιχειρήσεις χαρακτηρίζονται αυτές που η καλλιεργούμενη έκταση δεν υπερβαίνει τα 100 στρέμματα.
- Μεσαίες γεωργικές επιχειρήσεις είναι αυτές που η καλλιεργούμενη έκταση υπολογίζεται σε 100-500 στρέμματα.
- Μεγάλες γεωργικές επιχειρήσεις είναι αυτές που η καλλιεργούμενη έκταση είναι πάνω από 500 στρέμματα.

Η διάκριση αυτή δεν είναι σαφής, γιατί θα έπρεπε να λάβουμε υπόψη τις διαφορετικές καλλιέργειες (εντατική, επεκτατική), το μηχανικό εξοπλισμό, την παραγωγικότητα του εδάφους (άγονο, εύφορο) κλπ.

3. Το ύψος του κεφαλαίου που χρησιμοποιείται σε πάγια περιουσιακά στοιχεία.



Όλες οι επενδύσεις κεφαλαίου σε πάγια περιουσιακά στοιχεία (οικόπεδα, κτήρια, μηχανήματα, αποθηκευτικοί χώροι, μεταφορικά μέσα) δείχνουν το μέγεθος της επιχείρησης.

Το ύψος των πάγιων περιουσιακών στοιχείων, για να είναι συγκρίσιμο, θα έπρεπε κάθε φορά να προσαρμόζεται με τις τρέχουσες τιμές. Το κριτήριο αυτό χρησιμοποιείται κατά

κανόνα σχετικά με την κατάταξη των επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών και συγκεκριμένα για τραπεζικούς και ασφαλιστικούς οργανισμούς. Με βάση το κριτήριο αυτό, μπορούμε να θεωρήσουμε ως :

- Μικρές επιχειρήσεις αυτές που χρησιμοποιούν κεφάλαιο μέχρι 1.000.000 €.
- Μεσαίες επιχειρήσεις αυτές που χρησιμοποιούν κεφάλαιο από 1.000.000 € έως 10.000.000 €.
- Μεγάλες επιχειρήσεις αυτές που το κεφάλαιο τους είναι πάνω από 10.000.000 €.

4. Το ύψος του συνολικού κεφαλαίου (ίδιου και ξένου) που έχει επενδυθεί σε πάγια και κυκλοφοριακά στοιχεία.

Το κριτήριο αυτό χρησιμοποιεί το σύνολο των περιουσιακών στοιχείων που αντιστοιχεί στο συνολικό ενεργητικό της επιχείρησης.

B. Δυναμικά κριτήρια διάκρισης των επιχειρήσεων**1. Η παραγωγικότητα της επιχείρησης**

Περιλαμβάνει το σύνολο των προϊόντων που παράγονται από την επιχείρηση καθώς και τη δυνατότητα που η επιχείρηση μπορεί να παράγει προϊόντα (παραγωγική δυναμικότητα) σε ορισμένη ποσότητα και σε ορισμένο χρόνο.

2. Ο κύκλος εργασιών της επιχείρησης (τζίρος)

Περιλαμβάνει το ύψος του πραγματοποιούμενου τζίρου ή των συνολικών πωλήσεων ή των ακαθάριστων εισπράξεων, σύμφωνα με τις εκάστοτε διατάξεις του Κώδικα Φορολογικών Στοιχείων (Κ.Φ.Σ), τα οποία καθορίζουν το μέγεθος της επιχείρησης. Είναι το σύνολο των εσόδων που πραγματοποιεί μια επιχείρηση, για μια δεδομένη λογιστική περίοδο, από τη δραστηριότητά της προτού αφαιρεθεί το κόστος και τα άλλα έξοδα παραγωγής και διάθεσης των προϊόντων της.

Αποτελεί τον δείκτη της οικονομικής δραστηριότητας, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι είναι πάντοτε δείκτης και της αποδοτικότητας ή του κέρδους της επιχείρησης. Ειδικότερα για τις Τράπεζες, ο κύκλος εργασιών αναφέρεται : στους τόκους, στις προμήθειες από τα χορηγούμενα δάνεια, τις συναλλαγματικές διαφορές και τις μεσολαβητικές εργασίες.

3. Το είδος της εργασίας που παρέχει ο επιχειρηματίας

Με βάση το κριτήριο αυτό, μπορούμε να θεωρήσουμε μικρή επιχείρηση εκείνη στην οποία ο επιχειρηματίας παρέχει τόσο διευθυντική όσο και εκτελεστική εργασία.

Αν ο επιχειρηματίας προσφέρει μόνο διευθυντική εργασία, τότε μπορούμε να θεωρήσουμε ότι η επιχείρηση ανήκει στην κατηγορία των μεσαίων ή μεγάλων.

Αν η επιχείρηση διευθύνεται από επαγγελματίες μάνατζερ ή γενικούς διευθυντές, οι οποίοι δεν είναι και ιδιοκτήτες της επιχείρησης όπως η ΕΚΟ, τα Διυλιστήρια ή τα Ναυπηγεία, θα μπορούσε να χαρακτηριστεί μεγάλη επιχείρηση.

4. Κριτήρια τεχνικής φύσης

Κριτήρια όπως η ιπποδύναμη των μηχανημάτων της επιχείρησης, η ποιότητα της ηλεκτρικής ενέργειας και η κινητήρια δύναμη μπορούν να διαμορφώσουν το μέγεθος της επιχείρησης.

ΤΟ ΑΡΙΣΤΟ ΜΕΓΕΘΟΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ



Σε κάθε κλάδο οικονομικής δραστηριότητας διαμορφώνονται κατώτερα και ανώτερα όρια μεγέθους μέσα στα οποία η επιχείρηση πρέπει να λειτουργήσει. Τα αίτια διαμόρφωσης των ορίων είναι τεχνικής, νομικής και οικονομικής φύσης.

Μια επιχείρηση έχει άριστο μέγεθος όταν το μέσο κόστος παραγωγής και πώλησης των προϊόντων της είναι χαμηλότερο σε σχέση με το μέσο κόστος παραγωγής και πώλησης των προϊόντων που προέρχονται από άλλες ομοειδείς επιχειρήσεις του ίδιου κλάδου.

Το άριστο μέγεθος έχει μεγάλη σημασία, γιατί από αυτό θα εξαρτηθεί ο σωστός τρόπος λειτουργίας της επιχείρησης και ο περιορισμός των επιχειρηματικών κινδύνων.

Το άριστο μέγεθος εξαρτάται αρχικά από τις τεχνικές συνθήκες κάτω από τις οποίες λειτουργεί κάθε κλάδος οικονομικής δραστηριότητας. Για παράδειγμα, στη βαριά βιομηχανία μια επιχείρηση δεν μπορεί να έχει μικρό μέγεθος εφόσον τα κεφάλαια, η ενέργεια και το ανθρώπινο δυναμικό που χρησιμοποιεί την κατατάσσουν στην κατηγορία των μεγάλων επιχειρήσεων, που θεωρείται το άριστο μέγεθος στον κλάδο.

Το άριστο μέγεθος της επιχείρησης που προσδιορίζουν οι τεχνικές συνθήκες του κλάδου δεν συμβαίνει να συμπίπτει πάντα και με το άριστο μέγεθος από οικονομική άποψη. Βασικά ο επιχειρηματίας ενδιαφέρεται για το κόστος των προϊόντων που θα παραχθούν και όχι τόσο για την τελειότητα των μεθόδων που θα χρησιμοποιηθούν στη παραγωγή. Αυτός θα φροντίσει να εξασφαλίσει εκείνο το μέγεθος με το χαμηλότερο κόστος παραγωγής των προϊόντων, δεδομένης της ποιότητας των προϊόντων και ορισμένων σταθερών προδιαγραφών τους.

Το άριστο μέγεθος από την άποψη του κόστους των παραγόμενων προϊόντων της επιχείρησης δεν συμπίπτει πάντα με το άριστο μέγεθος από την άποψη του καθαρού κέρδους. Επειδή ο επιχειρηματίας ενδιαφέρεται περισσότερο για τα καθαρά κέρδη της επιχείρησης, το άριστο μέγεθός της είναι αυτό που επιτυγχάνει όσο το δυνατόν περισσότερα συνολικά κέρδη. Πολλές φορές το άριστο μέγεθος υπαγορεύεται σε συνδυασμό με άλλους στόχους που επιδιώκει η επιχείρηση.

Εκτός από τους γενικούς παράγοντες που επηρεάζουν το άριστο μέγεθος της επιχείρησης, μπορούμε να αναφέρουμε και άλλους

παράγοντες λιγότερο σημαντικούς, οι οποίοι επηρεάζουν την εκλογή του μεγέθους της επιχείρησης.

Αυτοί οι παράγοντες είναι οι εξής :

- Δυνατότητα σύναψης μακροχρόνιων δανείων με ευνοϊκούς όρους. Οι μεγάλες επιχειρήσεις μπορούν να βρουν μακροχρόνιες πηγές χρηματοδότησης με ικανοποιητικούς όρους.
- Έκταση της καταναλωτικής αγοράς των παραγόμενων προϊόντων. Δημιουργία νέων αγορών. Δυνατότητα εξαγωγών.
- Δυνατότητα ορθολογικής και αποτελεσματικής διοίκησης της επιχείρησης.
- Δυνατότητα διάθεσης σημαντικών κεφαλαίων για έρευνα με σκοπό τη βελτίωση της ποιότητας και τη μείωση του κόστους των προϊόντων.
- Επάρκεια πρώτων και βοηθητικών υλών και της χρησιμοποιούμενης κινητήριας δύναμης.

Έπειτα από την παραπάνω ανάλυση των επιχειρήσεων με βάση το μέγεθος τους, κρίνεται σκόπιμο να αναφέρουμε στη συνέχεια μερικά από τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματά τους.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΜΕΓΑΛΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

1. Οι μεγάλες επιχειρήσεις χρησιμοποιούν υψηλής τεχνολογίας μηχανολογικό εξοπλισμό που τους επιτρέπει να παράγουν προϊόντα σε μεγάλες ποσότητες και με χαμηλό κόστος.
2. Προμηθεύονται πρώτες και βοηθητικές ύλες από την παραγωγική πηγή σε μεγάλες ποσότητες και με χαμηλές τιμές. Έτσι, επιτυγχάνουν μικρότερη επιβάρυνση του κόστους των παραγόμενων προϊόντων.

3. Διαθέτουν σημαντικά κεφάλαια για τη βελτίωση και επέκταση των κτηριακών εγκαταστάσεων παραγωγής που θα αυξήσουν την αποδοτικότητά τους.
4. Μπορούν να ακολουθήσουν άτυπα διάφορες μορφές συνασπισμών, για να εξουδετερώσουν τον ανταγωνισμό που υπάρχει μεταξύ τους -πράγμα το οποίο απαγορεύεται- επιτυγχάνοντας έτσι αύξηση των κερδών.
5. Δαπανούν σημαντικά χρηματικά ποσά για την τεχνολογική έρευνα, με σκοπό να βελτιώσουν τα παραγόμενα προϊόντα ή να παράγουν νέα προϊόντα.
6. Έχουν τη δυνατότητα να προσλάβουν μεγάλο αριθμό υπαλλήλων και εργατών και συνεπώς έχουν τη δυνατότητα εφαρμογής του καταμερισμού της εργασίας, έτσι ώστε να επιτυγχάνεται εξειδίκευση του προσωπικού και αύξηση της παραγωγικότητας της εργασίας.
7. Απασχολούν ειδικευμένο διοικητικό και τεχνικό προσωπικό προσφέροντας υψηλούς μισθούς, με θετικές συνέπειες στην απόδοση και παραγωγικότητα της επιχείρησης.
8. Εφαρμόζουν σύγχρονα λογιστικά συστήματα, μηχανογράφηση, κοστολόγηση κλπ.
9. Μπορούν να προβούν στο σχεδιασμό δραστηριοτήτων σχετικά με τη μελλοντική πορεία των εργασιών τους.
10. Αυτοχρηματοδοτούνται με ετήσια κέρδη και αποθεματικό. Έτσι συμπληρώνεται και περιορίζεται η ξένη χρηματοδότηση.
11. Η μεγάλη πιστοληπτική ικανότητα που έχουν τους επιτρέπει να συνάπτουν μακροπρόθεσμα δάνεια με ευνοϊκούς όρους.
12. Έχουν τη δυνατότητα εκπαίδευσης και επιμόρφωσης των στελεχών τους, εφαρμόζοντας επιστημονικά συστήματα.

13. Έχουν τη δυνατότητα ορθολογικής οργάνωσης και διοίκησης με το να εφαρμόζουν τον προγραμματισμό και τη μηχανογράφηση σε όλες τις λειτουργίες τους (εφοδιασμός, παραγωγή, διάθεση, διοίκηση και χρηματοοικονομικά).
14. Χαρακτηρίζονται από αυτοτέλεια, ανεξαρτησία και δυναμισμό στον κόσμο της οικονομίας. Η διάρκεια ζωής τους δεν εξαρτάται από τα πρόσωπα που τις διοικούν ή τους ιδιοκτήτες τους.
15. Μπορούν να αξιοποιούν τα υπολείμματα πρώτων υλών, τα ελαττωματικά προϊόντα και τα υποπροϊόντα παραγωγής.
16. Διατηρούν μικρά αποθέματα προϊόντων σε σχέση με τον κύκλο εργασιών, γιατί εφαρμόζουν επιστημονικές μεθόδους διοίκησης και ελέγχου των αποθεμάτων.

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΜΕΓΑΛΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

1. Δεν μπορούν να προσαρμοσθούν εύκολα στις μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς, επειδή έχουν υψηλό βαθμό σταθερών εξόδων, τα οποία δυσχεραίνουν την ευκινησία της επιχείρησης στην παραγωγική λειτουργία. Τα έξοδα αυτά δεν μειώνονται, έστω και αν ελαττωθεί η παραγωγική δραστηριότητα. Η επιβίωσή τους βραχυχρόνια γίνεται πολύ δύσκολη κατά την περίοδο οικονομικής κρίσης, και ύφεσης, ενώ μακροχρόνια οι μεγάλες επιβιώνουν καλύτερα από τις μικρές λόγω της ικανότητάς τους να ανταπεξέλθουν στα υψηλά χρηματοοικονομικά έξοδα, στο χαμηλό περιθώριο κέρδους κλπ.
2. Δεν υπάρχει άμεση και αποτελεσματική επικοινωνία του επιχειρηματία με το καταναλωτικό κοινό. Οι πελάτες συνήθως δεν γνωρίζουν τους ιδιοκτήτες της επιχείρησης. Τα προϊόντα αυτών των επιχειρήσεων διοχετεύονται μέσω διαφορετικών καναλιών

(χονδρέμποροι, μεσίτες κ.ά.) για να φτάσουν στον τελικό καταναλωτή. Αυτό έχει ως συνέπεια να απέχει πολύ η τελική τιμή διάθεσης από το κόστος παραγωγής των προϊόντων και έτσι ο τελικός καταναλωτής πληρώνει περισσότερα χρήματα απ' όσα αν αγόραζε το προϊόν απευθείας από την επιχείρηση.

3. Δεν υπάρχει άμεση και αποτελεσματική επίβλεψη και εποπτεία από τον επιχειρηματία επί των υπαλλήλων και εργατών, με συνέπεια να μην λύνονται έγκαιρα τα προβλήματα που δημιουργούνται μεταξύ τους. Στις μεγάλες επιχειρήσεις, για να φτάσει ένα μήνυμα στο τελικό δέκτη, περνά από άλλα πρόσωπα, με αποτέλεσμα πολλές φορές να έχουμε φθορά του μηνύματος και απώλεια χρόνου.

4. Διοικούνται πολύ δύσκολα. Η εφαρμογή του καταμερισμού των διοικητικών έργων σε πολλές υπηρεσίες και τμήματα απαιτεί συντονισμό και έλεγχο όλων των επιμέρους ενεργειών. Αυτό επιτυγχάνεται με την εφαρμογή διαφόρων διαδικασιών και μεθόδων συνήθως γραφειοκρατικών που συνεπάγεται επιπρόσθετα έξοδα για τη επιχείρηση.

5. Η πολυπλοκότητα της διοικητικής λειτουργίας, τα οργανογράμματα και ο συντονισμός παρουσιάζουν δυσκαμψία στη λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων, οι οποίες συνήθως καθυστερούν.

6. Απαιτούνται μεγάλες διατυπώσεις για την ίδρυση, έγκριση, λειτουργία και διάλυση αυτών. Εμφανίζονται συνήθως με τη νομική μορφή της ανώνυμης εταιρείας.

ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

1. Υπάρχει άμεση και αποτελεσματική επίβλεψη και εποπτεία του επιχειρηματία επί των υπαλλήλων και εργατών. Ο επιχειρηματίας λύνει άμεσα τα προβλήματα που απασχολούν το προσωπικό.
2. Οι μικρές επιχειρήσεις έχουν υψηλό βαθμό προσαρμογής στις μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς. Επιβιώνουν καλύτερα βραχυχρόνια.
3. Έχουν απλό διοικητικό μηχανισμό και εύκολη διαχείριση της περιουσίας. Ο επιχειρηματίας ευθύνεται για όλες τις λειτουργίες (εφοδιασμό, παραγωγή, διοίκηση κλπ.)
4. Ο επιχειρηματίας επικοινωνεί άμεσα με το καταναλωτικό κοινό, το οποίο γνωρίζει προσωπικά. Καλύπτει άμεσα τις ανάγκες του κοινού και ανταποκρίνεται στις προτιμήσεις και συνήθειές του. Τα προϊόντα που παράγουν οι μικρές επιχειρήσεις και οι υπηρεσίες που προσφέρουν καλύπτουν τις ανάγκες μικρού και γνωστού καταναλωτικού κοινού.
5. Ο επιχειρηματίας πληροφορείται πολύ γρήγορα για τις μεταβολές του επιχειρησιακού και κοινωνικοοικονομικού περιβάλλοντος και λαμβάνει άμεσα τα κατάλληλα μέτρα για να αντιμετωπίσει και να επιλύσει έγκαιρα τα προβλήματα που δημιουργούνται.
6. Τα κέρδη που προκύπτουν από τις εργασίες της επιχείρησης αποτελούν συνήθως το εισόδημα του επιχειρηματία. Το είδος των αποφάσεων που θα πάρει ο επιχειρηματίας, οι προσπάθειες που θα καταβάλει και οι διευθυντικές του ικανότητες προσδιορίζουν σε μεγάλο βαθμό το ύψος των κερδών.
7. Οι μικρές επιχειρήσεις ιδρύονται χωρίς μεγάλες διατυπώσεις και αποτελούν συνήθως νομική μορφή της ατομικής επιχείρησης.

8. Απολαμβάνουν επιεικέστερη φορολογική και αγορανομική μεταχείριση και πληρώνουν λιγότερο φόρο και δημοτικά τέλη γιατί φορολογούνται με χαμηλότερους συντελεστές κλίμακας.
9. Υπάρχει στενότερη σχέση μεταξύ κοινότητας και επιχείρησης. Οι μικρές επιχειρήσεις διοικούνται από άτομα που είναι μέλη και κάτοικοι της κοινότητας και γνωρίζουν πολύ καλά τις ανάγκες της. Οι κάτοικοι της κοινότητας επιθυμούν να συναλλάσσονται με τις τοπικές επιχειρήσεις, γεγονός που ενισχύει συνήθως την τοπική οικονομία.
10. Δεν εφαρμόζεται πάντα η αρχή της μεγιστοποίησης του κέρδους. Για παράδειγμα, ο βιοτέχνης ενδιαφέρεται να εξασφαλίσει ένα σταθερό εισόδημα για να ζήσει. Αυτό το πετυχαίνει με το να κατασκευάζει και να πουλάει τα προϊόντα του με χαμηλό ή με περιορισμένο κέρδος.

ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΜΙΚΡΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

1. Προμηθεύονται πρώτες και βοηθητικές ύλες σε μικρή ποσότητα και συνήθως σε υψηλές τιμές, με σημαντική επιβάρυνση στο κόστος παραγωγής των προϊόντων.
2. Έχουν έλλειψη ειδικευμένου επιστημονικού προσωπικού, με αποτέλεσμα ο επιχειρηματίας να προσφέρει τόσο διευθυντική όσο και εκτελεστική εργασία. Αυτός πρέπει να είναι άτομο γενικής μόρφωσης και κατάρτισης, δηλαδή να γνωρίζει επαρκώς λογιστική, μάρκετινγκ και μάνατζμεντ. Ο ίδιος συγκεντρώνει και ταξινομεί τις πληροφορίες που προέρχονται μέσα και έξω από την επιχείρησή του.
3. Δεν εφαρμόζεται ο καταμερισμός της εργασίας σε μεγάλη έκταση, με συνέπεια να μη παρατηρείται αύξηση στην παραγωγικότητα της εργασίας.

4. Η ανυπαρξία προγράμματος δράσης σε όλους τους τομείς και τμήματα καθώς επίσης και η έλλειψη κεφαλαίου οδηγούν στην αδυναμία προγραμματισμού παραγωγής και διάθεσης προϊόντων, με σημαντική επιβάρυνση στο κόστος παραγωγής.
5. Δεν διαθέτουν σημαντικά χρηματικά ποσά για έρευνα νέων προϊόντων και έρευνα αγοράς, με αποτέλεσμα ο επιχειρηματίας να μην είναι ενημερωμένος για τις τελευταίες εξελίξεις στο χώρο του. Έτσι η δημιουργία νέων προϊόντων και η εφαρμογή νέων διαδικασιών και μεθόδων παραγωγής παραμένουν σ' αυτόν άγνωστα για μεγάλο χρονικό διάστημα.
6. Η εξέλιξη της επιχείρησης επηρεάζεται σε μεγάλο βαθμό από το επίπεδο μόρφωσης του επιχειρηματία, την ειδικότητα του, την υγεία του, την ηλικία του, την οικογενειακή του κατάσταση.
7. Η έλλειψη υψηλής στάθμης τεχνολογικού εξοπλισμού οδηγεί στην αδυναμία να εφαρμοσθεί η τυποποίηση των προϊόντων, ο έλεγχος της ποιότητας και η βελτίωση των προϊόντων.
8. Υπάρχει αδυναμία σύναψης δανείων με ευνοϊκούς όρους. Οι μικρές επιχειρήσεις, προκειμένου να αποκτήσουν τον κατάλληλο μηχανολογικό εξοπλισμό και τις κτηριακές εγκαταστάσεις, έχουν ανάγκη από μακροπρόθεσμο κεφάλαιο. Πηγές άντλησης αυτού είναι ο επιχειρηματίας και ο μακροχρόνιος δανεισμός.

Το κεφάλαιο που συνεισφέρει ο επιχειρηματίας είναι χαμηλό, γεγονός που οδηγεί αναπόφευκτα στο δανεισμό. Ο μακροχρόνιος δανεισμός όμως δεν είναι εύκολος από τις τράπεζες διότι τα δάνεια είναι υψηλότοκα και απαιτούνται εγγυήσεις. Θα μπορούσαν να δανεισθούν από συγγενικά ή φιλικά πρόσωπα με κάποια συμμετοχή στην επιχείρηση, αλλά αυτό θα είχε ως αποτέλεσμα τον περιορισμό της ανεξαρτησίας στη λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων.

Επίσης, η άντληση κεφαλαίων στις μικρές επιχειρήσεις περιορίζεται στην εισφορά του επιχειρηματία και στα κέρδη της επιχείρησης που πρέπει να μείνουν σ' αυτήν αντί να διανεμηθούν στον επιχειρηματία.

9. Τα προϊόντα μπορεί να είναι κακής ποιότητας, εφόσον οι μικρές επιχειρήσεις δεν διαθέτουν επιστημονικό προσωπικό για να ελέγχει την ποιότητα των πρώτων υλών και των προϊόντων. Αυτό μπορεί να οδηγήσει στον κίνδυνο να χάσουν πολλούς πελάτες και να μειωθούν σημαντικά οι πωλήσεις.

10. Δεν μπορούν να αξιοποιήσουν τα υπολείμματα των πρώτων υλών και τα υποπροϊόντα της παραγωγής.

11. Η κατανόηση της σημασίας του μάρκετινγκ είναι περιορισμένη.

12. Δεν μπορούν να εφαρμόσουν σύγχρονα συστήματα οικονομικής διαχείρισης (στερούνται, για παράδειγμα, τη λογιστική οργάνωση και τη μηχανογράφηση).



Αξίζει να σημειωθεί ([19]) ότι λίγα χρόνια πριν οι μικρές επιχειρήσεις σίγουρα δεν αποτελούσαν το κέντρο ενδιαφέροντος των τραπεζών, των περιφερειών, των υποστηρικτικών και διαχειριστικών φορέων εκτός βέβαια της εφορίας που ποτέ δεν ξεχνούσε την ύπαρξή τους.

Σε πολλές περιπτώσεις και κυρίως στη περίπτωση των χρηματοδοτικών φορέων, η τήρηση λογιστικών βιβλίων κατά πλειονότητα Α' και Β' κατηγορίας δεν επέτρεπε την πλήρη και σωστή ανάλυση και αξιολόγηση των οικονομικών στοιχείων των επιχειρήσεων αυτών των κατηγοριών.

Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα, να υπάρχουν εμπόδια στην εκ μέρους των φορέων ανάληψη κινδύνου όπως και στη χορήγηση οποιασδήποτε μορφής πιστοδότησης.

Απεναντίας, τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μια στροφή και μάλιστα αρκετά μεγάλη όλων των ενδιαφερομένων στις μικρού μεγέθους επιχειρήσεις. Σήμερα, σε περιορισμένο βαθμό, η ανάληψη ρίσκου, η συντηρητική και αρκετά μελετημένη στάση των επιχειρηματιών μικρών επιχειρήσεων σε επενδύσεις, η συνέπεια και έγκαιρη πληρωμή των αναλαμβανόμενων υποχρεώσεων - οφειλών καθώς και το μεγάλο ποσοστό ύπαρξης, όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά και στην Ευρώπη, αυτής της κατηγορίας επιχειρήσεων έχει ανατρέψει τα παλιά δεδομένα.

Η έννοια του «μικρού μεγέθους» αποκτά διαφορετική διάσταση ανάλογα από το ποιος την ορίζει, οπότε μιλάμε όχι μόνο για την γνωστή μικρομεσαία επιχείρηση Μ.Μ.Ε., αλλά επιπρόσθετα για μικρή, πολύ μικρή και μεσαία επιχείρηση. Η διάκριση και ο διαχωρισμός στις «μικρού μεγέθους» επιχειρήσεις μπορεί να γίνεται με βάση τον κύκλο εργασιών της επιχείρησης (ο γνωστός τζίρος), το ποσό επιχορήγησης, τη μέθοδο μελέτης και έρευνας κ.λπ.

Αισιόδοξα μηνύματα έρχονται από όλες της μεριές. Οι Τράπεζες δείχνουν ενδιαφέρον και αναζητούν τη συνεργασία με τις μικρές επιχειρήσεις αρκεί να υπάρχει κερδοφορία ή προοπτικές ανάπτυξης της επιχείρησης και μάλιστα δεν διστάζουν να χρηματοδοτήσουν και με ανοικτές πιστώσεις με μοναδική υποχρέωση πληρωμής των οφειλόμενων τόκων και διαχείριση του κεφαλαίου από τον ίδιο τον δανειολήπτη. Το όριο πιστοδότησης με ανοικτή πίστωση διαμορφώνεται από τα οικονομικά στοιχεία της κάθε επιχείρησης, τη βιωσιμότητά της, τις προοπτικές ανάπτυξής της, τον κλάδο στον οποίο δραστηριοποιείται, το προφίλ των επιχειρηματιών και από την οικονομική επιφάνεια (κυρίως

ακίνητη περιουσία, επενδυτικούς τίτλους κλπ.) επιχείρησης και κατόχων της.

Οι υποστηρικτικοί φορείς πλαταίνουν και μεγεθύνουν την υποστήριξή τους. Ιδρύεται το Ταμείο Εγγυοδοσίας Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων για παροχή εγγυήσεων. Εμφανίζονται Δίκτυα που μελετούν την Περιφερειακή Χρηματοδότηση Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων όπως το δίκτυο με διακριτικό τίτλο «FinNetSME». Σ' αυτό το δίκτυο συμμετέχουν είκοσι εταίροι από εννέα χώρες - μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης (μεταξύ των οποίων είναι και η Αναπτυξιακή Εταιρεία Ανατολικής Θεσσαλονίκης ΑΝΑΤΟΛΙΚΗ Α.Ε.) με σκοπό να συζητήσουν τα τρέχοντα προβλήματα χρηματοδότησης των Μικρομεσαίων Επιχειρήσεων (ΜΜΕ), να συγκρίνουν την κατάσταση που επικρατεί στις δικές τους περιφέρειες και να προσπαθήσουν μέχρι το 2007 να προτείνουν πρακτικές και πιθανόν και οδηγό για την χρηματοδότηση (με ή χωρίς δημόσια χρηματοδότηση) των επιχειρήσεων αυτής της κατηγορίας.

Δεν υπάρχει λοιπόν καμιά αμφισβήτηση ότι στο εγγύς μέλλον, οι «μικρού μεγέθους» επιχειρήσεις θα διαγράψουν σημαντικό κομμάτι στην οικονομία της κάθε χώρας στην οποία ανήκουν, αλλά και σε όλη την Ευρώπη και τον υπόλοιπο κόσμο.

Στη συνέχεια, θα αναλύσουμε τον ρόλο που παίζουν οι Μικρομεσαίες Μεταποιητικές Επιχειρήσεις στην ελληνική οικονομία.

ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΕΣ ΜΕΤΑΠΟΙΗΤΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ (ΜΜΕ)

Οι επιχειρήσεις αυτές λόγω του μεγάλου αριθμού τους και της σημαντικής απασχόλησης εργατικού δυναμικού έχουν μεγάλη σημασία για την ελληνική οικονομία.

Παραδοσιακά στην Ελλάδα, κάτω από τον όρο ΜΜΕ καλύπτονται οι επιχειρήσεις της βιοτεχνίας και ιδίως όσες είναι μέλη των Βιοτεχνικών Επιμελητηρίων.

Σαν μέτρο προσδιορισμού των ΜΜΕ υιοθετήθηκε ο αριθμός ατόμων που απασχολούν αυτές τις επιχειρήσεις και πιο συγκεκριμένα μέχρι 250 άτομα.

Ο μεταποιητικός τομέας της οικονομίας αποτελεί το μεγαλύτερο χώρο παραγωγής του εγχώριου προϊόντος και συμπεριλαμβάνει ουσιαστικά τις βιομηχανικές επιχειρήσεις (τροφίμων, ποτών, καπνού, χαρτιού, μετάλλων). Στον μεταποιητικό τομέα συμπεριλαμβάνεται η βιομηχανία, η βιοτεχνία και η οικοτεχνία.

Ο ρόλος των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στην Ελλάδα θεωρείται πολύ σημαντικός δεδομένου ότι αποτελούν αυτές το 99% του συνόλου των επιχειρήσεων.

Ορισμένα από τα οφέλη που παρέχουν στην ελληνική οικονομία είναι:

- δημιουργία νέων θέσεων εργασίας.
- αποκέντρωση και αξιοποίηση παραγωγικών πόρων της περιφέρειας.
- δημιουργία νέων επιχειρηματιών και επιμόρφωση σε διάφορα επαγγέλματα.

Παράλληλα, όμως οι ΜΜΕ συναντούν και πολλά προβλήματα όπως:

- δυσκολίες χρηματοδότησης
- δυσκολίες στην πρόσβαση μεγάλων αγορών,
- δυσκολίες στελέχωσης,
- δυσκολίες πληροφόρησης.

Σ' αυτά τα προβλήματα έρχεται να συνδράμει τις επιχειρήσεις ο ΕΟΜΜΕΧ (Ελληνικός Οργανισμός Μικρομεσαίων Μεταποιητικών Επιχειρήσεων και Χειροτεχνίας) ο οποίος προσφέρει διάφορες υπηρεσίες όπως:

- δανειοδοτήσεις
- επιδοτήσεις
- μελέτες
- σεμινάρια
- τεχνική βοήθεια
- πληροφορίες

Παρακάτω παραθέτουμε τα προβλήματα που παρουσιάζονται στις ΜΜΕ.

Προβλήματα



εργασίες.

Οι εξαγωγές των ΜΜΕ στηρίζονται κύρια στο χαμηλό εργατικό κόστος και στη χρήση εγχώριων πρώτων υλών, παρά σε μια επιθετική πολιτική. Έτσι αναπτύσσονται μονάδες με γρήγορο ρυθμό, χωρίς την ανάλογη διοικητική τεχνική και εμπορική οργάνωση. Δίνεται ιδιαίτερη σημασία στην παραγωγή και παραμελούνται οι διευθυντικές

Ιδιαίτερα προβλήματα για τις ΜΜΕ είναι η ανεπάρκεια κεφαλαίων, οι δυσκολίες εισόδου στις πηγές χρηματοδότησης και η έλλειψη οικονομικού προγράμματος.

Δεν υπάρχει αυτοχρηματοδότηση των ΜΜΕ και η αποδοτικότητα και η παραγωγικότητά τους είναι πολύ χαμηλή, λόγω της έλλειψης οργάνωσης. Ακόμα δεν υπάρχει εξειδίκευση, τεχνολογική έρευνα και αξιοποίηση του παραγωγικού δυναμικού τους.

Μεγάλο πρόβλημα για τις ΜΜΕ είναι η δυσκολία πρόσβασης στις πηγές των πρώτων υλών, η αδυναμία ελέγχου της ποιότητάς τους και η άγνοια των προμηθευτών πρώτων υλών.

Δεν γίνεται λόγος για εξαγωγική δραστηριότητα, γιατί υπάρχουν ελλείψεις τυποποίησης, πληροφόρησης, παραγωγικής δραστηριότητας, γλωσσομαθών στελεχών και έρευνας εξωτερικών αγορών.

Ακόμα ένα πρόβλημα είναι και η έλλειψη εκπαίδευσης και επιμόρφωσης του επιχειρηματία και του προσωπικού των ΜΜΕ. Παρόλα αυτά, μεγάλη επιτυχία σημειώνουν σήμερα οι επιχειρήσεις φασόν έτοιμων ενδυμάτων, στις οποίες την πρώτη ύλη παρέχουν οι πελάτες εξωτερικού.

Για να υπάρξει μια αποδοτική και συνεχής προοπτική για τις ΜΜΕ, πρέπει να επιδιωχθεί:

- η οργάνωσή τους, τόσο η εσωτερική, όσο και των δικτύων προώθησης
- η βελτίωση του διοικητικού μηχανισμού
- η βελτίωση των προϊόντων (ποιότητα, τυποποίηση)
- η ανάπτυξη του μάρκετινγκ των πωλήσεων
- η εξειδίκευση σε προϊόντα υψηλής ποιότητας
- η βελτίωση του τεχνολογικού εξοπλισμού
- η συνεργασία των ΜΜΕ για εξεύρεση πηγών πρώτων υλών

- η επιμόρφωση των ιδιοκτητών και του προσωπικού
- η έρευνα, που έχει σαν προϋπόθεση και διάθεση οικονομικών πόρων

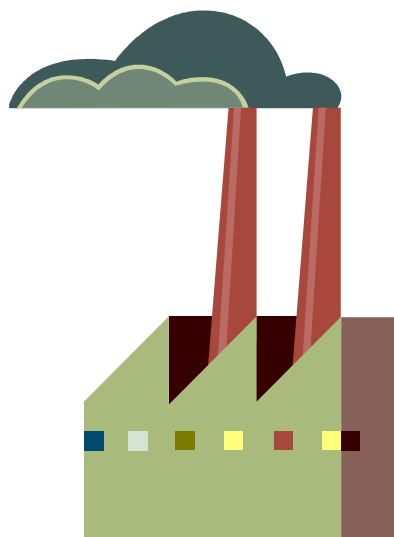
1.4 ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗ ΔΙΑΡΘΡΩΣΗ ΤΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΚΟΣΤΟΥΣ

Οι επιχειρήσεις ανάλογα με τη σύνθεση των στοιχείων κόστους διακρίνονται στις εξής κατηγορίες :

A. Επιχειρήσεις έντασης κόστους πρώτων υλών

Τέτοιες επιχειρήσεις έχουμε όταν το ποσοστό συμμετοχής των πρώτων υλών στο κόστος είναι μεγαλύτερο από το ποσοστό συμμετοχής των υπόλοιπων στοιχείων (εργασίας και γενικών βιομηχανικών εξόδων) που συνθέτουν το συνολικό κόστος των παραγόμενων προϊόντων.

Σ' αυτή την κατηγορία ανήκουν κυρίως βιομηχανίες ορυκτών και βιομηχανίες τροφίμων, όπως καπνοβιομηχανίες, αλευροβιομηχανίες, βιομηχανίες ειδών διατροφής, σοκολατοποιίας κλπ. Το πρόβλημα που αντιμετωπίζουν αυτές οι επιχειρήσεις είναι ο εφοδιασμός με απαιτούμενα υλικά. Η διάκριση αυτή έχει μεγάλη σημασία για την επιλογή του τόπου εγκατάστασης.



Μια επιχείρηση έντασης πρώτων υλών θα αποφασίσει να επιλέξει ως τόπο εγκατάστασης τον τόπο παραγωγής ή εξόρυξης πρώτων υλών, ιδιαίτερα όταν τα υλικά είναι φθαρτά (γάλα, λαχανικά) ή ογκώδη (μετάλλευμα χαλκού, χρυσού κλπ.). Μ' αυτό τον τρόπο πετυχαίνεται η παραγωγή αγαθών υψηλής ποιότητας και χαμηλού κόστους μεταφοράς. Για παράδειγμα, μια μεταλλουργική επιχείρηση έντασης πρώτων υλών θα εγκατασταθεί σε εκείνες τις περιοχές που είναι πλούσιες σε μεταλλεύματα και καύσιμες ύλες.

B. Επιχειρήσεις έντασης κόστους κεφαλαίου

Είναι αυτές που χρησιμοποιούν τεράστια κεφάλαια για επενδύσεις σε πάγια περιουσιακά στοιχεία. Με τις επενδύσεις αυτές δημιουργούνται διάφορες δαπάνες (τόκοι, αποσβέσεις, ασφάλιστρα) που επιβαρύνουν το συνολικό κόστος των παραγόμενων προϊόντων.

Στις επιχειρήσεις αυτές το ποσοστό συμμετοχής των διαφόρων δαπανών (αποσβέσεις, τόκοι, ασφάλιστρα) είναι μεγαλύτερο από το ποσοστό συμμετοχής των υπόλοιπων στοιχείων (πρώτων υλών και εργατικών) που συνθέτουν το συνολικό κόστος των παραγόμενων προϊόντων. Σ' αυτή την κατηγορία ανήκουν οι ασφαλιστικές εταιρείες, οι τράπεζες κλπ. Στις επιχειρήσεις αυτές το ανθρώπινο δυναμικό έχει αντικατασταθεί με διάφορα αυτόματα ηλεκτρονικά μηχανήματα.

Εξαιτίας όμως της χρήσης ρομπότ και του αυτοματισμού δημιουργείται κάποιο προσωπικό πρόβλημα διαρθρωτικής ανεργίας. Το πρόβλημα αυτό δεν είναι και τόσο σοβαρό μακροχρόνια, γιατί το εργατικό δυναμικό μπορεί να μετατοπισθεί σε εργασίες κατασκευής και

επισκευής ρομπότ, ηλεκτρονικών μηχανών, ηλεκτρονικών υπολογιστών (κομπιούτερ), αυτοματισμών, προγραμμάτων software κλπ.

Το κεφάλαιο σαν ένας από τους συντελεστές παραγωγής δεν δημιουργεί πρόβλημα επιλογής του τόπου εγκατάστασης μιας επιχείρησης. Αυτό μπορεί να μεταφερθεί εύκολα όχι μόνο από τόπο σε τόπο μιας χώρας, αλλά και από μια χώρα σε άλλη χώρα. Το πρόβλημα που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις έντασης κεφαλαίου είναι κυρίως η αξιοποίηση και η πλήρης χρησιμοποίηση των μέσων παραγωγής.

Γ. Επιχειρήσεις έντασης κόστους εργασίας

(Για την παράγραφο αυτή χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία από τις πηγές [8], [10])



Επιχειρήσεις έντασης κόστους εργασίας έχουμε όταν το ποσοστό συμμετοχής της εργασίας στο κόστος είναι μεγαλύτερο από το ποσοστό συμμετοχής των υπόλοιπων στοιχείων που συνθέτουν το συνολικό κόστος των παραγόμενων προϊόντων.

Εδώ υπερέχει το στοιχείο της εργασίας στη σύνθεση του κόστους. Σ' αυτή την κατηγορία το πρόβλημα που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις είναι πάλι η κατάλληλη επιλογή του τόπου εγκατάστασής τους. Μια επιχείρηση έντασης κόστους εργασίας επιλέγει ως τόπο εγκατάστασης τον τόπο όπου υπάρχει άφθονο εργατικό δυναμικό, λαμβάνοντας υπόψη τις ειδικότητες αυτού, καθώς επίσης και το κόστος εργασίας.

Όσον αφορά το ειδικευμένο προσωπικό, μια επιχείρηση π.χ. γουναρικών, θα πρέπει να εγκατασταθεί εκεί όπου υπάρχουν άφθονα εργατικά χέρια επεξεργασίας αυτών των προϊόντων. Επίσης, για να πετύχει μια επιχείρηση χαμηλό κόστος εργασίας, πρέπει να εγκατασταθεί σε περιοχές όπου οι μισθοί είναι χαμηλοί και υπάρχει διαθέσιμη εργασία. Με τον τρόπο αυτό έχουμε μείωση και στο συνολικό κόστος παραγωγής.

Μια κλωστοϋφαντουργική επιχείρηση θα εγκατασταθεί εκεί όπου υπάρχουν άφθονα εργατικά χέρια και πρώτες ύλες κλωστοϋφαντουργίας, γιατί το συνολικό κόστος παραγωγής επιβαρύνεται κυρίως από το κόστος των πρώτων υλών ενέργειας και από τους μισθούς των εργαζομένων.

Δ. Επιχειρήσεις έντασης εδάφους



Τέτοιες επιχειρήσεις έχουμε όταν επιβαρύνεται το συνολικό κόστος των παραγόμενων προϊόντων σε σημαντικό βαθμό από την «έγγειο πρόσοδο», δηλ. από την αμοιβή του συντελεστή παραγωγής «έδαφος». Σ' αυτή τη κατηγορία ανήκουν οι επιχειρήσεις εκμετάλλευσης δασών, οι γεωργικές επιχειρήσεις, τα αμμορυχεία κλπ.

Στις επιχειρήσεις πρωτογενούς παραγωγής η διάρθρωση του κόστους παραγωγής έχει ως συνέπεια την ανάλογη επιλογή του τόπου εγκατάστασής τους και την ανάλογη πολιτική των τιμών των επιχειρήσεων, τόσο σε ομαλές οικονομικές συνθήκες όσο και σε περίοδο κυκλικών διακυμάνσεων.

Ε. Επιχειρήσεις έντασης κόστους υπηρεσιών



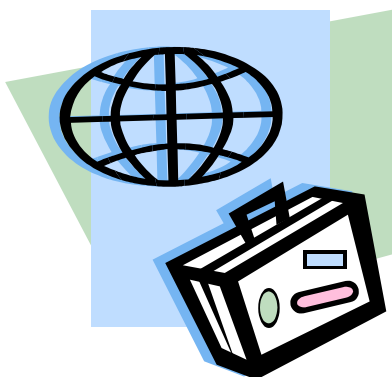
Τέτοιες επιχειρήσεις έχουμε όταν η παρουσία των χρησιμοποιούμενων υπηρεσιών τρίτων είναι πολύ μεγάλη. Σ' αυτή την κατηγορία ανήκουν π.χ. οι επιχειρήσεις που καταναλώνουν πολύ ρεύμα, βιομηχανίες φυσικού αερίου, αλουμινίου, φωταερίου κλπ.

Η διάκριση των επιχειρήσεων με βάση τη σύνθεση των στοιχείων κόστους έχει μεγάλη σημασία. Ερμηνεύει κατά τη διάρκεια των κυκλικών διακυμάνσεων την ασκούμενη από την επιχείρηση πολιτική επί των τιμών, της απασχόλησης και της παραγωγής. Όταν το συνολικό κόστος των παραγόμενων προϊόντων μιας επιχείρησης επιβαρύνεται κατά το μεγαλύτερο μέρος με μεταβλητά έξοδα, τότε η επιχείρηση αυτή κατά την περίοδο της οικονομικής ύφεσης περιορίζει συνήθως την απασχόληση και την παραγωγή των προϊόντων.

Αντίθετα, όταν το συνολικό κόστος των παραγόμενων προϊόντων μιας επιχείρησης επιβαρύνεται κατά το μεγαλύτερο μέρος με σταθερά έξοδα, τότε η επιχείρηση αυτή στην περίοδο ύφεσης διαθέτει τα προϊόντα σε χαμηλότερες τιμές.

1.5 ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΟΝ ΒΑΘΜΟ ΕΞΑΡΤΗΣΗΣ

(Για την παράγραφο αυτή χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία από την πηγή [8])



Η διάκριση των μονάδων με κριτήριο το βαθμό εξάρτησής τους, αποσκοπεί στον προσδιορισμό του βαθμού ευελιξίας τους στην παραγωγή και στη διάθεση του προϊόντος.

Περιπτώσεις μονάδων με υψηλό βαθμό εξάρτησης είναι:

- Η **μονάδα υπεργολαβίας** (φασόν) : εξάρτηση τόσο για την παραγωγή όσο και τη διάθεση του προϊόντος, βάσει συγκεκριμένων συμβάσεων, όχι μόνο στη μεταποίηση αλλά και στις υπηρεσίες, π.χ. στον τουρισμό με το καθεστώς των tour operators.
- Η **εξορυκτική μονάδα** : εξάρτηση για παραγωγή του προϊόντος σε ένα γεωγραφικό τόπο.
- Η **θυγατρική πολυεθνικής εταιρείας** : εξάρτηση τόσο για την παραγωγή όσο και για την διάθεση.
- Η **τουριστική μονάδα** : εξάρτηση για παραγωγή εφόσον πρόκειται για αναγκαστική εγκατάσταση σε μία συγκεκριμένη περιοχή (π.χ. ξενοδοχειακή μονάδα).
- Η **δικαιόχρηση (Franchise)**. Ο δικαιοπάροχος (Franchiser) παραχωρεί το δικαίωμα χρήσης στο δικαιοχρήστη (Franchisee) - βάσει σχετικής σύμβασης που υπογράφουν μεταξύ τους - διαφόρων δυνατοτήτων, όπως: εμπορικό σήμα, διανομή προϊόντων, εμπορική επωνυμία, προϊόντα, κανάλια διανομής και προμηθειών, μάρκετινγκ και επιχειρησιακός σχεδιασμός (business plan), μέθοδοι παραγωγής και εξυπηρέτηση, σύμφωνα με τις υποδείξεις του δικαιοπάροχου.

1.6 ΔΙΑΚΡΙΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗ ΝΟΜΙΚΗ ΜΟΡΦΗ

Εκτός από τις παραπάνω διακρίσεις, μπορούμε να αναφέρουμε ενδεικτικά και τη διάκριση με βάση τη νομική μορφή σε :

A. Ατομική Επιχείρηση

B. Ομόρρυθμη εταιρία

Γ. Ετερόρρυθμη εταιρία

Δ. Συμμετοχική ή αφανής εταιρία

Ε. Ανώνυμη εταιρία

ΣΤ. Εταιρία περιορισμένης ευθύνης

Z. Συνεταιρισμός ή Συνεργατική εταιρία

Η. Συμπλοιοκτησία

Δεν θα παρουσιάσουμε αναλυτικά τις πιο πάνω μορφές εταιριών, διότι η ανάλυση αυτή αφορά κυρίως στην αντιμετώπιση των εταιριών από το κράτος (π.χ. σε θέματα φορολογίας, νομικής ευθύνης, δανειοδότησης, κλπ.) και όχι τόσο στην οικονομική λειτουργία τους.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΒΑΣΙΚΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΜΕΓΕΘΗ **ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

Στο προηγούμενο κεφάλαιο, παρουσιάζοντας την κατηγοριοποίηση των επιχειρήσεων με βάση τα κύρια χαρακτηριστικά τους, αναφέραμε αρκετά οικονομικά μεγέθη που λαμβάνονται υπόψη, όπως για παράδειγμα τον κύκλο εργασιών, το κόστος, κ.ά. Στο κεφάλαιο αυτό, θα αναλύσουμε τα βασικότερα οικονομικά μεγέθη των επιχειρήσεων. Αυτά είναι τα ακόλουθα:

- **Κύκλος εργασιών**
- **Κέρδη**
- **Δαπάνες προσωπικού και κόστος εργασίας**
- **Επένδυση**
- **Κόστος**

2.1 ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

(Για την παράγραφο αυτή χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία από τις πηγές [1], [12])

Ως κύκλος εργασιών (τζίρος) ορίζεται το σύνολο των εσόδων που πραγματοποιεί μια επιχείρηση, για μια δεδομένη λογιστική περίοδο, από

τη δραστηριότητά της, προτού αφαιρεθεί το κόστος και τα άλλα έξοδα παραγωγής και διάθεσης των προϊόντων της.

Ο κύκλος εργασιών αναφέρεται στην πώληση αγαθών ή υπηρεσιών τοις μετρητοίς ή με πίστωση, αφού αφαιρεθούν οι επιστροφές και οι εκπτώσεις.



Επιπλέον, αξίζει να αναφερθεί ότι είναι ο δείκτης της οικονομικής δραστηριότητας, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι είναι πάντοτε δείκτης και της αποδοτικότητας ή του κέρδους της επιχείρησης. Για παράδειγμα, για τις τράπεζες ο κύκλος εργασιών αναφέρεται στους τόκους, στις προμήθειες από τα χορηγούμενα δάνεια, από τις συναλλαγματικές διαφορές και τις μεσολαβητικές εργασίες.

Ανάλογα με το μέγεθος των επιχειρήσεων ο κύκλος εργασιών που παρατηρείται συνήθως είναι:

- Για πολύ μικρές επιχειρήσεις εμφανίζεται ετήσιος κύκλος εργασιών ή ετήσιος συνολικός ισολογισμός μικρότερος των 2 εκατ. ευρώ.
- Για μικρές επιχειρήσεις υπάρχει ετήσιος κύκλος εργασιών ή ετήσιος συνολικός ισολογισμός που δεν υπερβαίνει τα 10 εκατ. ευρώ.
- Για μεσαίες επιχειρήσεις εμφανίζεται ετήσιος κύκλος εργασιών που δεν υπερβαίνει τα 50 εκατ. ευρώ ή ετήσιος συνολικός ισολογισμός που δεν υπερβαίνει τα 43 εκατ. ευρώ.
- Για μεγάλες επιχειρήσεις έχουμε ετήσιο κύκλο εργασιών μεγαλύτερο των 50 εκατ. ευρώ ή ετήσιο συνολικό ισολογισμό που υπερβαίνει τα 43 εκατ. ευρώ.

Παράδειγμα

Η **CRETA FARM A.B.E.E.** εμφανίζει τον προηγούμενο χρόνο τα οικονομικά της μεγέθη ενισχυμένα τόσο σε επίπεδο μητρικής, όσο και σε επίπεδο ομίλου. Συγκεκριμένα, ο κύκλος εργασιών της Εταιρίας, σημείωσε το 2007 αύξηση κατά 12,7%, καθώς ανήλθε σε 93,1 εκατ. ευρώ. Σε ενοποιημένο επίπεδο, σημειώθηκε αντίστοιχα αύξηση στον κύκλο εργασιών κατά 11,6%, ο οποίος ανήλθε σε 98,2 εκατ. ευρώ από 88,0 εκατ. ευρώ το 2006.

2.2 ΚΕΡΔΗ

(Για την παράγραφο αυτή χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία από τις πηγές [1], [10], [12])

Κέρδος, από ιδιωτικοοικονομική άποψη, θεωρείται κάθε μεταβολή της αξίας των περιουσιακών στοιχείων στο σύνολό τους.



Το κέρδος όμως, είναι ουσιαστικά το πλεόνασμα, μετά την αφαίρεση από τα έσοδα, όλων γενικά των εξόδων που έχουν πραγματοποιηθεί για την αμοιβή των τριών συντελεστών παραγωγής: εργασία, κεφάλαιο, έδαφος (μισθοί –

τόκοι κεφαλαίου – έγγειος πρόσοδος).

Με άλλα λόγια, είναι η χρηματική διαφορά μεταξύ κόστους και τιμής πώλησεως, δηλαδή η αμοιβή του επιχειρηματία για την

παραγωγική του δραστηριότητα και αποτελεί δείκτη αποδοτικότητας της επιχείρησης.

Το κέρδος συνδέεται τόσο με τους κινδύνους της παραγωγής που αναλαμβάνει ο επιχειρηματίας όσο και με την αμοιβή των διοικούντων την επιχείρηση και του απασχολούμενου κεφαλαίου. Επίσης, διαφέρει από κλάδο σε κλάδο οικονομικής δραστηριότητας, ανάλογα με το βαθμό του κινδύνου που εμπεριέχει κάθε δραστηριότητα.

Το κέρδος διακρίνεται σε:

- **Μικτό κέρδος**
- **Καθαρό κέρδος**
- **Λογιστικό κέρδος**
- **Φορολογητέο κέρδος**
- **Πληθωριστικό κέρδος**
- **Εκμετάλλευσης κέρδος**
- **Λειτουργικό κέρδος**
- **Κέρδος προ φόρων**

Στο σημείο αυτό πρέπει να παρατηρήσουμε ότι από καθαρά λογιστική άποψη, το μικτό κέρδος προκύπτει από τον λογαριασμό εκμετάλλευσης ενώ το καθαρό κέρδος από τον λογαριασμό αποτελεσμάτων χρήσεως. Είναι σκόπιμο να αναφερθεί επίσης, ότι το σύνολο των ποσών του καθαρού κέρδους και αποσβέσεων είναι το διαθέσιμο που παραμένει στο ταμείο μας και υπολογίζεται στην ταμειακή ροή (cash flow). Το λογιστικό κέρδος δε συμπίπτει κατ' ανάγκη με το φορολογητέο κέρδος το οποίο προκύπτει με βάση τις ισχύουσες φορολογικές διατάξεις.

Είναι αξιοσημείωτο να αναφέρουμε, ότι το κέρδος της επιχείρησης διαφέρει από το κέρδος του επιχειρηματία, δεδομένου ότι οι έννοιες

επιχειρηματίας και επιχείρηση δεν συμπίπτουν πάντοτε. Αναφερόμαστε εδώ στην έννοια του επιχειρηματικού κέρδους το οποίο θεωρείται ένα από τα βασικότερα οικονομικά μεγέθη που χαρακτηρίζουν μια επιχείρηση.

Συγκεκριμένα, το επιχειρηματικό κέρδος είναι το υπόλοιπο που προκύπτει αν αφαιρέσουμε από τα ετήσια έσοδα της επιχείρησης τα ετήσια έξοδά της, μέσα στα οποία περιλαμβάνονται μόνο οι τόκοι ξένου κεφαλαίου. Σε αντίθεση με το επιχειρηματικό κέρδος, το καθαρό κέρδος του επιχειρηματία είναι το υπόλοιπο που προκύπτει αν αφαιρέσουμε από τα ετήσια έσοδα της επιχείρησης τα ετήσια έξοδά της, μέσα στα οποία περιλαμβάνονται οι τόκοι ίδιου και ξένου κεφαλαίου.

Το επιχειρηματικό κέρδος θα μπορούσε να διακριθεί από **λογιστική άποψη** στις εξής κατηγορίες:

- Ακαθάριστο κέρδος
- Καθαρό κέρδος
- Συνολικό καθαρό κέρδος
- Μικτό κέρδος
- Κέρδος από την κανονική λειτουργία (ομαλό κέρδος)
- Κέρδος μετά τους φόρους
- Κέρδος πριν από τους φόρους και τους τόκους

Επίσης, από άποψη **επιχειρηματικού λογισμού** το κέρδος διακρίνεται σε:

- Διαφορικό κέρδος
- Έκτακτο κέρδος
- Μονοπωλιακό κέρδος

- Δυναμικό κέρδος
- Συμπτωματικό κέρδος

Διαφορικό κέρδος : ως διαφορικό κέρδος χαρακτηρίζουμε τη διαφορά που υπάρχει μεταξύ μέσου κόστους του παραγόμενου προϊόντος κάθε επιχείρησης και τις τιμές στην οποία το προϊόν αυτό διατίθεται προς πώληση στην αγορά. Η τιμή πώλησης είναι ενιαία και σταθερή.

Έκτακτο κέρδος : είναι αυτό που πραγματοποιεί μια επιχείρηση εξαιτίας της μείωσης του μέσου κόστους παραγωγής του προϊόντος. Η μείωση αυτή μπορεί να οφείλεται στην επέκταση των μόνιμων εγκαταστάσεων που χρησιμοποιεί η επιχείρηση, στο καλύτερο συνδυασμό των συντελεστών παραγωγής, στην βελτίωση των μεθόδων παραγωγής, στην αύξηση της παραγωγικότητας κλπ.

Έκτακτο κέρδος είναι εκείνο που προκύπτει από τη διαφορά που υπάρχει μεταξύ μέσου κόστους παραγωγής και τιμής στην οποία το προϊόν που παράγεται από την επιχείρηση διατίθεται προς πώληση στην αγορά. Τη μείωση του μέσου κόστους παραγωγής προσπαθούν να πετύχουν και οι άλλες επιχειρήσεις. Αυτό έχει ως συνέπεια μακροχρόνια το έκτακτο κέρδος της επιχείρησης να μηδενίζεται έναντι των άλλων επιχειρήσεων.

Μονοπωλιακό κέρδος : είναι το αποτέλεσμα της ύπαρξης υφιστάμενων ή διαμορφούμενων μονοπωλιακών καταστάσεων. Αυτό πραγματοποιείται από μονοπωλιακή επιχείρηση.

Μονοπωλιακό κέρδος είναι η διαφορά που υπάρχει μεταξύ μέσου κόστους παραγωγής του προϊόντος και τιμής που ισχύει στην αγορά.

Αυτό είναι μόνιμο και σταθερό κέρδος, με την προϋπόθεση ότι η μονοπωλιακές καταστάσεις δεν μεταβάλλονται.

Δυναμικό κέρδος : Το κέρδος αυτό προκύπτει από την εφαρμογή νεότερων και τελειότερων μεθόδων παραγωγής τόσο στην παραγωγική σφαίρα όσο και στην συναλλακτική. Το κέρδος αυτό περιέχεται στον επιχειρηματία. Θεωρείται σαν αμοιβή αυτού λόγω της αναπτυσσόμενης επιχειρηματικής πρωτοβουλίας.

Συμπτωματικό κέρδος : Αυτό οφείλεται σε τυχαίες μεταβολές. Η επιχείρηση, εκτός από το συμπτωματικό κέρδος, ενδέχεται να υποστεί και συμπτωματική ζημία που οφείλεται και αυτή σε τυχαίες μεταβολές.

Τέλος, μια άλλη βασική διάκριση των επιχειρηματικών κερδών είναι η παρακάτω:

- **πραγματικά ή γνήσια:** είναι αυτά που δημιουργούν ουσιαστική αύξηση της καθαρής περιουσίας της επιχείρησης. Για παράδειγμα, μπορούμε να αναφέρουμε την πώληση εμπορευμάτων τοις μετρητοίς, με κέρδος. Αυτά διακρίνονται σε οργανικά κέρδη επειδή προέρχονται από την κύρια δράση της επιχείρησης που σχετίζεται με τον κύριο σκοπό της, και σε ανόργανα κέρδη επειδή προέρχονται από οποιαδήποτε άλλη δράση της επιχείρησης που δεν σχετίζεται με τον κύριο σκοπό της. Για παράδειγμα, σε μια βιομηχανία το κέρδος που προέρχεται από μια έκτακτη μεσιτεία είναι ανόργανο και όχι οργανικό κέρδος.
- **πλασματικά ή εικονικά :** είναι τα κέρδη που παρέχουν αριθμητική και όχι ουσιαστική αύξηση. Τα κέρδη αυτά οφείλονται στην

υπερεκτίμηση των στοιχείων του ενεργητικού ή υποεκτίμηση στοιχείων του παθητικού, στην υποτίμηση της αξίας του νομίσματος και στην αλλαγή των χρησιμοποιούμενων κάθε φορά μεθόδων αποτίμησης.

Παράδειγμα

Για την επιχείρηση **CRETA FARM A.B.E.E.** τα κέρδη της προηγούμενης χρονιάς προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων εμφανίζονται



αυξημένα κατά 26,9% και ανήλθαν στα 15,1 εκατ. ευρώ. Αναλυτικότερα, τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν σε 4,5 εκατ. ευρώ από 2,5 εκατ. ευρώ τη χρήση του 2006 σημειώνοντας σημαντική αύξηση 80,0%. Τα

κέρδη μετά φόρων διαμορφώθηκαν σε 1,5 εκατ. ευρώ σημειώνοντας αύξηση της τάξης του 20,6% παρά την απορρόφηση των αποτελεσμάτων του φορολογικού ελέγχου των χρήσεων 2003, 2004, και 2005.

Τα κέρδη μετά φόρων και δικαιωμάτων ανήλθαν σε 366 χιλ. ευρώ σημειώνοντας μείωση σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά (1,6 εκατ. ευρώ) απορροφώντας την επίδραση του φορολογικού ελέγχου, όπως προαναφέρεται. Χωρίς την επίδραση του φορολογικού ελέγχου και το αποτέλεσμα της πώλησης της θυγατρικής εταιρείας "ΚΡΕΤΑ ΕΜΠΟΡΙΚΗ Α.Ε.", όπως είχε ανακοινωθεί στο Α' εξάμηνο του 2007 εφαρμόζοντας το σχέδιο αναδιάρθρωσης του Ομίλου, παράγοντες που επέδρασαν εκτάκτως στα ενοποιημένα αποτελέσματα, αυτά θα διαμορφώνονταν σε 1,9 εκατ. ευρώ περίπου, και θα σημείωναν αύξηση 22,0% σε σχέση με το 2006, παρά τις δυσμενείς επιπτώσεις στις τιμές του

κρέατος και της τεράστιας αύξησης των τιμών των σιτηρών και σόγιας διεθνώς.

2.3 ΔΑΠΑΝΕΣ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

(Για την παράγραφο αυτή χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία από τις πηγές [1], [3], [10], [17])



Η έννοια του «κόστους εργασίας ανά μονάδα προϊόντος» αφορά στο κόστος της εξαρτημένης (μισθωτής) εργασίας και ορίζεται ως ο λόγος της μέσης αμοιβής εργασίας (δηλαδή της συνολικής δαπάνης για εξαρτημένη εργασία ανά εργαζόμενο άτομο ή ανά ώρα εργασίας) προς την παραγωγικότητα (δηλαδή την παραγωγή ανά εργαζόμενο άτομο ή ανά ώρα εργασίας).

Η μέτρηση του κόστους εργασίας ανά μονάδα προϊόντος με βάση το γενικό αυτό ορισμό είναι σχετικά απλή στο επίπεδο μιας επιχείρησης, είναι όμως πολύπλοκη στο επίπεδο μιας οικονομίας, όπου δεν είναι μισθωτοί όλοι οι εργαζόμενοι.

Οι ρυθμοί μεταβολής του κόστους εργασίας ανά μονάδα προϊόντος στο σύνολο της ελληνικής οικονομίας οι οποίοι περιλαμβάνονται στις εκθέσεις της Τράπεζας Ελλάδος αφορούν στη μεταβολή του λόγου της συνολικής δαπάνης για αποδοχές και εργοδοτικές εισφορές (σε τρέχουσες τιμές) προς το ΑΕΠ (σε σταθερές τιμές) ή – με μαθηματική ισοδύναμη διατύπωση – στη μεταβολή του λόγου “ συνολική δαπάνη για

αποδοχές και εργοδοτικές εισφορές ανά απασχολούμενο μισθωτό `` προς `` ΑΕΠ ανά απασχολούμενο μισθωτό ``.

Από την ΕΣΥΕ, το Υπουργείο Οικονομίας και Οικονομικών, την Eurostat και την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, παγίως χρησιμοποιείται ο ακόλουθος ορισμός : η μεταβολή του λόγου `` συνολική δαπάνη για αποδοχές και εργοδοτικές εισφορές ανά απασχολούμενο μισθωτό `` προς `` ΑΕΠ ανά εν γένει απασχολούμενο `` (δηλαδή η μεταβολή του ΑΕΠ συγκρίνεται με τη μεταβολή του συνολικού αριθμού των απασχολούμενων, μισθωτών, και μη). Το αποτέλεσμα της χρήσης των διαφορετικών λόγων είναι ότι προκύπτουν διαφορετικοί ρυθμοί.

Παράδειγμα

Παραθέτουμε σ' αυτό το σημείο τα στατιστικά αποτελέσματα που προκύπτουν από την ΕΣΥΕ για τις **ασφαλιστικές εταιρίες** :

Μειώθηκε το 2005 ο αριθμός των εργαζομένων στις ασφαλιστικές εταιρείες. Μείωση της τάξης του 5,9% σημειώθηκε το 2005 σε σχέση με το 2004 στο συνολικό αριθμό των απασχολούμενων στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Η μεταβολή αυτή προέρχεται από αντίστοιχη μείωση στις ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις, ενώ στις ξένες ασφαλιστικές επιχειρήσεις, παρατηρήθηκε αύξηση στον αριθμό των απασχολούμενων.



Οι δαπάνες προσωπικού παρουσιάζουν συνολικά αύξηση το έτος 2005, συγκριτικά με το 2004, κυρίως στις ξένες ασφαλιστικές

επιχειρήσεις, με ποσοστά μεταβολής 17,6% για τον κλάδο ασφαλειών κατά ζημιών και 31,8% για τον κλάδο ασφαλειών ζωής. Οι δαπάνες προσωπικού στις ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις παρουσιάζουν μεικτές τάσεις. Συγκεκριμένα, στον κλάδο ασφαλειών κατά ζημιών οι δαπάνες προσωπικού εμφάνισαν αύξηση 10,1%, ενώ στον κλάδο ασφαλειών ζωής σημειώθηκε μείωση 9,6%.

Αναφορικά με τη μεταβολή των αντασφαλιστρών των ασφαλιστικών επιχειρήσεων το έτος 2005, συγκριτικά με το έτος 2004, παρατηρείται αύξηση 9,2% για τον κλάδο ζημιών και μείωση 2,2% για τον κλάδο ζωής. Στις επιμέρους μεταβολές, φθίνουσα είναι η τάση των αντασφαλιστρών στις ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις, ενώ ανοδικά κυμαίνονται τα αντασφάλιστρα στις ξένες ασφαλιστικές επιχειρήσεις.

Η σύγκριση των ασφαλιστρών για τα έτη 2004 και 2005 παρουσιάζει επίσης μεικτή εικόνα. Οι ελληνικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις σημειώνουν κατά το έτος 2005 αύξηση 7,8% και μείωση 12,7% για τον κλάδο ασφαλειών κατά ζημιών και τον κλάδο ασφαλειών ζωής αντίστοιχα. Τα ασφάλιστρα των ξένων ασφαλιστικών επιχειρήσεων εμφανίζουν το 2005 μείωση 4,6% στον κλάδο ασφαλειών κατά ζημιών, ενώ στον κλάδο ασφαλειών ζωής καταγράφηκε αύξηση 71%.

2.4 ΕΠΕΝΔΥΣΗ

(Για την παράγραφο αυτή χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία από τις πηγές [1], [17])

Η επένδυση είναι ροή, ενώ το άθροισμα των επενδύσεων (απόθεμα) είναι κεφάλαιο. Συγκεκριμένα, επένδυση σε μια οικονομία,

για μια ορισμένη χρονική περίοδο είναι η δημιουργία νέου παγίου κεφαλαίου (νέα κτήρια, νέες εγκαταστάσεις, νέος μηχανολογικός εξοπλισμός, εγχειοβελτιωτικά έργα και βελτιώσεις ή επεκτάσεις του υπάρχοντος κεφαλαιουχικού εξοπλισμού).



Η επένδυση είναι πολύ σημαντική για κάθε οικονομία και αποτελεί το «ευγενές καύσιμο» της οικονομικής και κοινωνικής ανάπτυξης.

Στην επένδυση, σε μακροοικονομική ή εθνικολογιστική βάση, δεν περιλαμβάνεται η δαπάνη για αγορά μετοχών, οικοπέδων (αξία γης), ομολογιών, παλαιών εγκαταστάσεων, ψυγείων, τηλεοράσεων κλπ. Οι αγορές αυτές μπορεί να αποτελούν επένδυση για τα άτομα, όχι όμως για την οικονομία. Περιλαμβάνεται όμως η μεταβολή των αποθεμάτων των επιχειρήσεων γιατί όταν είναι θετική εκλαμβάνεται ως επένδυση όπου η επιχείρηση αγοράζει τα δικά της προϊόντα.

Οι επενδύσεις σε μια οικονομία διακρίνονται σε **ιδιωτικές** και **δημόσιες**, ανάλογα με το φορέα (ιδιωτικό ή δημόσιο) και το σκοπό (κέρδος ή κοινωνική ωφέλεια). Όσον αφορά στους τρόπους χρηματοδότησης, στον ιδιωτικό φορέα συμπεριλαμβάνονται τα δάνεια, η αυτοχρηματοδότηση και η αύξηση μετοχικού κεφαλαίου ενώ στον δημόσιο φορέα υπάγονται οι φόροι, τα ομολογιακά δάνεια και τα έντοκα γραμμάτια.

Επιπρόσθετα οι επενδύσεις διακρίνονται σε τέσσερις υποκατηγορίες:

- ❖ πάγια κεφάλαια και αποθέματα των επιχειρήσεων,
- ❖ επενδύσεις σε κατοικίες των νοικοκυριών,
- ❖ επενδύσεις του Δημοσίου για κατασκευή έργων υποδομής

- ❖ επενδύσεις στην βελτίωση του ανθρώπινου παράγοντα (ανθρώπινο κεφάλαιο).

Σε μικροοικονομικό επίπεδο, επένδυση είναι η μετατροπή χρηματικών κεφαλαίων σε κεφαλαιουχικά παραγωγικά μέσα. Για την ανάληψη ή όχι μιας επενδυτικής πρωτοβουλίας, υπάρχουν δύο βασικά κριτήρια:



α) Η σύγκριση της παρούσας αξίας των αναμενόμενων αποδόσεων και του κόστους της επένδυσης.

Η αναμενόμενη απόδοση είναι ουσιαστικά η προεξοφλούμενη της αναμενόμενης διαδοχικά απόδοσης.

Εάν Π είναι η παρούσα αξία, A_i η αναμενόμενη απόδοση και i το επιτόκιο, τότε

$$\Pi = \frac{A_1}{(1+i)} + \frac{A_2}{(1+i)^2} + \frac{A_n}{(1+i)^n}$$

Η επιχειρηματική απόφαση θα εξαρτηθεί από τη σχέση $\Pi - C$, όπου C το κόστος επένδυσεως. Εάν το κόστος υπολείπεται των αναμενόμενων αποδόσεων, τότε συμφέρει η επένδυση, εφόσον όλοι οι υπόλοιποι παράγοντες είναι σταθεροί (*ceteris paribus*), ενώ εάν υπολείπονται οι αναμενόμενες επενδύσεις του κόστους τότε απορρίπτεται η επένδυση.

β) Η σύγκριση της οριακής αποδοτικότητας της επενδύσεως και του επιτοκίου.

Η οριακή αποδοτικότητα της επένδυσης συνδέεται με την αποδοτικότητα μιας επιπλέον μονάδας επένδυσης και επηρεάζεται από τη μεταβολή του κόστους των κεφαλαιουχικών αγαθών.

Εάν C είναι το κόστος της επένδυσης, A_i η αναμενόμενη απόδοση και λ η οριακή αποδοτικότητα κεφαλαίου (ΟΑΚ), τότε

$$C = \frac{A_1}{(1+\lambda)} + \frac{A_2}{(1+\lambda)^2} + \dots + \frac{A_n}{(1+\lambda)^n}$$

Εάν συνεπώς το επιτόκιο είναι μεγαλύτερο από την ΟΑΚ η οποία εξισώνει το κόστος με την αναμενόμενη απόδοση της επενδύσεως, τότε η επένδυση αυτή δεν συμφέρει. Ενώ εάν το επιτόκιο είναι μικρότερο από την ΟΑΚ τότε συμφέρει η επένδυση.

Η συνάρτηση επενδύσεως, συνεπώς, σύμφωνα με το κριτήριο της ΟΑΚ εμπεριέχει τις εξής **ερμηνευτικές μεταβλητές**:

- Αναμενόμενο κέρδος (το οποίο επηρεάζεται πολύ από το βαθμό κινδύνου)
- Ύψος επιτοκίου (κόστος κεφαλαίου)
- Κόστος κεφαλαιουχικών αγαθών
- Κόστος εργασίας – επίπεδο φορολογίας των κερδών
- Ύψος αποθέματος κεφαλαιουχικών αγαθών
- Προσδοκίες επενδυτών (επενδυτικό κλίμα)
- Τεχνολογικές εξελίξεις – καινοτομίες
- Επίπεδο και ρυθμός μεταβολής του εθνικού εισοδήματος και του εθνικού προϊόντος.



Υπάρχουν πολλές μεταβολές και υποδείγματα προσδιορισμού της επένδυσης. Η επένδυση διακρίνεται σε ακαθάριστη και σε καθαρή. Καθαρή επένδυση είναι το υπόλοιπο που απομένει όταν από το παραχθέν νέο υλικό κεφάλαιο μέσα σε μια συγκεκριμένη περίοδο, αφαιρεθεί η απόσβεση.

Παράδειγμα:

Το επίπεδο των επενδύσεων των **ασφαλιστικών επιχειρήσεων**, εμφανίζει διαφορετικές τάσεις, κατά την σύγκριση των ετών 2004 και 2005. Οι επενδύσεις σε περιουσιακά στοιχεία παγίου κεφαλαίου παρουσιάζουν για το 2005 αύξηση 165%, που προέρχεται και από τις ελληνικές και από τις ξένες ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Οι επενδύσεις σε δαπάνες για κατασκευές, καταγράφουν το 2005 μείωση, της τάξης του 14,7%, που προέρχεται από μείωση των επενδύσεων για κατασκευές στις ελληνικές επιχειρήσεις ασφαλίσεων. Οι επενδύσεις σε λοιπά περιουσιακά στοιχεία σημειώνουν αύξηση 15,5% το έτος 2005 σε σχέση με το 2004.

2.5 ΚΟΣΤΟΣ

(Για την παράγραφο αυτή χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία από τις πηγές [1], [2], [4], [16])

Υπάρχουν πολλές έννοιες του όρου «κόστους». Ως κόστος παραγωγής συνήθως θεωρείται η συνολική δαπάνη για την απόκτηση

συντελεστών οι οποίοι χρησιμοποιούνται για την παραγωγή ενός προϊόντος.

Ως πιο ορθή έννοια όμως, από οικονομικής πλευράς, είναι εκείνη η οποία θεωρεί το κόστος παραγωγής ενός προϊόντος, ως θυσία ενός άλλου προϊόντος που θα μπορούσε να είχε παραχθεί, εάν οι συντελεστές παραγωγής είχαν χρησιμοποιηθεί για την παραγωγή του δεύτερου αγαθού (κόστος ευκαιρίας ή εναλλακτικής χρήσεως).

Ευκρινέστερα θα λέγαμε, κόστος παραγωγής είναι οι οικονομικές «θυσίες», τις όποιες κάνει μια επιχείρηση για να ανταποκριθεί στις ανάγκες της παραγωγής. Για τον επιχειρηματία, το κόστος παραγωγής είναι το σύνολο των δαπανών για την αγορά παραγωγικών συντελεστών, οι οποίοι χρησιμοποιούνται στην παραγωγή του προϊόντος.

Το κόστος παραγωγής (οικονομικό κόστος) περιλαμβάνει το «εμφανές» (λογιστικό) και το «αφανές» (τεκμαρτό) κόστος.

Το πρώτο αποτελείται από τα χρηματικά ποσά που πληρώνει η επιχείρηση στους κατόχους των παραγωγικών συντελεστών, που χρησιμοποιούνται στην παραγωγική διαδικασία, συμπεριλαμβανομένου και του κέρδους του επιχειρηματία.

Σε αντίθεση με το «εμφανές» κόστος, το «αφανές» αναφέρεται στην αξία με την οποία χρησιμοποιούνται παραγωγικοί συντελεστές οι οποίοι ανήκουν στην ίδια την επιχείρηση και για τους οποίους δεν χρειάζεται να καταβάλει ανάλογο τίμημα σε τρίτους, εκτός επιχειρήσεως.

Τα κύρια συστατικά στοιχεία του κόστους είναι : πρώτες ύλες, μισθοί και ημερομίσθια, υπηρεσίες τρίτων, δαπάνες κεφαλαίου. Στις κυριότερες δαπάνες κεφαλαίου περιλαμβάνεται ο τόκος, η απόσβεση, τα ασφάλιστρα και ο φόρος επί των κερδών.

Σύμφωνα με τα παραπάνω, εξάγουμε το συμπέρασμα ότι η διαφορά μεταξύ εσόδων της επιχείρησης και οικονομικού κόστους,

αποτελεί το καθαρό (οικονομικό) κέρδος της επιχείρησης. Ωστόσο, η διαφορά μεταξύ λογιστικού κόστους και εσόδων της επιχείρησης, μας δίνει το λογιστικό κέρδος, το οποίο είναι μεγαλύτερο από το οικονομικό κέρδος, αφού το τελευταίο περιέχει και το τεκμαρτό κόστος.

Στο σημείο αυτό παραθέτουμε διάφορους όρους που ουσιαστικά διακρίνουν την έννοια ‘‘κόστος’’ σε επιμέρους κατηγορίες, ανάλογα με το τι ακριβώς μας ενδιαφέρει. Έτσι, σύμφωνα με:

i. Τις συνιστώσες του κόστους παραγωγής έχουμε το:

- κόστος πρώτων υλών,
- κόστος άμεσης εργασίας,
- ειδικό βιομηχανικό κόστος και
- γενικό βιομηχανικό κόστος ή γενικά βιομηχανικά έξοδα.

ii. Το κόστος παραγωγής και παραγωγικής διαδικασίας έχουμε το:

- αρχικό κόστος και
- κόστος μετατροπής

iii. Τη μονάδα μέτρησης έχουμε το:

- κόστος παραγωγής ανά μονάδα και
- συνολικό κόστος παραγωγής.

iv. Το κόστος παραγωγής – επίπεδο δραστηριότητας έχουμε το:

- μεταβλητό,
- σταθερό και
- μεικτό.

v. Την παρακολούθηση κόστους σε σχέση με τον εκάστοτε φορέα έχουμε το:

- άμεσο,
- έμμεσο και
- κοινό.

vi. Το τμήμα παραγωγικής διαδικασίας έχουμε το:

- κόστος παραγωγικών τμημάτων και
- κόστος βοηθητικών τμημάτων.

vii. Τις λειτουργίες της επιχείρησης έχουμε το:

- κόστος λειτουργίας παραγωγής,
- κόστος λειτουργίας πωλήσεων,
- κόστος διοικητικής λειτουργίας και
- χρηματοοικονομικό κόστος.

viii. Τη χρονική συσχέτιση έχουμε το:

- κόστος προϊόντος και
- κόστος περιόδου.

Εκτός των παραπάνω, το κόστος διακρίνεται από άποψη επιχείρησης σε συνολικό, σταθερό, μεταβλητό, μέσο, οριακό, διαφορικό, ιστορικό, κοινωνικό, πρότυπο, κατά φορείς, συγκριτικό, προϋπολογιστικό, λειτουργικό και τέλος, σε κόστος ευκαιρίας.

Παρουσιάζουμε στη συνέχεια, τους ορισμούς του συνολικού, μέσου, οριακού και λειτουργικού κόστους, έννοιες που συναντώνται σε κάθε επιχειρηματική δραστηριότητα.

A. Συνολικό κόστος

Ως συνολικό κόστος ορίζεται το σύνολο των δαπανών στις οποίες προβαίνει η επιχείρηση για να παράγει το προϊόν της. Σε αυτό, εκτός του τόκου, των ίδιων κεφαλαίων και των ενοικίων των ιδιοκτητών, περιλαμβάνεται και η αμοιβή του επιχειρηματία.

Συνεπώς, το συνολικό κόστος διακρίνεται σε συνολικό σταθερό κόστος και σε συνολικό μεταβλητό κόστος:

1. Συνολικό σταθερό κόστος

Περιλαμβάνει τις δαπάνες που πραγματοποιεί η επιχείρηση ανεξαρτήτως του επιπέδου παραγωγής της, π.χ. δαπάνες ενοικίων, δικαιώματα αποκλειστικής εφαρμογής μιας ευρεσιτεχνίας, μισθοί γενικών διευθυντών κλπ. Τα σταθερά έξοδα υπάρχουν μόνο βραχυχρόνια, δηλαδή μέχρι τη λήξη της θητείας των γενικών διευθυντών κλπ. Μακροχρόνια, υπάρχει δυνατότητα μη ανανέωσης των σχετικών συμφωνιών και ενοικίων, οπότε δεν έχουμε αντίστοιχες σταθερές δαπάνες.

2. Συνολικό μεταβλητό κόστος

Περιλαμβάνει τις δαπάνες παραγωγής του προϊόντος που μεταβάλλονται με τη μεταβολή του επιπέδου παραγωγής, δηλαδή τις δαπάνες για πρώτες ύλες και βοηθητικές ύλες, για αμοιβές εργασίας κλπ. Όταν αυξάνεται το επίπεδο παραγωγής χρησιμοποιώντας περισσότερη εργασία και πρώτες ύλες, αυξάνεται και το μεταβλητό κόστος της επιχείρησης, και αντίστροφα.

B. Μέσο κόστος

Είναι το συνολικό κόστος παραγωγής διαιρούμενο με το συνολικό προϊόν, δηλαδή είναι το σύνολο των δαπανών κατά μονάδα παραγωγής :

$$\text{Μέσο κόστος(ΜΣ)} = \frac{\text{Συνολικό κόστος}}{\text{Προϊόν}} = \frac{\Sigma K}{\Pi}$$

Το μέσο κόστος διακρίνεται σε μέσο σταθερό κόστος (ΜΣΚ) και σε μέσο μεταβλητό κόστος (ΜΜΚ):

1. Το μέσο σταθερό ή πάγιο κόστος

Βρίσκεται αν διαιρέσουμε τις συνολικές σταθερές δαπάνες με το συνολικό προϊόν , δηλαδή

$$\text{ΜΣΚ} = \frac{\text{Συνολικό σταθερό κόστος}}{\text{Προϊόν}} = \frac{\Sigma \text{ΣΚ}}{\Pi}$$

2. Το μέσο μεταβλητό κόστος

Βρίσκεται αν διαιρέσουμε το σύνολο των μεταβλητών δαπανών με το συνολικό προϊόν, δηλαδή

$$\text{ΜΜΚ} = \frac{\text{Συνολικό μεταβλητό κόστος}}{\text{Προϊόν}} = \frac{\Sigma \text{ΜΚ}}{\Pi}$$

Το μέσο μεταβλητό κόστος μπορεί να μειώνεται ή να αυξάνεται με την επέκταση της παραγωγής.

Γ. Οριακό κόστος

Είναι το κόστος από την αύξηση της παραγωγής κατά μία πρόσθετη μονάδα. Όταν το οριακό κόστος πέφτει αυξανόμενης της παραγωγής τότε έχουμε αύξουσα απόδοση, ενώ όταν το οριακό κόστος αυξάνεται έχουμε φθίνουσα απόδοση, και η δραστηριότητα της επιχείρησης θα αυξηθεί εάν το Ο. Κ.< Κέρδους.

$$\text{Οριακό Κόστος} = \frac{\text{Μεταβολή συνολικού κόστους}}{\text{Μεταβολή προϊόντος}} = \frac{\Delta(QK)}{\Delta(P)}$$

Δ. Λειτουργικό κόστος

Είναι σκόπιμο να αναφέρουμε την έννοια «κέντρο κόστους» προτού ορίσουμε το λειτουργικό κόστος. Έτσι, κέντρο κόστους ονομάζουμε οποιαδήποτε κοστολογική υποδιαίρεση της οικονομικής μονάδας για την οποία πραγματοποιείται συγκέντρωση κόστους με σκοπό το προσδιορισμό του κόστους που απαιτείται για τη δραστηριότητά της. Οι κοστολογικές αυτές υποδιαιρέσεις (τα κέντρα κόστους) αντιστοιχούν σε συγκεκριμένες λειτουργίες διοικητικού, οργανωτικού, ή τεχνολογικού χαρακτήρα και για το λόγο αυτό το κόστος τους το ονομάζουμε λειτουργικό κόστος.



Με άλλα λόγια, **λειτουργικό κόστος** ή κόστος κατά προορισμό είναι το ομαδοποιημένο κατά είδος κόστος που πραγματοποιείται στις διάφορες λειτουργίες ή δραστηριότητες (λειτουργικές υποδιαιρέσεις) της οικονομικής μονάδας.

Τα κέντρα κόστους που λειτουργούν υποχρεωτικά σε κάθε οικονομική μονάδα είναι τουλάχιστον πέντε και αντιστοιχούν στις πέντε βασικές λειτουργίες της :

- Λειτουργία Παραγωγής
- Λειτουργία Διοικήσεως
- Λειτουργία Διαθέσεως
- Λειτουργία Ερευνών – Αναπτύξεως
- Λειτουργία Χρηματοδοτήσεως

Το κόστος των πέντε βασικών λειτουργιών των οικονομικών μονάδων και των υποδιαίρεσών τους, που προαναφέραμε, αποτελείται από δαπάνες οι οποίες πραγματοποιούνται ή προκαλούνται από την αναπτυσσόμενη δραστηριότητα της οικείας λειτουργικής υποδιαίρεσης ή του κέντρου κόστους. Το κόστος των λειτουργιών Παραγωγής, Διοίκησης, Έρευνας – Ανάπτυξης και Διάθεσης, καθώς και τα πάσης φύσεως και μορφής αποθέματα δεν επιβαρύνονται με τόκους και συναφή έξοδα. Ωστόσο, για την χρηματοοικονομική λειτουργία, οι τόκοι και τα συναφή έξοδα διαμορφώνουν το κόστος της.

Για τις παραπάνω λειτουργίες, ο εσωλογιστικός προσδιορισμός του κόστους, πραγματοποιείται υποχρεωτικά, μόνο εφ' όσον στην επιχείρηση υπάρχει η αντίστοιχη λειτουργία. Έτσι σε μια εμπορική επιχείρηση όπου δεν υπάρχει λειτουργία παραγωγής, δεν υφίσταται υποχρέωση προσδιορισμού του κόστους της (ανύπαρκτης) λειτουργίας παραγωγής. Ομοίως, εάν σε μια επιχείρηση δεν υφίσταται δραστηριότητα έρευνας – ανάπτυξης δεν γίνεται εσωλογιστική συγκέντρωση του (ανύπαρκτου) κόστους για τη λειτουργία αυτή.

Πέρα από τον προσδιορισμό του κόστους με βάση τις λειτουργικές υποδιαίρεσεις μίας οικονομικής μονάδας, ο καταλογισμός του λειτουργικού κόστους γίνεται σύμφωνα με τους ενδιάμεσους και τελικούς φορείς έπειτα από την οριστική διαμόρφωση του. Αυτή ολοκληρώνεται εφόσον προηγηθεί η κατανομή του κόστους των βοηθητικών υπηρεσιών και η εξίσωση των αντίστοιχων λογαριασμών.

Σύμφωνα με τα όσα αναφέρθηκαν, οι φορείς του λειτουργικού κόστους είναι οι εξής:

α. Για την παραγωγική λειτουργία:

- Τα ημικατεργασμένα ή ημιτελή προϊόντα.

- Τα τελικά προϊόντα (έτοιμα).
- Τα υποπροϊόντα και υπολείμματα.
- Η παραγωγή σε εξέλιξη.

β. Για την λειτουργία διαθέσεως:

- Το κόστος παραγωγής ή αγοράς των πωλημένων, όταν πρόκειται για τα ειδικά ή άμεσα έξοδα πωλήσεων.
- Τα μικτά αποτελέσματα εκμεταλλεύσεως, όταν πρόκειται για τα έμμεσα έξοδα πωλήσεων.

γ. Για την διοικητική λειτουργία:

- Τα μικτά αποτελέσματα εκμεταλλεύσεως.

δ. Για την χρηματοοικονομική λειτουργία:

- Τα χρηματοοικονομικά έσοδα.
- Το λειτουργικό κόστος διαθέσεως.
- Τα μικτά αποτελέσματα εκμεταλλεύσεως.

ε. Για την λειτουργία ερευνών και αναπτύξεως:

- Το κόστος των ιδιοπαραγόμενων ασώματων ακινητοποιήσεων.
- Τα μικτά αποτελέσματα εκμεταλλεύσεως.

Φορείς του λειτουργικού κόστους είναι επίσης τα ιδιοπαραγόμενα ενσώματα πάγια στοιχεία. Η συγκέντρωση του κόστους των ιδιοπαραγόμενων ακινητοποιήσεων γίνεται σε λογαριασμούς που εντάσσονται και αναπτύσσονται στο σύστημα διαρθρώσεως των οικείων λογαριασμών κόστους των διάφορων λειτουργιών της οικονομικής μονάδας.

Παρακάτω παρουσιάζουμε στοιχεία ([3]) που αναφέρονται σε διάφορους κλάδους της οικονομικής δραστηριότητας στην Ελλάδα κατά την χρονική περίοδο 2005-2006. Τα στοιχεία αυτά είναι ενδεικτικά της γενικής διαφοροποίησης που εμφανίζεται μεταξύ των επιμέρους κλάδων, όσον αφορά την εξέλιξη των πωλήσεων και πολύ περισσότερο την κερδοφορία τους. Στους επιμέρους κλάδους της βιομηχανίας παρατηρούνται τα εξής :

Στον κλάδο τροφίμων – ποτών – καπνού τα κέρδη μειώθηκαν κατά 10,8% το 2006, παρά την αύξηση των πωλήσεων. Η μείωση αυτή, οφείλεται κυρίως στην Ελληνική Βιομηχανία Ζάχαρης ΑΕ, η οποία επανήλθε στις ζημιές και, λόγω μεγέθους, επηρεάζει την κερδοφορία ολόκληρου του κλάδου.



Στον κλάδο κλωστοϋφαντουργίας – ενδύματος παρουσιάστηκε σχετικά μικρή αύξηση των πωλήσεων (7,8%) Η αύξηση αυτή είναι ενδεικτική των δυσκολιών που αντιμετωπίζει ο κλάδος τα τελευταία χρόνια, λόγω του έντονου ανταγωνισμού από εισαγωγές που προέρχονται από χώρες με χαμηλό κόστος παραγωγής. Ο κλάδος κατέγραψε ζημιές για ένα ακόμη έτος.

Στον κλάδο ξύλου – χαρτιού η αύξηση των πωλήσεων είναι γενικά πολύ μικρή (5,9%). Σε αρκετές εταιρίες μειώθηκαν τα κέρδη ή εμφανίστηκαν σημαντικές ζημιές (κυρίως σε μια επιχείρηση ξύλου και σε επιχειρήσεις του υποκλάδου των εκδόσεων εφημερίδων), με αποτέλεσμα ολόκληρος ο κλάδος να καταγράψει ζημιές.

Στον κλάδο διυλιστηρίων – χημικών – πλαστικών καθοριστική ήταν η επίδραση των δύο διυλιστηρίων στα μεγέθη ολόκληρου του

κλάδου. Έτσι, παρά το ότι, οι πωλήσεις του κλάδου λόγω των υψηλών τιμών του πετρελαίου, αυξήθηκαν κατά 19,8% το 2006, παρατηρήθηκε μείωση των μικτών κερδών κατά 24,3% και ακόμη μεγαλύτερη μείωση, κατά 30,5%, των καθαρών προ φόρων κερδών.

Στον κλάδο μη μεταλλικών ορυκτών η εξέλιξη των συνολικών μεγεθών επηρεάζεται σημαντικά από τις δυο τσιμεντοβιομηχανίες. Και οι δυο σημείωσαν αξιόλογη αύξηση των πωλήσεων και των μικτών κερδών. Ωστόσο, τα καθαρά κέρδη του κλάδου το 2006 παρέμειναν σχεδόν στο επίπεδο του 2005, όταν τα κέρδη είχαν επηρεαστεί αυξητικά από την καταγραφή σημαντικού ποσού έκτακτων εσόδων.

Στην μεταλλουργία, στην οποία περιλαμβάνονται μερικές από τις πιο κερδοφόρες επιχειρήσεις της ελληνικής βιομηχανίας, οι πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 28,1% και τα κέρδη κατά 48,1% το 2006.

Στις λοιπές βιομηχανίες, καθοριστική ήταν η μείωση των ζημιών των Ελληνικών Ναυπηγείων. Η μείωση των ζημιών οφείλεται στα έκτακτα έσοδα, έτσι η εξέλιξη ώθησε ολόκληρο τον κλάδο στην καταγραφή σημαντικότερης αύξησης των κερδών, αν και οι πωλήσεις αυξήθηκαν μόνο κατά 10%.

Στον τομέα του εμπορίου καταγράφηκε αύξηση των πωλήσεων κατά 11,7% και ακόμη πιο σημαντική αύξηση των κερδών, κατά 31,0%. Η αύξηση προέρχεται και από τους τρεις υποκλάδους του εμπορίου.

Στον τομέα των εταιριών παροχής υπηρεσιών και λοιπών δραστηριοτήτων οι εξελίξεις διαφέρουν στους επιμέρους κλάδους.

Στον κλάδο πληροφορικής παρατηρείται υπερτριπλασιασμός των κερδών το 2006. Αυτό οφείλεται στα σημαντικά έκτακτα έσοδα που πραγματοποίησε μια εταιρία από την πώληση θυγατρικής της με υψηλή υπεραξία και κέρδη. Οι πωλήσεις του κλάδου όμως, έμειναν σταθερές :

ο κλάδος αντιμετωπίζει δυσκολίες, οι οποίες έχουν ωθήσει σε αδράνεια ορισμένες εταιρίες.

Στα ξενοδοχεία και στις εταιρίες εστίασης και ψυχαγωγίας, παρά την αύξηση των πωλήσεων κατά 13,5% το 2006, τα κέρδη σημείωσαν μεγάλη κάμψη. Αυτή η κάμψη οφείλεται στις ζημιές που εμφάνισαν τρεις μεγάλες εταιρίες (εξουδετερώνοντας έτσι την αύξηση των κερδών στις υπόλοιπες επιχειρήσεις του δείγματος που εντάσσονται στον κλάδο). Σημαντικότερα ήταν τα κέρδη των εταιριών της επιβατηγού ναυτιλίας, τα οποία αυξήθηκαν κατά 95,3%, ενώ οι εισπράξεις μειώθηκαν κατά 4,9%. Οι αυξήσεις οφείλονται στην καταγραφή έκτακτων εσόδων.

Στις τεχνικές – κατασκευαστικές εταιρίες, η μείωση των κερδών κατά 20,9% είναι η συνισταμένη διαφορετικών εξελίξεων μέσα στον κλάδο, στον οποίο ο αριθμός των ζημιογόνων εταιριών παρέμεινε ο ίδιος το 2005 και το 2006. Ωστόσο, η σημαντική αύξηση των πωλήσεων κατά 27,4% το 2006 (έναντι 8,5% το 2005) φαίνεται να σηματοδοτεί νέα δυναμική στον κλάδο, μετά την κάμψη που ακολούθησε την έντονη δραστηριότητά του.

Παρουσιάζουμε στη συνέχεια παραδείγματα σχετικά με τον τρόπο με τον οποίο διαμορφώθηκαν τα συνολικά οικονομικά μεγέθη, τόσο για συγκεκριμένες εταιρίες όσο και για ολόκληρους κλάδους.



Παράδειγμα ([15])

Παραθέτουμε κάποια από τα οικονομικά μεγέθη της εταιρείας COSMOTE για τα έτη 2005 και 2006.

(Ποσά σε χιλιάδες ευρώ)	2006	2005
Κύκλος εργασιών	1.630.614	1.517.464
Λειτουργικά έξοδα	-1.100.055	-1.047.983
Μικτά κέρδη	530.559	469.481
Λοιπά έσοδα	608	513
Λοιπά έξοδα	-1.848	-2.886
	-1.240	-2.373
Χρηματοοικονομικά έσοδα	15.321	14.989
Χρηματοοικονομικά έξοδα	-56.812	-17.827
	-41.491	-2.838
Κέρδη προ φόρων	487.828	464.270
Φόρος εισοδήματος	-143.122	-148.639
Καθαρά κέρδη μετά από φόρους	344.706	315.631
Κατανέμονται ως εξής:		
Μετόχους της Εταιρίας	344.706	315.631
Δικαιώματα μειοψηφίας	-	-
Καθαρά κέρδη μετά από φόρους	344.706	315.631
Βασικά κέρδη ανά μετοχή (σε απόλυτα ποσά)	1,03	0,95
Απομειωμένα κέρδη ανά μετοχή (σε απόλυτα ποσά)	1,03	0,95

Παράδειγμα ([14])

Τα σούπερ μάρκετ πήραν τη μερίδα του λέοντος από την πίτα της Λιανικής Πώλησης το 2002. Τη χρονιά αυτή οι Λιανικές Πωλήσεις σε εθνικό επίπεδο παρουσίασαν αύξηση κατά 9,2%, όταν οι πωλήσεις στον κλάδο των σούπερ μάρκετ, σύμφωνα με τα στοιχεία των 69 επιχειρήσεων του δείγματος, αυξήθηκαν κατά 13,14%. Το 2001 είχε σηματοδοτεί από στασιμότητα στην κερδοφορία και πολλές επιχειρήσεις του κλάδου είχαν παρουσιάσει μεγάλες ζημιές. Το 2002 αυτή η εικόνα έχει αισθητά βελτιωθεί, παρουσιάζοντας μεταβολή +222%, χωρίς ωστόσο το γεγονός αυτό να μας επιτρέπει να ισχυριστούμε ότι ξεπεράστηκαν τα προβλήματα και πως ο κλάδος πέρασε σε μια οικονομικά ορθολογιστική κερδοφορία.



Η βελτίωση των αποτελεσμάτων οφείλεται στη μικρή μεταβολή του Περιθωρίου του Μικτού Κέρδους, στη συγκράτηση του Λειτουργικού Κόστους και σε Ανόργανα Έσοδα, που κυρίως προέρχονται από υπεραξίες ακινήτων. Η εξέλιξη αυτή προέκυψε από τις συγχωνεύσεις επιχειρήσεων με βάση τον νόμο 1297, γεγονός που είχε ως συνέπεια να εξυγιανθούν οι ισολογισμοί των επιχειρήσεων που συγχωνεύθηκαν, εμφανίζοντας τις αφανείς υπεραξίες των Ακινήτων και του Πάγιου Ενεργητικού, αποσβένοντας το μεγαλύτερο μέρος των Εξόδων Ίδρυσης και Πρώτης Εγκατάστασης, καθώς και μεγάλο μέρος των Ασώματων Ακινητοποιήσεων.

Υπενθυμίζεται ότι το 2002 και το 2001 είχε προηγηθεί η τάση αξιοποίησης αυτών των υπεραξιών με τη μεθοδολογία του sale & leaseback, η οποία έδωσε στις επιχειρήσεις τη δυνατότητα να εκμεταλλευτούν τις συσσωρευμένες υπεραξίες των ακινήτων τους, αφενός εξασφαλίζοντας φθηνότερη και μακροχρόνια χρηματοδότηση και

αφετέρου αποσβένοντας ζημιές ή χρηματοδοτώντας τα αναπτυξιακά τους προγράμματα.

Με αυτή τη λογική τα Πάγια εμφανίζονται αυξημένα κατά 25,9%, ποσοστό που αντιστοιχεί σε επενδύσεις και υπεραξίες, η Βραχυπρόθεσμη Τραπεζική Χρηματοδότηση εμφανίζεται μειωμένη κατά 52,8%, η Μακροπρόθεσμη αυξημένη κατά 104,2% και ο Συνολικός Τραπεζικός Δανεισμός παρουσιάζει μείωση κατά 35,4%. Αυτό οφείλεται στους λόγους που προαναφέραμε, καθώς και στη χρηματοδότηση των νέων επενδύσεων σε μεγάλο μέρος με τη μέθοδο της χρηματοδοτικής μίσθωσης (leasing).

Ειδικότερα, το σούπερ μάρκετ **Ατλάντικ** το 2007 παρουσίασε οριακή αύξηση του κύκλου εργασιών, καθώς και ζημιές έναντι κερδών. Σύμφωνα με την εταιρεία, ο ενοποιημένος κύκλος εργασιών σημείωσε άνοδο 0,9% και ανήλθε σε 438,5 εκατ. ευρώ έναντι 434,6 εκατ. ευρώ την αντίστοιχη περίοδο του προηγούμενου έτους. Οι πωλήσεις λιανικής μειώθηκαν κατά 2,02%, ενώ οι πωλήσεις χονδρικής αυξήθηκαν κατά 5,61%.

Η οριακή αύξηση του κύκλου εργασιών αποδίδεται από την αλυσίδα στον αυξημένο ανταγωνισμό, κυρίως σε περιοχές όπου η Ατλάντικ έχει δυναμική παρουσία, αλλά και στη μείωση κατά 4,4 εκατ. ευρώ των πωλήσεων της θυγατρικής εταιρείας Βήτα Πι ΑΕΒΕ, η οποία δραστηριοποιείται στη διανομή ζαχαρωδών στη Μακεδονία. Στο μεταξύ, τα ενοποιημένα μικτά κέρδη ανήλθαν κατά το πρώτο εννιάμηνο του 2007 σε 81,2 εκατ. ευρώ έναντι ευρώ 90 εκατ. ευρώ το 2006, σημειώνοντας μείωση 9,7%. Μείωση κατά 2,2 μονάδες σημείωσε και το περιθώριο μικτής κερδοφορίας, το οποίο διαμορφώθηκε το πρώτο εννιάμηνο του 2007 σε 18,5%. Η μείωση αυτή αποδίδεται τόσο στην ενίσχυση των πωλήσεων χονδρικής, τομέας που λειτουργεί με μικρότερα περιθώρια

κέρδους έναντι της λιανικής, όσο και στην επιθετική τιμολογιακή πολιτική που ακολουθεί η Ατλάντικ, μειώνοντας σημαντικά τις τιμές λιανικής σε περίπου 1.000 ταχυκίνητους κωδικούς.

Ανάλογα κινήθηκαν και οι υπόλοιπες κατηγορίες κερδών με τα κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA) να ανέρχονται στο εννιάμηνο της τρέχουσας χρήσης σε 6 εκατ. ευρώ έναντι ευρώ 12,3 εκατ. την αντίστοιχη περίοδο το 2006.

Τα αποτελέσματα προ φόρων παρουσίασαν ζημιές 3,7 εκατ. ευρώ έναντι κερδών 2,5 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο εννιάμηνο του 2006, ενώ, τέλος, τα αποτελέσματα μετά φόρων και δικαιωμάτων μειοψηφίας διαμορφώθηκαν στο εννιάμηνο του 2007 σε ζημιές 3,9 εκατ. ευρώ έναντι κερδών 1,6 εκατ. ευρώ το εννιάμηνο του 2006.

Παράδειγμα ([17])

Αναφέρουμε τώρα, ένα παράδειγμα για την εταιρεία **Minerva** και τους λόγους αύξησης του κέρδους της, τόσο σε συνολικό επίπεδο ομίλου όσο και στη μητρική της.

Η ιδιαίτερα θετική πορεία των οικονομικών μεγεθών της εταιρείας, συνεχίστηκε το τρίτο εξάμηνο του 2007 σε ενοποιημένο και σε εταιρικό επίπεδο, παρουσιάζοντας σημαντική αύξηση συγκριτικά με τα αυτά μεγέθη του προηγούμενου έτους, το αντίστοιχο διάστημα.

Η υψηλή ποιότητα και το μοντέρνο design των νέων συλλογών των προϊόντων, και η αποδοχή που έτυχαν από το καταναλωτικό κοινό αποτυπώθηκε στα οικονομικά μεγέθη, τα σημαντικότερα των οποίων καταγράφονται στη συνέχεια. Ειδικότερα, τα βασικά οικονομικά μεγέθη σε ενοποιημένο επίπεδο το τρίτο τρίμηνο του 2007 συγκριτικά με το

τρίτο τρίμηνο του 2006, παρουσιάζουν την εξής εξέλιξη:

Ο κύκλος εργασιών ανήλθε στο ποσό των 21,4 εκατ. ευρώ έναντι 17,6 εκατ. ευρώ καταγράφοντας αύξηση της τάξεως του 21,8%. Τα κέρδη προ τόκων φόρων και αποσβέσεων (EBITDA), ανήλθαν σε 2,6 εκατ. ευρώ, έναντι 1,7 εκατ. ευρώ ήτοι αύξηση 49,4%.

Τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν στα 2,1 εκατ. ευρώ έναντι 1,4 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας αύξηση 52,1% και τέλος τα κέρδη μετά από φόρους ανήλθαν στα 1,8 εκατ. ευρώ έναντι 1,1 εκατ. ευρώ σημειώνοντας αύξηση 57,6%.

Αντίστοιχα, το τρίτο τρίμηνο του 2007 συγκριτικά με το τρίτο τρίμηνο του 2006, τα βασικά οικονομικά μεγέθη σε επίπεδο της μητρικής εταιρείας, καταγράφουν τις ακόλουθες αυξήσεις:

Ο κύκλος εργασιών ανήλθε στα 18,9 εκατ. ευρώ έναντι 15,7 εκατ. ευρώ σημειώνοντας ποσοστιαία αύξηση 20,0%.

Τα κέρδη προ τόκων φόρων και αποσβέσεων(EBITDA) ανήλθαν στα 2,3 εκατ. ευρώ έναντι 1,6 εκατ. ευρώ σημειώνοντας ποσοστιαία αύξηση 46,6%.

Τα κέρδη προ φόρων ανήλθαν στα 2 εκατ. ευρώ έναντι 1,3 εκατ. ευρώ σημειώνοντας αύξηση 50,1% και τέλος τα κέρδη μετά από φόρους ανήλθαν στα 1,7 εκατ. ευρώ από 1,1 εκατ. ευρώ, σημειώνοντας ποσοστιαία αύξηση 57,1% .

Η εξέλιξη των μεγεθών την 30η Σεπτεμβρίου, οδηγεί την Διοίκηση της εταιρείας στην απόφαση, να αναπροσαρμόσει τον προβλεπόμενο τζίρο του έτους 2007 σε υψηλότερα επίπεδα, του αρχικού ποσοστού πρόβλεψης αύξησης 8% σε ποσοστό 10% με αντίστοιχη αύξηση των Κερδών.

Από τα τέλη Νοεμβρίου στην Κομοτηνή και μέσα Δεκεμβρίου στο Περιστερί Αττικής, αρχίζει η λειτουργία δύο καταστημάτων Minerva με την πλήρη γκάμα των προϊόντων της.

Παράλληλα στοχεύοντας στην δυναμικότερη παρουσίαση της εταιρείας στις χώρες των Βαλκανίων, η Minerva προχώρησε σε εμπορική συμφωνία λειτουργίας καταστήματος εντός Εμπορικού Κέντρου στο κέντρο του Βουκουρεστίου στην Ρουμανία το οποίο θα λειτουργήσει στα τέλη του επόμενου έτους. Ομοίως προγραμματίζεται η λειτουργία καταστήματος σε Εμπορικό Κέντρο στο Βελιγράδι της Σερβίας.

Παράδειγμα ([13])

Στο παράδειγμα αυτό αναφερόμαστε στη μικρομεσαία μεταποιητική επιχείρηση (ΜΜΕ) ΚΛΩΣΤΗΡΙΑ ΝΑΟΥΣΗΣ Α.Ε και παρουσιάζουμε τα οικονομικά αποτελέσματα για τους πρώτους εννέα μήνες του 2004.

Αναλυτικότερα, όσον αφορά τη μητρική εταιρεία, ο Κύκλος Εργασιών της κατά το εννιάμηνο 1/1-30/9/2004 διαμορφώθηκε στα 59,84 εκατ. ευρώ έναντι 87,87 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο διάστημα του προηγούμενου έτους όπως φαίνεται από τον παρακάτω πίνακα. Η μείωση αυτή του κύκλου εργασιών οφείλεται κυρίως στη μείωση των πωλήσεων βάμβακος και στην έλλειψη κεφαλαίου κίνησης, απαραίτητου να χρηματοδοτήσει μεγαλύτερο όγκο παραγωγής και πωλήσεων νημάτων, ως αποτέλεσμα διακοπής της παραγωγικής λειτουργίας ορισμένων μονάδων κατά την καλοκαιρινή περίοδο.

Κατά συνέπεια τα μικτά αποτελέσματα περιορίστηκαν σημαντικά, γεγονός που οφείλεται κυρίως στη ως άνω μείωση του κύκλου εργασιών

και επηρεάστηκαν επιπλέον πολύ αρνητικά από τον αθέμιτο ανταγωνισμό από τρίτες χώρες, ο οποίος εξακολουθεί να υφίσταται. Τα αποτελέσματα προ φόρων ανήλθαν σε ζημίες 26,49 εκατ. ευρώ έναντι κερδών 4,00 εκατ. το αντίστοιχο διάστημα του προηγούμενου έτους. Στα αποτελέσματα της προηγούμενης χρήσης περιλαμβάνονταν και έκτακτα κέρδη ύψους 8,03 εκατ. ευρώ, ενώ στα αποτελέσματα της παρούσας, ζημίες από χρεόγραφα 7,9 εκατ. ευρώ. Ταυτόχρονα η εταιρεία μείωσε σημαντικά τις τραπεζικές της υποχρεώσεις.

Στο γ' τρίμηνο του 2004 η διατήρηση της ισοτιμίας του ευρώ σε σχέση με το δολάριο σε υψηλά επίπεδα επηρέασε αρνητικά τόσο το κόστος όσο και τις τιμές πωλήσεως του συνόλου των κλωστοϋφαντουργικών προϊόντων της ευρωζώνης με αποτέλεσμα τη διατήρηση της ύφεσης στον κλάδο.

Επίσης, η έλλειψη επαρκούς ρευστότητας του επιδεινώθηκε και από τη μείωση των ορίων χρηματοδότησης από τις κύριες πιστώτριες τράπεζες οδήγησε στη μη ομαλή τροφοδότηση των μονάδων με πρώτη ύλη δημιουργώντας περαιτέρω κάμψη στο κύκλο εργασιών.

Παράλληλα, η εταιρεία έχει επανειλημμένως ενημερώσει το επενδυτικό κοινό αλλά και τους αρμόδιους φορείς για τις επιπτώσεις της παρατεταμένης αυτής ύφεσης τόσο στην διατήρηση της ανταγωνιστικότητας των εταιρειών στο διεθνή χώρο, όσο και στην μακροπρόθεσμη βιωσιμότητα του κλάδου που απειλείται με μετανάστευση.

Τα βασικά Οικονομικά στοιχεία της εταιρείας αναλύονται στον παρακάτω πίνακα ως εξής:

Οικονομικά Στοιχεία (€)	30/9/2004	30/9/2003	Δ %
Στοιχεία Ισολογισμού			
Πάγια	49.526.787,42	50.777.948,12	-2,46%
Κυκλοφορούν Ενεργητικά	69.761.576,06	112.283.737,39	-37,87%
Σύνολο Ενεργητικού	241.030.809,08	264.883.006,94	-9,00%
Ίδια Κεφάλαια	152.679.216,87	165.976.821,91	-8,01%
Υποχρεώσεις (Βραχ)	84.272.645,57	92.000.704,15	-8,40%
Υποχρεώσεις (Σύνολο)	84.882.770,28	93.588.262,08	-9,30%
Ξένα/Ίδια (χ)	0,56	0,56	-1,40%
Κυκλοφ/κή Ρευστότητα (χ)	0,83	1,22	-32,17%
Δανειακή Επιβάρυνση (%)	35,22%	35,33%	-0,33%
Στοιχεία Αποτελεσμάτων			
Κύκλος Εργασιών	59.836.520,24	87.866.991,58	-31,90%
Μικτά Κέρδη	-1.108.808,78	968.902,17	n/a
(%)	-1,85%	1,10%	n/a
Τόκοι	3.148.138,66	3.594.022,94	-12,41%
Ολικά Αποτελέσματα	-22.439.013,46	-6.810.962,86	-229,45%
(%)	-37,50%	-7,75%	-383,79%
EBITDA	-17.237.443,31	15.747.461,70	n/a
(%)	-28,81%	17,92%	n/a
Αποτελέσματα π.φ.	-26.486.167,61	4.000.354,90	n/a
(%)	-44,26%	4,55%	n/a

Ο Όμιλος εταιρειών Κλωστηρίων Ναούσης ενοποιεί 10 θυγατρικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στον καθετοποιημένο κλάδο της κλωστοϋφαντουργίας και ενσωματώνει τρεις συγγενείς εταιρείες, από τις οποίες οι δύο δραστηριοποιούνται στην κλωστοϋφαντουργία και η τρίτη στον κλάδο των επενδύσεων και συμμετοχών.

Ο Ενοποιημένος Κύκλος Εργασιών της εταιρείας κατά το εννιάμηνο 1/1-30/9/2004 διαμορφώθηκε στα 120,72 εκατ. ευρώ έναντι 157,45 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο περσινό διάστημα. Η μείωση αυτή προέρχεται κυρίως από τη μείωση των πωλήσεων νημάτων και εκκοκκισμένου βάμβακος, για τους λόγους που αναφέρθηκαν παραπάνω.

Κατ' επέκταση τα μικτά αποτελέσματα εκμετάλλευσης περιορίστηκαν σε 2,36 εκατ. ευρώ έναντι 4,64 εκατ. ευρώ το αντίστοιχο διάστημα του προηγούμενου έτους, κυρίως λόγω της συρρίκνωσης του όγκου και των τιμών πωλήσεων που απαιτείται ώστε να διατηρήσει την

ανταγωνιστικότητά του ο Όμιλος σε όλο το φάσμα της κλωστοϋφαντουργίας όπου δραστηριοποιείται.

Ο Όμιλος πέτυχε και περαιτέρω συρρίκνωση των διοικητικών και λειτουργικών του δαπανών ως προέκταση των οικονομιών κλίμακας που επιτεύχθηκαν από τις αναδιαρθρώσεις των τελευταίων ετών, οι οποίες και συνεχίζονται. Παρ' όλα αυτά, τα ενοποιημένα αποτελέσματα της περιόδου ανέρχονται σε ζημίες 36,86 εκατ. ευρώ, στις οποίες περιλαμβάνονται και ζημίες από χρεόγραφα ύψους 9,4 εκατ. ευρώ, έναντι ζημιών 2,23 εκατ. ευρώ, στα οποία όμως περιλαμβάνονταν και έκτακτα αποτελέσματα ύψους 10,1 εκατ. ευρώ.

Ο Όμιλος των κλωστοϋφαντουργικών εταιρειών της Κλωστήρια Ναούσης στα πλαίσια της διατήρησης της ανταγωνιστικότητάς του αλλά και της μακροπρόθεσμης βιωσιμότητάς του, έχει εκτεταμένως αναπτύξει τους κίνδυνους που διέπουν τον κλάδο στην Ευρωζώνη. Η συνεχιζόμενη άνοδος του Ευρώ, παράλληλα με τον αθέμιτο ανταγωνισμό από χώρες εκτός ΕΕ και κυρίως από την Ανατολή (Κίνα) έχουν σηματοδοτήσει τη παρούσα κρίση στον κλάδο. Η παρατεταμένη αυτή κρίση έχει δημιουργήσει προβλήματα ρευστότητας στις εταιρείες του Ομίλου γεγονός που εντάθηκε και από τη μείωση των ορίων χρηματοδότησης από τις κύριες πιστώτριες τράπεζες.

Για την υλοποίηση του σχεδίου εξυγίανσης και ανάπτυξης του μέσω της καθετοποίησης και με άωτερο σκοπό την ουσιαστική αναδιοργάνωση και την επιστροφή στη κερδοφορία, ο όμιλος έχει έλθει σε συμφωνία με τις κύριες πιστώτριες τράπεζες για την αναδιάρθρωση του δανεισμού και την ενίσχυση σε κεφάλαιο κίνησης των εταιρειών.

Παράλληλα, έχει από κοινού ανατεθεί το έργο της αναδιοργάνωσης των λειτουργικών δραστηριοτήτων σε εξωτερικό σύμβουλο (KANTOR) ο οποίος θα εκτιμήσει το σύνολο των ενεργειών

που πρέπει να εφαρμοστούν ώστε όχι μόνον να ξεπεράσει ο Όμιλος τα τρέχοντα προβλήματα, αλλά να επιστρέψει στη βιωσιμότητα και τη κερδοφορία.



Προς την υλοποίηση του σκοπού αυτού, η μητρική ΚΛΩΣΤΗΡΙΑ ΝΑΟΥΣΗΣ ανήγγειλε Έκτακτη Γενική Συνέλευση για τις 05/12/2004 με σκοπό την έγκριση της συγχώνευσης με απορρόφησης της θυγατρικής ΟΛΥΜΠΙΑΚΗ ΚΛΩΣΤΟΪΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ ΑΕ, καθώς και την έγκριση Αύξησης Μετοχικού Κεφαλαίου με καταβολή μετρητών και την έκδοση ομολογιακού δανείου για την χρηματοδότηση των εταιρειών του Ομίλου. Οι ενέργειες αυτές αποτελούν μέρος της υλοποίησης της συμφωνίας αναδιάρθρωσης με τις κύριες πιστώτριες τράπεζες

Παράδειγμα ([19])

Στο παράδειγμα αυτό, θα δώσουμε στοιχεία που αφορούν στην ελληνική Βιομηχανία κατά τα έτη 2005 και 2006 προκειμένου να καταγραφεί η πορεία του κλάδου συνολικά.

Η εικόνα το 2006, έδωσε την αίσθηση ενός συνόλου επιχειρήσεων που ναι μεν κατάφερε να βελτιώσει τις επιδόσεις του σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά, αλλά δεν κατάφερε να αξιοποιήσει πλήρως τις δυνατότητες του. Το πρώτο εξάμηνο του 2006 η ανάπτυξη της βιομηχανικής παραγωγής ήταν ισχυρή, αλλά στη συνέχεια επιβραδύνθηκε.

Η ελληνική μεταποίηση το 2006 είχε 2.130 εταιρείες, με έσοδα μεγαλύτερα των €3 εκατ., και συνολικά έσοδα της τάξης των €50 δις. Τα

οικονομικά αποτελέσματα και οι περισσότεροι χρηματοοικονομικοί δείκτες της ελληνικής βιομηχανίας παρουσίασαν μια βελτιωμένη εικόνα ή παρέμειναν σε σταθερά επίπεδα. Οι πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 14,3% και τα κέρδη προ φόρων κατά 18,2%. Τα δύο τρίτα των μεταποιητικών επιχειρήσεων αύξησαν τα κέρδη τους, έστω και οριακά, ποσοστό σημαντικά υψηλότερο από το αντίστοιχο του προηγούμενου έτους. Πτωτική ήταν η πορεία του μεικτού περιθωρίου κέρδους για τους περισσότερους από τους κλάδους της ελληνικής βιομηχανίας, ενώ το καθαρό περιθώριο κερδών παρουσίασε μικρή βελτίωση.

Πίνακας 1: Βασικά Οικονομικά Μεγέθη της Ελληνικής Βιομηχανίας

(€ '000)	2006	2005	Διαφορά 05-06	Διαφορά 05-06 %
Πωλήσεις	49.637.995	43.433.529	6.204.466	14,3%
Μεικτά Κέρδη	10.197.010	9.255.352	941.658	10,2%
Κέρδη Προ Φόρων	2.816.399	2.382.752	433.647	18,2%
Περιθώριο Μεικτού Κέρδους	20,5%	21,3%	-0,8	
Καθαρό Περιθώριο Κέρδους	5,7%	5,5%	0,2	

Πίνακας 2: Βασικά Μεγέθη Ισολογισμού της Ελληνικής Βιομηχανίας

	2006	2005	Διαφορά 05-06 %
Πάγια (€ '000)	27.476.867	25.253.291	8,8%
Κυκλοφορούν Ενεργητικό (€ '000)	30.093.140	27.168.959	10,8%
Σύνολο Ενεργητικού (€ '000)	57.678.571	52.814.411	9,2%
Ίδια Κεφάλαια (€ '000)	25.219.777	23.157.881	8,9%
Υποχρεώσεις (€ '000)	31.542.018	28.970.707	8,9%
Σύνολο Παθητικού (€ '000)	57.678.571	52.814.411	9,2%

Η αύξηση των κερδών προ φόρων κατά 18,2%, και η αύξηση του συνολικού ενεργητικού και των ιδίων κεφαλαίων κατά 9,2% και 8,9%, οδήγησαν σε βελτιωμένους δείκτες αποδοτικότητας ενεργητικού και ιδίων κεφαλαίων, οι οποίοι αυξήθηκαν κατά 0,9 και 0,4 μονάδες βάσης αντίστοιχα.

Πίνακας 3: Βασικοί Χρηματοοικονομικοί Δείκτες της Ελληνικής Βιομηχανίας

	2006	2005	Διαφορά (μονάδες βάσης)
Μεικτό Περιθώριο Κέρδους	20,5%	21,3%	-0,8
Λειτουργικό Περιθώριο Κέρδους	5,6%	5,7%	-0,1
Καθαρό Περιθώριο Κέρδους	5,7%	5,5%	0,2
Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίου	11,2%	10,3%	0,9
Απόδοση Πάγιου Ενεργητικού	4,9%	4,5%	0,4
Ίδια Κεφάλαια / Σύνολο Παθητικού	43,7%	43,8%	-0,1
Υποχρεώσεις / Σύνολο Παθητικού	54,7%	54,9%	-0,2
Ρευστότητα	1,82	1,76	0,1
Πάγια / Σύνολο Ενεργητικού	47,6%	47,8%	-0,2

Οι Επιδόσεις των Κλάδων

Ο κλάδος με τις υψηλότερες πωλήσεις, σημαντικά αυξημένες σε σχέση με το 2005, ήταν αυτός των παραγώγων πετρελαίου, ακολουθούμενος από τον κλάδο των Τροφίμων, ο οποίος μάλλον ξεχωρίζει λόγω του μεγέθους του. Σημαντική βελτίωση κερδών παρουσίασαν η μεταλλουργία και τα μεταλλικά προϊόντα, τα χημικά προϊόντα, η εξόρυξη, η ένδυση, ο καπνός και τα προϊόντα του. Από την άλλη πλευρά, έντονη συρρίκνωση κερδών εμφάνισαν οι κλάδοι των παραγώγων πετρελαίου, των τροφίμων, του ηλεκτρολογικού υλικού και της υπόδησης. Η κλωστοϋφαντουργία, τα μεταφορικά μέσα, το χαρτί και η μικροβιομηχανία παραμένουν σταθερά ζημιογόνοι κλάδοι παρά την αύξηση των πωλήσεων.

Πίνακας 4: Εξέλιξη πωλήσεων ανά κλάδο

Κλάδος	Πωλήσεις 2006 (€ '000)	Πωλήσεις 2005 (€ '000)	Διαφορά 05-06
ΠΑΡΑΓΩΓΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΥ	11.348.515	9.380.106	21,0%
ΤΡΟΦΙΜΑ	8.224.377	7.798.099	5,5%
ΦΑΡΜΑΚΑ - ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΑ - ΑΠΟΡΡΥΠΑΝΤΙΚΑ	4.077.962	3.875.024	5,2%
ΜΕΤΑΛΛΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	3.646.902	2.899.868	25,8%
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	3.633.415	2.801.485	29,7%
ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΜΗ ΜΕΤΑΛΛΙΚΩΝ ΟΡΥΚΤΩΝ	3.569.538	3.135.437	13,8%
ΠΟΤΑ	1.938.974	1.658.901	16,9%
ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΙΚΟ-ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΥΛΙΚΟ	1.794.895	1.369.019	31,1%
ΠΛΑΣΤΙΚΑ - ΕΛΑΣΤΙΚΑ	1.633.637	1.472.060	11,0%
ΧΗΜΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	1.506.920	1.330.432	13,3%
ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	1.347.366	1.299.671	3,7%
ΕΝΔΥΣΗ	1.173.840	1.136.235	3,3%
ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕΣΑ	1.011.839	1.059.671	-4,5%
ΔΙΑΦΟΡΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	865.475	736.450	17,5%
ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΧΑΡΤΙΟΥ	803.122	759.147	5,8%
ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΠΝΟΥ	749.274	769.487	-2,6%
ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	634.342	515.524	23,0%
ΕΥΛΟ - ΦΕΛΛΟΣ	453.940	403.033	12,6%
ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΕΠΙΠΛΩΝ	403.218	368.548	9,4%
ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ	331.635	291.574	13,7%
ΕΞΟΡΥΞΗ	260.132	169.092	53,8%
ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΚΑΠΝΟΥ	247.421	268.324	-7,8%
ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΔΕΡΜΑΤΟΣ	124.149	111.028	11,8%
ΥΠΟΔΗΣΗ	104.527	93.636	11,6%
ΣΥΝΟΛΟ	49.637.995	43.433.529	14,3%

Πίνακας 5: Εξέλιξη κερδών προ φόρων ανά κλάδο

Κλάδος	Κέρδη Προ Φόρων 2006 (€ '000)	Κέρδη Προ Φόρων 2005 (€ '000)	Διαφορά 05-06
ΠΑΡΑΓΩΓΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΥ	480.664	642.976	-25,2%
ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΜΗ ΜΕΤΑΛΛΙΚΩΝ ΟΡΥΚΤΩΝ	426.076	394.270	8,1%
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	293.089	151.330	93,7%
ΦΑΡΜΑΚΑ - ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΑ - ΑΠΟΡΡΥΠΑΝΤΙΚΑ	291.429	336.712	-13,4%
ΜΕΤΑΛΛΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	272.073	148.384	83,4%
ΠΟΤΑ	260.635	213.290	22,2%
ΤΡΟΦΙΜΑ	228.016	334.336	-31,8%
ΧΗΜΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	173.314	86.545	100,3%
ΕΞΟΡΥΞΗ	102.932	-18.091	669,0%
ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΠΝΟΥ	102.193	57.438	77,9%
ΠΛΑΣΤΙΚΑ - ΕΛΑΣΤΙΚΑ	92.635	86.899	6,6%
ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	73.658	45.970	60,2%
ΕΝΔΥΣΗ	52.077	18.112	187,5%
ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΙΚΟ-ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΥΛΙΚΟ	28.317	56.580	-50,0%
ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΕΠΙΠΛΩΝ	24.197	16.261	48,8%
ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ	22.620	13.182	71,6%
ΕΥΛΟ - ΦΕΛΛΟΣ	5.834	-57	10403,1%
ΥΠΟΔΗΣΗ	3.354	4.592	-27,0%
ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΔΕΡΜΑΤΟΣ	1.816	2.379	-23,7%
ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΚΑΠΝΟΥ	-220	-9.268	97,6%
ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΧΑΡΤΙΟΥ	-233	9.576	-102,4%
ΔΙΑΦΟΡΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	-37.429	-43.292	13,5%
ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	-37.581	-64.598	41,8%
ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕΣΑ	-43.066	-100.830	57,3%
ΣΥΝΟΛΟ	2.816.399	2.382.698	18,2%

Η τάση συγκέντρωσης, όπως εκφράζεται με το μερίδιο αγοράς, που συγκεντρώνουν οι πέντε μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κάθε κλάδου, ακολούθησε ελαφρώς ανοδική τάση για το σύνολο της ελληνικής βιομηχανίας, με τη μέση συγκέντρωση να βρίσκεται το 2006 στο 54,1% έναντι του 52,9% το 2005. Οι κλάδοι καπνού, παραγωγών πετρελαίου και ηλεκτρικών συσκευών έχουν εξαιρετικά υψηλή συγκέντρωση και μικρό πληθυσμό. Αντίθετα, οι κλάδοι ένδυσης, τροφίμων και κλωστοϋφαντουργίας παρουσιάζουν πολύ μικρή συγκέντρωση και δυσκολίες.

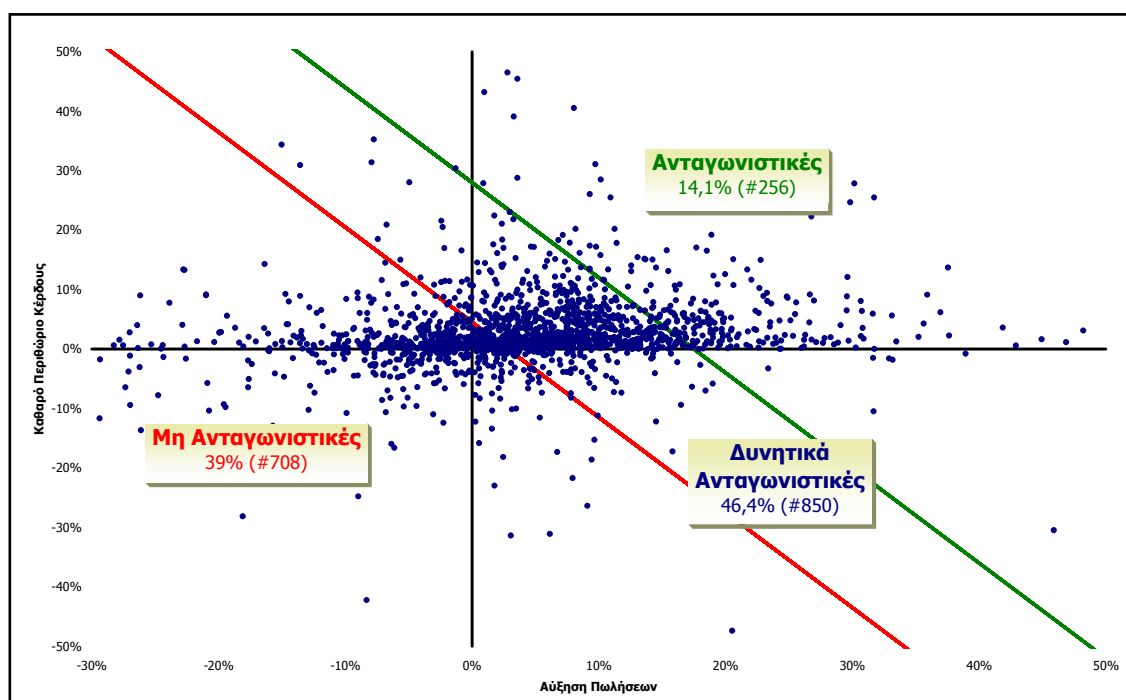
Πίνακας 6: Συνολικά μερίδια αγοράς των 5 μεγαλύτερων εταιρειών ανά κλάδο

Κλάδος	Συγκέντρωση 2006	Συγκέντρωση 2005	Συνολικός Αριθμός Εταιρειών 2006
ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΠΝΟΥ	100,0%	100,0%	4
ΠΑΡΑΓΩΓΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΥ	99,8%	99,7%	12
ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΚΑΠΝΟΥ	81,1%	83,8%	11
ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	73,2%	80,1%	36
ΥΠΟΔΗΣΗ	70,8%	70,0%	14
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	67,2%	64,4%	34
ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕΣΑ	65,6%	68,9%	47
ΠΟΤΑ	64,2%	71,1%	75
ΕΞΟΡΥΞΗ	62,5%	72,9%	16
ΞΥΛΟ - ΦΕΛΛΟΣ	55,5%	59,4%	35
ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΙΚΟ-ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΥΛΙΚΟ	54,2%	52,9%	73
ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΕΠΙΠΛΩΝ	47,9%	48,2%	47
ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ	46,2%	45,3%	41
ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΜΗ ΜΕΤΑΛΛΙΚΩΝ ΟΡΥΚΤΩΝ	42,7%	43,0%	235
ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΔΕΡΜΑΤΟΣ	39,1%	39,3%	19
ΔΙΑΦΟΡΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	37,6%	40,9%	86
ΦΑΡΜΑΚΑ - ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΑ - ΑΠΟΡΡΥΠΑΝΤΙΚΑ	36,8%	39,1%	79
ΧΗΜΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	35,5%	32,3%	80
ΜΕΤΑΛΛΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	35,0%	33,2%	221
ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΧΑΡΤΙΟΥ	28,6%	29,5%	67
ΠΛΑΣΤΙΚΑ - ΕΛΑΣΤΙΚΑ	22,9%	22,3%	130
ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	22,8%	20,4%	136
ΤΡΟΦΙΜΑ	20,5%	18,6%	473
ΕΝΔΥΣΗ	13,2%	13,5%	159
ΣΤΑΘΙΣΜΕΝΟΣ ΜΕΣΟΣ ΟΡΟΣ / ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ	54,1%	52,9%	2.130

Η Ανταγωνιστικότητα της Ελληνικής Βιομηχανίας

Με βάση τον μέσο όρο κερδοφορίας και την μέση αύξηση των πωλήσεων κατά την τελευταία τριετία οι ελληνικές βιομηχανίες με πωλήσεις άνω των € 3 εκατ., κατηγοριοποιήθηκαν σε «Ανταγωνιστικές» (256), «Δυνητικά Ανταγωνιστικές» (850) και «Μη Ανταγωνιστικές» (708). Ένα πολύ μεγάλο μέρος των βιομηχανικών επιχειρήσεων υποφέρει από συνδυασμό χαμηλής κερδοφορίας και χαμηλής ανάπτυξης, ενώ μόνο το 14% συνδυάζει ταχεία ανάπτυξη και υψηλή απόδοση, και μπορούν να χαρακτηριστούν ως ανταγωνιστικές.

Διάγραμμα 1: Κατηγοριοποίηση επιχειρήσεων βάσει κερδοφορίας και αποδοτικότητας



Οι «Ανταγωνιστικές» και «Δυνητικά Ανταγωνιστικές» επιχειρήσεις είναι εκείνες που παράγουν το μεγαλύτερο μέρος των βασικών οικονομικών μεγεθών της ελληνικής βιομηχανίας. Πιο συγκεκριμένα δημιουργούν το 82% των πωλήσεων, το σύνολο των λειτουργικών κερδών και το σύνολο των κερδών προ φόρων, το 70% των παγίων, το 74,3% των ιδίων κεφαλαίων και το 72,2% των απασχολούμενων κεφαλαίων. Οι «Μη Ανταγωνιστικές» επιχειρήσεις είναι κατά μέσο όρο μικρές και ζημιογόνες.

Οι «Ανταγωνιστικές» βιομηχανίες είναι επτά φορές μεγαλύτερες από τις «Μη Ανταγωνιστικές» από πλευράς εσόδων, αλλά έχουν μόνο τρεις φορές περισσότερα πάγια και κεφάλαια. Αυτό σημαίνει ότι η δεύτερη κατηγορία υποαπασχολεί τα πάγια και τα κεφάλαια της και καταστρέφει αξία. Οι «Δυνητικά Ανταγωνιστικές» μεταποιητικές επιχειρήσεις έχουν περίπου το ένα τρίτο του μέσου εσόδου των Ανταγωνιστικών αλλά είναι μόνο το ήμισυ των παγίων κεφαλαίων και φαίνεται ότι υποαπασχολούν σε σημαντικό βαθμό τα κεφάλαια τους. Οι διαφορές οικονομικής απόδοσης μεταξύ των τριών κατηγοριών είναι ουσιαστικές και δείχνουν την παθολογία της ελληνικής βιομηχανίας.

Η Ανταγωνιστικότητα των Κλάδων της Ελληνικής Βιομηχανίας

Οι κλάδοι που ξεχώρισαν με βάση τη συγκέντρωση ανταγωνιστικών επιχειρήσεων ήταν αυτός της φαρμακοβιομηχανίας, ο κλάδος των χημικών προϊόντων, των παραγώγων πετρελαίου, μη μεταλλικών ορυκτών, μεταλλουργικών προϊόντων και μεταλλικών προϊόντων και τέλος της εξόρυξης. Οι κλάδοι της ένδυσης – υπόδησης, καπνού, κλωστοϋφαντουργίας και μεταφορικών μέσων είναι έντονα μη ανταγωνιστικοί. Οι υπόλοιποι κλάδοι έχουν στοιχεία δυναμισμού, αλλά έχουν και σημαντικό αριθμό μη ανταγωνιστικών επιχειρήσεων.

Πίνακας 7: Κατανομή επιχειρήσεων στις τρεις κατηγορίες ανταγωνιστικότητας

Κλάδος	Ανταγωνιστικές Επιχειρήσεις	Δυνητικά Ανταγωνιστικές Επιχειρήσεις	Μη ανταγωνιστικές Επιχειρήσεις	ΠΛΗΘΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	Ανταγωνιστικές και Δυνητικά Ανταγωνιστικές Επιχειρήσεις
ΜΕΤΑΛΛΟΥΡΓΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	54,2%	37,5%	8,3%	24	91,7%
ΞΕΟΥΣΗ	27,3%	63,6%	9,1%	28	90,9%
ΞΥΛΟ - ΦΕΛΟΣ	17,9%	60,7%	21,4%	23	78,6%
ΠΛΑΣΤΙΚΑ - ΕΛΑΣΤΙΚΑ	14,4%	61,6%	24,0%	38	76,0%
ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΜΗ ΜΕΤΑΛΛΙΚΩΝ ΟΡΥΚΤΩΝ	19,5%	54,0%	26,4%	72	73,6%
ΦΑΡΜΑΚΑ - ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΑ - ΑΠΟΡΡΥΠΑΝΤΙΚΑ	15,3%	56,9%	27,8%	64	72,2%
ΜΕΤΑΛΛΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	19,4%	50,5%	30,1%	44	69,9%
ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ ΕΠΙΠΛΩΝ	13,6%	52,3%	34,1%	419	65,9%
ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚΕΥΕΣ	21,7%	43,5%	34,8%	186	65,2%
ΗΛΕΚΤΡΟΛΟΓΙΚΟ-ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΥΛΙΚΟ	28,1%	35,9%	35,9%	11	64,1%
ΧΗΜΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	6,8%	54,1%	39,2%	13	60,8%
ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ	23,7%	36,8%	39,5%	125	60,5%
ΤΡΟΦΙΜΑ	10,5%	49,6%	39,9%	55	60,1%
ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΔΕΡΜΑΤΟΣ	0,0%	57,9%	42,1%	143	57,9%
ΠΟΤΑ	5,9%	49,0%	45,1%	119	54,9%
ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΧΑΡΤΙΟΥ	9,1%	41,8%	49,1%	69	50,9%
ΠΑΡΑΓΩΓΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΥ	16,7%	33,3%	50,0%	74	50,0%
ΔΙΑΦΟΡΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	17,4%	30,4%	52,2%	51	47,8%
ΕΝΔΥΣΗ	4,9%	39,9%	55,2%	4	44,8%
ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕΣΑ	13,5%	29,7%	56,8%	19	43,2%
ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	10,9%	29,4%	59,7%	12	40,3%
ΥΠΟΔΗΣΗ	0,0%	38,5%	61,5%	10	38,5%
ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΠΝΟΥ	25,0%	0,0%	75,0%	174	25,0%
ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΚΑΠΝΟΥ	10,0%	10,0%	80,0%	37	20,0%
ΣΥΝΟΛΟ	14,1%	46,9%	39,0%	1.814	

Η συσχέτιση της ανταγωνιστικότητας και του βαθμού συγκέντρωσης σε κλαδικό επίπεδο, συνδυάζει την ύπαρξη κλάδων με υψηλό βαθμό συγκέντρωσης, όπως αυτός των παραγωγών πετρελαίου, και του καπνού (επεξεργασίας και προϊόντων), με χαμηλή ανταγωνιστικότητα και κλάδων χαμηλής συγκέντρωσης όπως αυτός της ένδυσης, των προϊόντων χαρτιού και της κλωστοϋφαντουργίας, με επίσης χαμηλή ανταγωνιστικότητα. Η κύρια ένδειξη είναι ότι η υψηλή ανταγωνιστικότητα εμφανίζεται σε κλάδους με μέτρια συγκέντρωση, που επιτρέπει στον ανταγωνισμό να λειτουργεί θετικά.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΒΑΣΙΚΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΣΥΝΑΡΤΗΣΕΙΣ

Στο κεφάλαιο αυτό, παρουσιάζουμε μερικές από τις μαθηματικές συναρτήσεις που χρησιμοποιούνται για την μελέτη των βασικών οικονομικών μεγεθών που αναπτύξαμε στο προηγούμενο κεφάλαιο. Ειδικότερα, αναφερόμαστε στις συναρτήσεις παραγωγής, κόστους, εσόδων, κέρδους, ζήτησης και προσφοράς, καθώς και στην έννοια της ελαστικότητας.

3.1 ΣΥΝΑΡΤΗΣΗ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

(Για την παράγραφο αυτή χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία από τις πηγές [1], [9])

Συνάρτηση παραγωγής είναι η σχέση η οποία συνδέει τις απαιτούμενες ποσότητες των παραγωγικών συντελεστών παραγωγής (εισροές) με τις ποσότητες του προϊόντος (εκροές) που παράγονται. Οι τεχνικές συνθήκες και η τεχνολογία είναι οι βασικοί προσδιοριστικοί παράγοντες αυτής της σχέσης. Η τεχνολογία καθορίζει τους εναλλακτικούς τρόπους και τους συνδυασμούς των παραγωγικών συντελεστών για την παραγωγή κάθε αγαθού. Υπάρχουν αρκετοί ορισμοί της συνάρτησης παραγωγής, ανάλογα με τον τομέα ενδιαφέροντος, και στη συνέχεια παραθέτουμε δύο από αυτούς:

Πρώτος Ορισμός : Η μαθηματική μορφή για την συνάρτηση παραγωγής είναι μια συνάρτηση όπου εξαρτημένη μεταβλητή είναι το προϊόν Q και ανεξάρτητες μεταβλητές είναι οι τρεις συντελεστές παραγωγής : κεφάλαιο K , εργασία L , έδαφος N ,

$$Q = F(K, L, N)$$

Θα πρέπει να σημειώσουμε ότι στις περισσότερες πρακτικές εφαρμογές το κεφάλαιο και το έδαφος παραμένουν σταθερά, και ο μόνος μεταβλητός συντελεστής παραγωγής είναι η εργασία.

Για να εξετάσουμε θεωρητικά τις ιδιότητες της συνάρτησης παραγωγής συνήθως χρησιμοποιούμε δύο μόνο εισροές : την εργασία και το κεφάλαιο δηλ. $Q = F(L, K, \cdot)$.

Εάν για παράδειγμα $Q = sL - L^2 + \varepsilon K$ τότε, με τη βοήθεια της μερικής παραγώγου, το οριακό προϊόν εργασίας ή κεφαλαίου, αντίστοιχα, θα είναι :

$$\frac{\partial Q}{\partial L} = s - 2L \text{ και } \frac{\partial Q}{\partial K} = \varepsilon$$

Είναι δυνατόν όμως σε μια συνάρτηση παραγωγής οι εισροές να πολλαπλασιάζονται. Τότε έχουμε τις πολλαπλασιαστικές συναρτήσεις παραγωγής ή **συναρτήσεις παραγωγής Cobb – Douglas**.

Η σταθερότερη μορφή συναρτήσεως Cobb – Douglas είναι η εξής :

$$Q = AK^\alpha \cdot L^\beta$$

όπου α, β είναι θετικοί αριθμοί μικρότεροι της μονάδας και αντιπροσωπεύουν τις ελαστικότητες της εκροής ως προς τους δύο συντελεστές παραγωγής. Οι συναρτήσεις Cobb – Douglas δεν είναι μόνο θεωρητικές αλλά μπορεί να υπολογιστούν ποσοτικά και να δώσουν συγκεκριμένες αριθμητικές τιμές.

Δεύτερος ορισμός : Η συνάρτηση παραγωγής εκφράζει την υπάρχουσα μαθηματική – οικονομική και τεχνολογική σχέση που υπάρχει ανάμεσα στους συντελεστές παραγωγής (εργασία L, έδαφος R, κεφάλαιο K, τεχνολογική πρόοδο T, οργάνωση M), που θα τις ονομάσουμε εισροές και την ποσότητα του προϊόντος που η επιχείρηση παράγει και που θα την ονομάζουμε εκροή. Αν συμβολίσουμε με το γράμμα Q την παραγόμενη ποσότητα του προϊόντος από την επιχείρηση, τότε μπορούμε να γράψουμε ότι :

$$Q = F(L, R, K, T, M)$$

όπου Q είναι η εξαρτημένη μεταβλητή της συνάρτησης παραγωγής, ενώ οι συντελεστές παραγωγής L, R, K, T, M είναι ανεξάρτητες μεταβλητές της συνάρτησης.

Η τεχνολογική μορφή της συνάρτησης παραγωγής απαιτεί όμως, τόσο το προϊόν όσο και οι συντελεστές παραγωγής να εκφράζονται και να μετρούνται σε φυσικές μονάδες (τεμάχια – εργατοώρες – στρέμματα) και όχι σε νομισματικές μονάδες.

Στη συνέχεια, θα παρουσιάσουμε δύο ειδικές περιπτώσεις της συνάρτησης παραγωγής στη βραχυχρόνια και στην μακροχρόνια περίοδο.

A. Συνάρτηση παραγωγής με ένα μεταβλητό συντελεστή – Βραχυχρόνια συνάρτηση παραγωγής

Αν οι συντελεστές παραγωγής κεφάλαιο K, έδαφος R, τεχνολογική πρόοδος T και οργάνωση M, παραμένουν αμετάβλητοι σε βραχυχρόνια περίοδο, τότε η συνάρτηση παραγωγής μετατρέπεται σε μία συνάρτηση με μία εξαρτημένη μεταβλητή και μία ανεξάρτητη μεταβλητή, τον συντελεστή εργασία. Η συνάρτηση αυτή ονομάζεται συνάρτηση

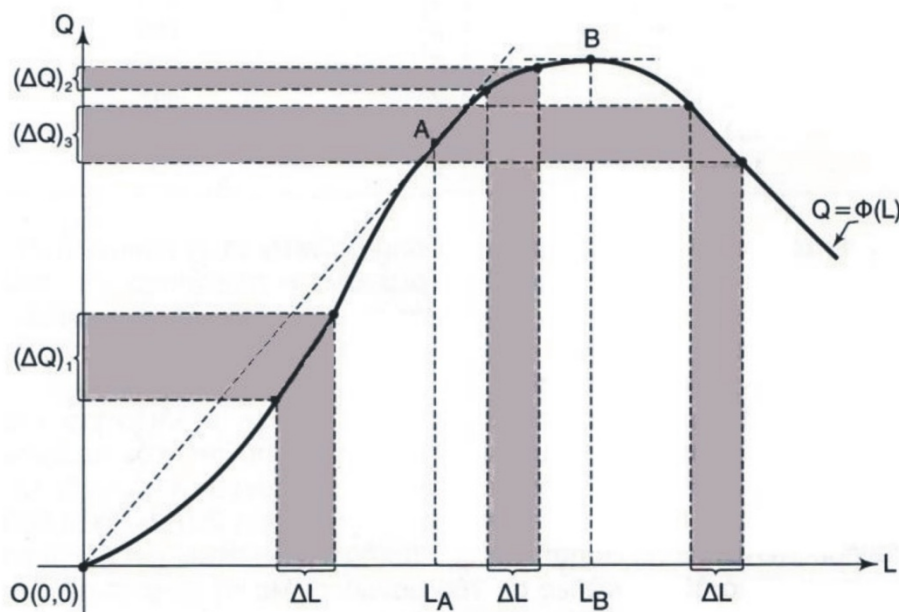
παραγωγής «ένα προϊόν – ένας μεταβλητός συντελεστής». (MARSHALL).

Έτσι έχουμε ότι :

$$Q = F(L)$$

Δηλαδή, η παραγωγή Q μεταβάλλεται όταν μεταβληθεί ο αριθμός των εργατών ή μεταβληθούν οι εργατοώρες, ενώ σε βραχυχρόνια περίοδο δεν μπορούν να μεταβληθούν οι πάγιες εγκαταστάσεις της επιχείρησης, ο τεχνολογικός εξοπλισμός κ. ά.

Η διαγραμματική παρουσίαση αυτής της συνάρτησης παραγωγής φαίνεται από το παρακάτω σχήμα.



Η καμπύλη του συνολικού προϊόντος αυξάνεται στην αρχή με ταχύ ρυθμό π.χ. σε μία μεταβολή της εργασίας κατά ΔL η παραγωγή μεταβάλλεται κατά ΔQ_1 , μετά ο ρυθμός μεταβολής μειώνεται σημαντικά π.χ. σε μία μεταβολή της εργασίας πάλι κατά ΔL η παραγωγή μεταβάλλεται κατά ΔQ_2 , όπου $\Delta Q_2 < \Delta Q_1$, ενώ από το σημείο B και μετά οποιαδήποτε αύξηση και αν επέλθει στο συντελεστή εργασίας η

παραγωγή μειώνεται. Αυτό φαίνεται στο ίδιο σχήμα, όπου μια αύξηση του συντελεστή εργασίας πάλι κατά ΔL έχει ως συνέπεια να μειωθεί η παραγωγή κατά ΔQ_3 .

B. Συνάρτηση παραγωγής με δύο μεταβλητούς συντελεστές – Μακροχρόνια συνάρτηση παραγωγής.

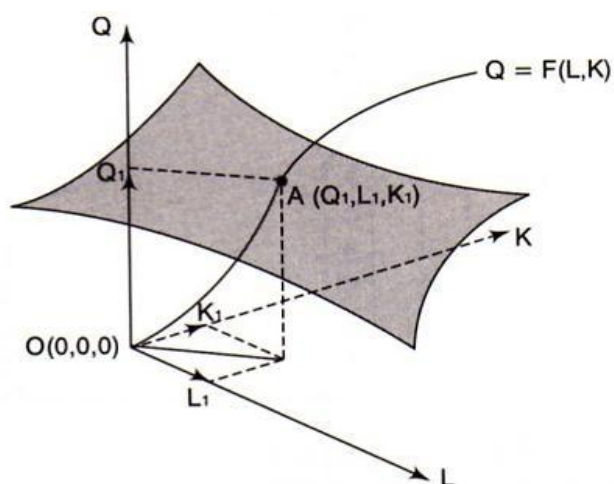
Αν οι συντελεστές παραγωγής εργασία L και κεφάλαιο K μεταβάλλονται ενώ οι άλλοι συντελεστές παραγωγής παραμένουν αμετάβλητοι, τότε ορίζεται μια συνάρτηση παραγωγής που ονομάζεται «ένα προϊόν – δύο μεταβλητοί συντελεστές». (HICKS)

Έτσι έχουμε ότι :

$$Q = F(L, K)$$

Όπου Q είναι το προϊόν που παράγεται από την επιχείρηση, ενώ L και K είναι οι μεταβλητοί συντελεστές εργασία και κεφάλαιο αντίστοιχα.

Η συνάρτηση αυτή έχει μια εξαρτημένη μεταβλητή και δύο ανεξάρτητες μεταβλητές και η διαγραμματική της παρουσίαση γίνεται στο τρισδιάστατο χώρο, όπως δείχνει το σχήμα που ακολουθεί.



Στον κάθετο άξονα του διαγράμματος τοποθετούμε την εξαρτημένη μεταβλητή της συνάρτησης, δηλαδή το προϊόν Q που παράγεται από την επιχείρηση. Στους δύο άλλους άξονες τοποθετούμε τις δύο ανεξάρτητες μεταβλητές, δηλαδή τον συντελεστή εργασίας L και τον συντελεστή κεφάλαιο K . Η καμπύλη του συνολικού προϊόντος έχει τη μορφή μιας επιφάνειας S . Για να παραχθεί από την επιχείρηση ποσότητα προϊόντος Q_1 , θα πρέπει να συνεργαστούν και οι δύο συντελεστές παραγωγής. Η επιχείρηση θα πρέπει να διαθέσει L_1 ποσότητα εργασίας και K_1 ποσότητα κεφαλαίου.

3.2 ΣΥΝΑΡΤΗΣΗ ΚΟΣΤΟΥΣ

(Για την παράγραφο αυτή χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία από τις πηγές [1], [4], [5], [9])

Ως συνάρτηση κόστους παραγωγής μιας επιχείρησης, ορίζουμε την μαθηματικό – οικονομική σχέση που συνδέει το κόστος παραγωγής C , με το παραγόμενο από την επιχείρηση προϊόν Q .

Δηλαδή :

$$C = F(Q)$$

Αν θεωρήσουμε ότι η επιχείρηση χρησιμοποιεί για την επίτευξη του παραγωγικού της αποτελέσματος Q , δύο συντελεστές παραγωγής την εργασία L και το κεφάλαιο K , δηλαδή:

$$Q = F(L, K)$$

τότε εάν η τιμή του συντελεστή εργασία είναι w και η τιμή του συντελεστή κεφάλαιο είναι r , προκύπτει ότι το συνολικό κόστος της παραγωγής θα είναι το άθροισμα των γινομένων των τιμών επί τις ποσότητες των χρησιμοποιούμενων συντελεστών παραγωγής.

Δηλαδή :

$$C = w \cdot L + r \cdot K$$

Όπου $(w \cdot L)$ είναι η αμοιβή του συντελεστή εργασία για τη συμμετοχή του στην παραγωγική διαδικασία, ενώ $(r \cdot K)$ είναι η αμοιβή του συντελεστή κεφάλαιο για τη συμμετοχή και αυτού στην παραγωγική διαδικασία.

Σε τελική ανάλυση το κόστος παραγωγής δεν επηρεάζεται μόνο από την ποσότητα του παραγόμενου προϊόντος Q, αλλά και από τις τιμές των συντελεστών παραγωγής w και r. Μετά από αυτό, μπορούμε να επαναδιατυπώσουμε τη συνάρτηση του κόστους παραγωγής και να γράψουμε μία πολυμεταβλητή συνάρτηση, όπως αυτή που φαίνεται παρακάτω :

$$C = \Phi(Q, w, r)$$

Επειδή όμως σε ένα σύστημα τέλει ανταγωνισμού οι τιμές των προϊόντων και των συντελεστών παραγωγής είναι δεδομένες, για το λόγο αυτό το κόστος παραγωγής ενός προϊόντος είναι συνάρτηση μόνο της παραγόμενης ποσότητας Q. Επομένως, η συνάρτηση κόστους προέρχεται από τη συνάρτηση παραγωγής και γι' αυτό ονομάζεται και «παραγωγός» συνάρτηση.

Πολλές φορές, χρησιμοποιούνται οι καμπύλες μέσου και οριακού κόστους στην μελέτη των οικονομικών χαρακτηριστικών μιας επιχείρησης. Ειδικότερα, ως μέσο κόστος ορίζεται το συνολικό κόστος παραγωγής διαιρούμενο με το συνολικό προϊόν, δηλαδή είναι το σύνολο των δαπανών κατά μονάδα παραγωγής :

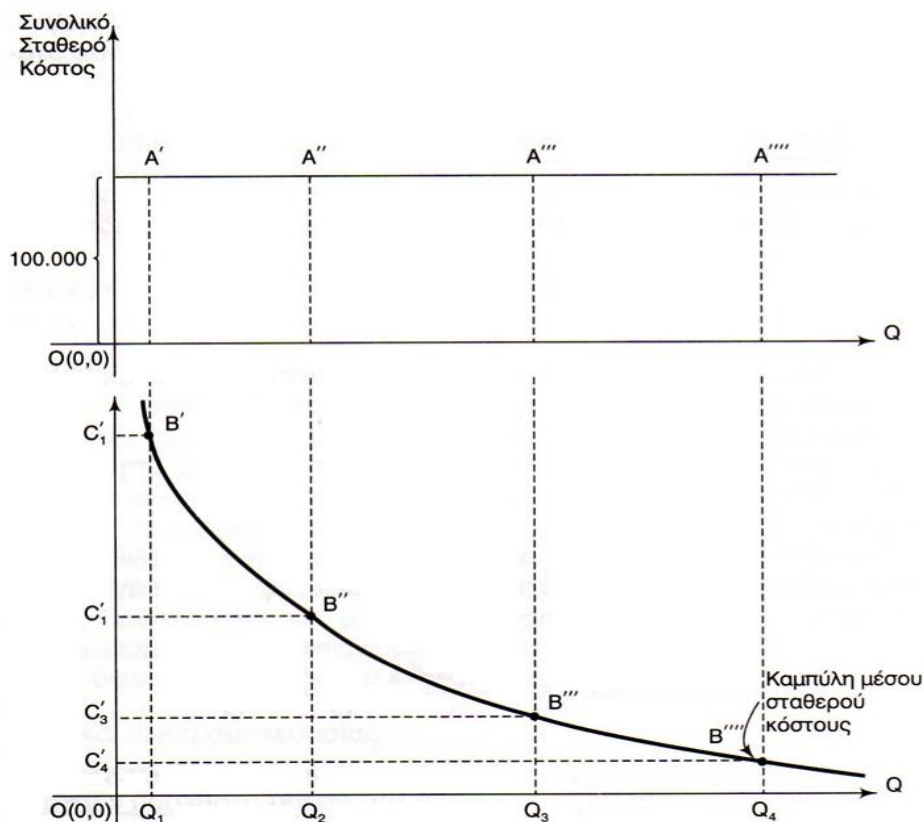
$$\text{Μέσο Κόστος (ΜΚ)} = \frac{(\Sigma.K)}{Q} = \frac{C}{Q} = \frac{\kappa + \varphi(Q)}{Q}$$

Το μέσο κόστος διακρίνεται σε μέσο σταθερό κόστος (ΜΣΚ) και σε μέσο μεταβλητό κόστος (ΜΜΚ).

Ως μέσο σταθερό κόστος ορίζουμε το πηλίκο του συνολικού σταθερού διά της ποσότητας του προϊόντος που παράγει η επιχείρηση.

$$\text{Μέσο Σταθερό Κόστος} = \frac{(Μ.Στ.Κ)}{Q} = \frac{k}{Q} = \frac{C - \varphi(Q)}{Q}$$

Δηλαδή, το μέσο σταθερό κόστος είναι το κατά μονάδα προϊόντος συνολικό σταθερό κόστος. Η καμπύλη του μέσου σταθερού κόστους είναι πάντοτε μια ασύμπτωτος ισοσκελής υπερβολή, όπως φαίνεται και στο σχήμα που ακολουθεί.

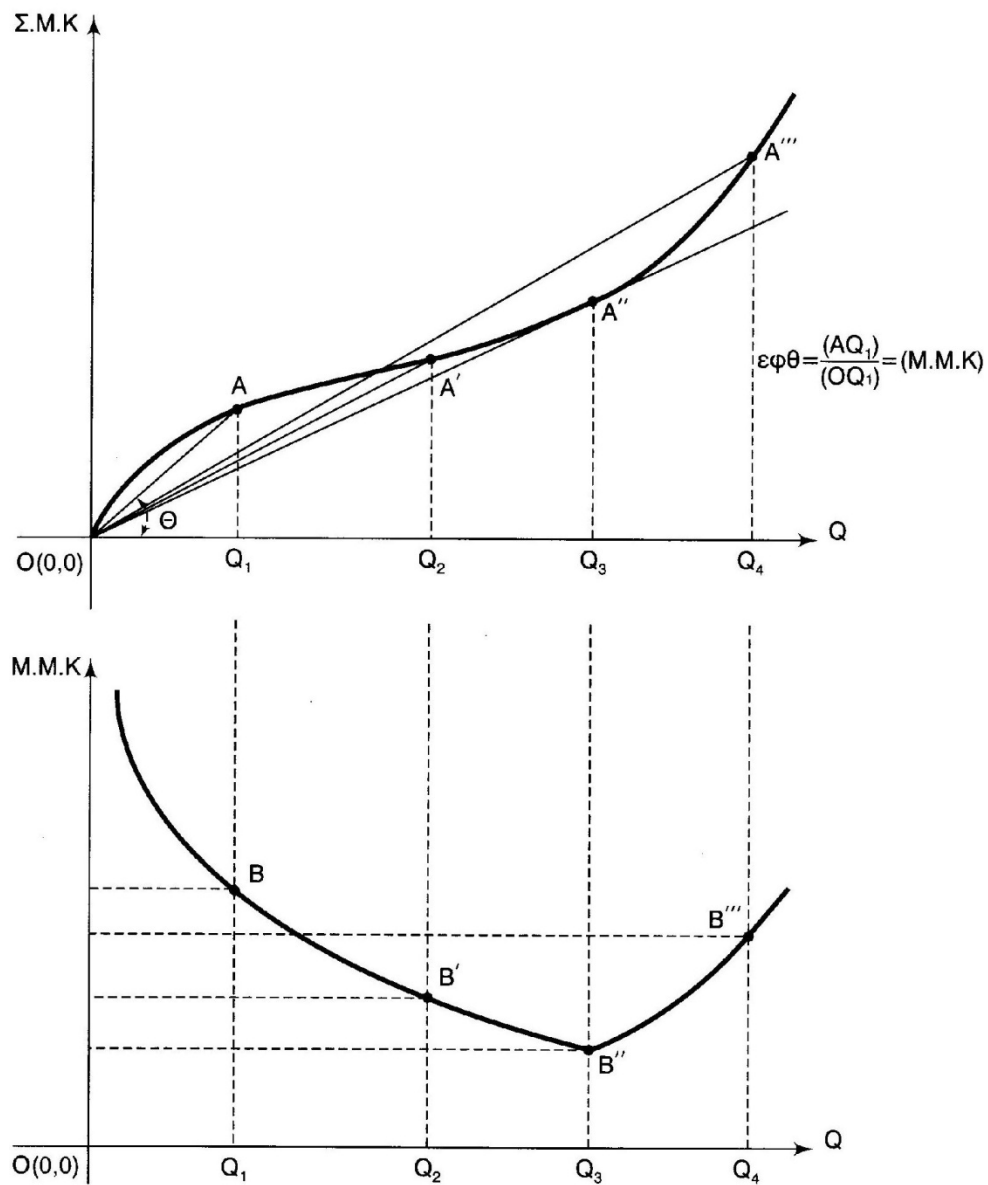


Ως μέσο μεταβλητό κόστος ορίζουμε το πηλίκο του συνολικού μεταβλητού κόστους διά της ποσότητας του προϊόντος που παράγει η επιχείρηση.

Δηλαδή :

$$(M.M.K) = \frac{(\Sigma.M.K)}{Q} = \frac{\varphi(Q)}{Q} = \frac{C-\kappa}{Q}$$

Το μέσο μεταβλητό κόστος είναι το κατά μονάδα προϊόντος συνολικό μεταβλητό κόστος.



Η καμπύλη του μέσου μεταβλητού κόστους έχει αρνητική κλίση μέχρι και το επίπεδο παραγωγής Q_3 , ενώ έχει θετική κλίση από το επίπεδο παραγωγής Q_3 και μετά. Το κατώτερο σημείο καμπύλης είναι το σημείο Β', ενώ η μορφή της καμπύλης έχει σχήμα, περίπου, του γράμματος «ύψιλον».

Από τα όσα αναφέρουμε παραπάνω, προκύπτει ότι το μέσο συνολικό κόστος ισούται με το μέσο μεταβλητό κόστος συν το μέσο σταθερό κόστος.

Δηλαδή:

$$\frac{C}{Q} = \frac{\kappa + \varphi(Q)}{Q} = \frac{\kappa}{Q} + \frac{\varphi(Q)}{Q} = (M. \Sigma. K) + (M. M. K)$$

Οριακό κόστος είναι η μεταβολή που επέρχεται στο συνολικό κόστος παραγωγής από μία μεταβολή της ποσότητας του προϊόντος που παράγει η επιχείρηση.

Δηλαδή :

$$\text{Οριακό Κόστος Παραγωγής} = (O.K) = \frac{\Delta C}{\Delta Q} = C' = F'(Q)$$

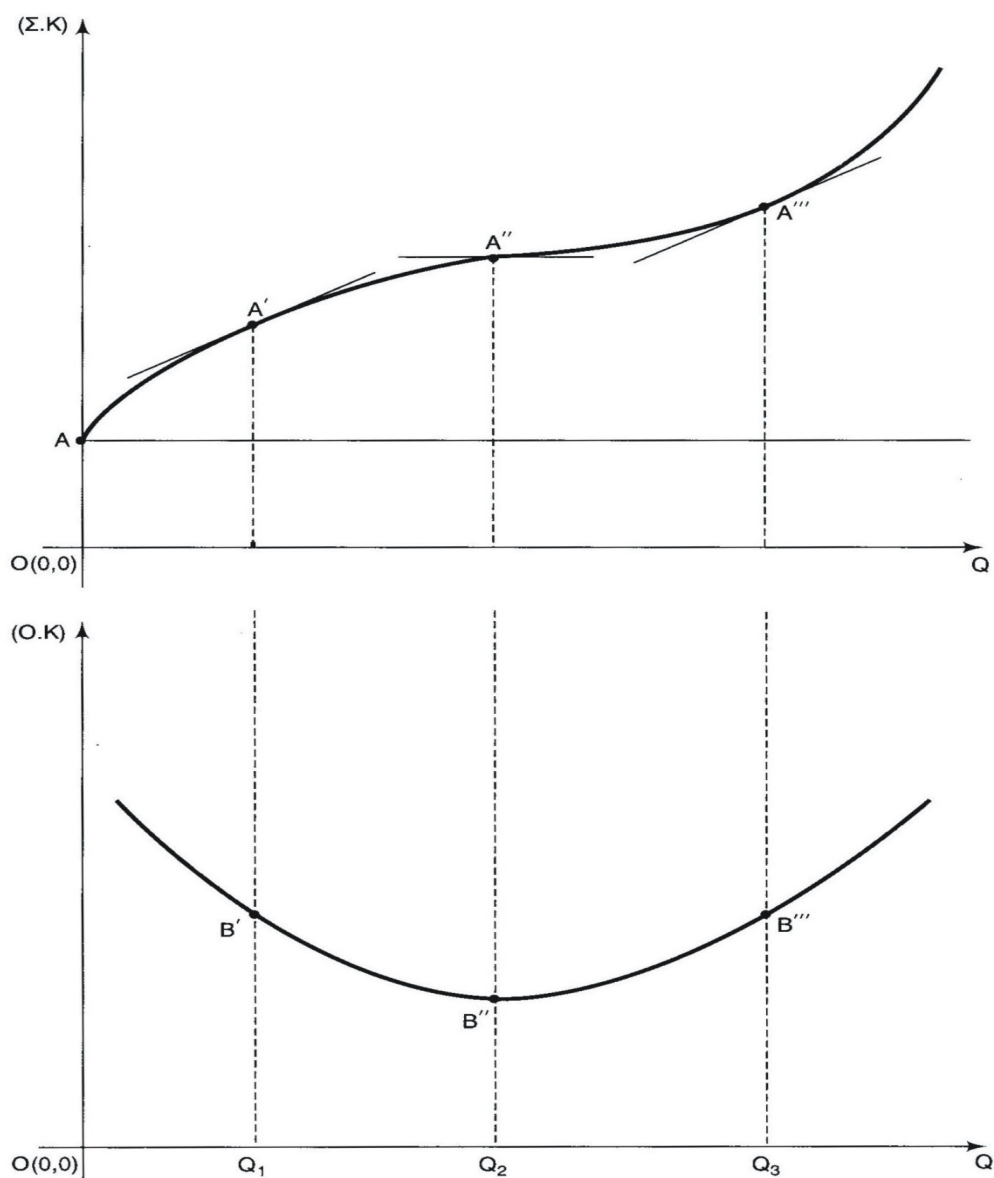
Ακόμα ισχύει ότι :

$$(O.K) = \frac{\Delta(\Sigma.K)}{\Delta Q} = \frac{\Delta(\Sigma.\Sigma.K)}{\Delta Q} + \frac{\Delta(\Sigma.M.K)}{\Delta Q} = \frac{\Delta(\Sigma.M.K)}{\Delta Q}$$

Αφού : $\Delta(\Sigma.\Sigma.K) = 0$

Δηλαδή το οριακό κόστος ισούται με τη μεταβολή που επέρχεται στο συνολικό μεταβλητό κόστος (Σ.Μ.Κ.) από μια μεταβολή της ποσότητας του προϊόντος.

Η διαγραμματική παρουσίαση της καμπύλης του οριακού κόστους φαίνεται παρακάτω. Η καμπύλη αυτή εξάγεται από τη καμπύλη του συνολικού κόστους, αφού χρησιμοποιούμε εφαπτόμενες στα διάφορα σημεία της καμπύλης.



Στη συνέχεια θα αναφερθούμε στις βραχυχρόνιες και μακροχρόνιες συναρτήσεις κόστους και στις καμπύλες αυτών. Το συνολικό και οριακό κόστος παραγωγής διαμορφώνεται διαφορετικά βραχυχρόνια και διαφορετικά μακροχρόνια.

Ως **βραχυχρόνια περίοδος** ορίζεται το χρονικό εκείνο διάστημα κατά το οποίο ορισμένοι συντελεστές της παραγωγής δεν είναι δυνατό να μεταβληθούν ποσοτικά και ποιοτικά όπως π.χ. πάγια ενεργητικά της επιχείρησης, ο κεφαλαιουχικός εξοπλισμός, η παραγωγική τεχνολογική διαδικασία κ.ά. Οι σταθεροί αυτοί συντελεστές δεν είναι εύκολο να προσαρμόζονται κανονικά στις μεταβολές του μεγέθους του προϊόντος.

Αντίθετα, ως **μακροχρόνια περίοδος** ορίζεται το χρονικό διάστημα μέσα στο οποίο είναι δυνατή η μεταβολή και αναδιοργάνωση όλης της παραγωγικής διαδικασίας. Μακροχρόνια, όλα τα είδη κόστους είναι μεταβλητά, υπό την έννοια ότι το κόστος μεταβάλλεται σε συνάρτηση με τη μεταβολή της ποσότητας του προϊόντος. Μακροχρόνια, η επιχείρηση πρέπει να αυξήσει ή να μειώσει το παραγωγικό της δυναμικό (κυρίως τον εξοπλισμό των πάγιων εγκαταστάσεων), ώστε να προσαρμόσει την παραγωγή της σε άριστες συνθήκες ως προς τις νέες μορφολογίες της αγοράς.

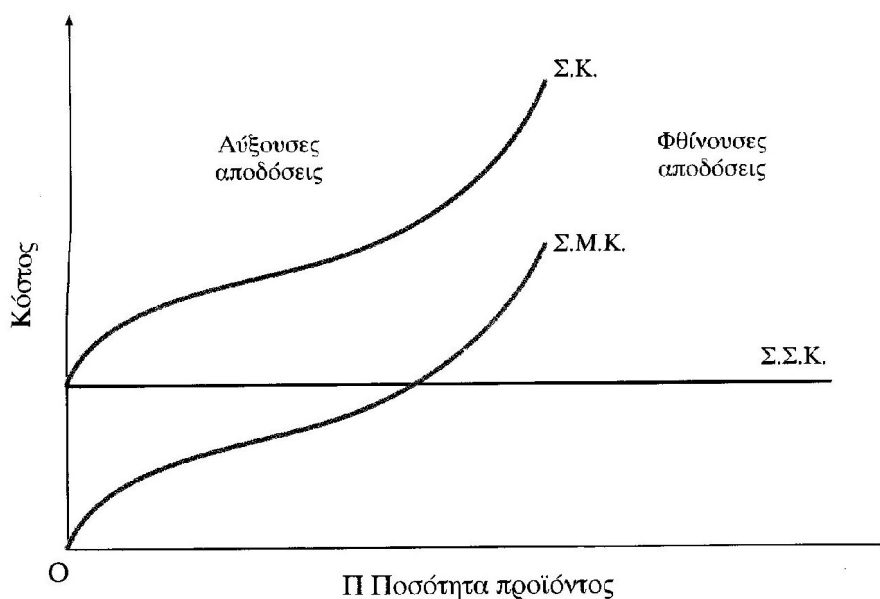
Τα μακροχρόνια στοιχεία του κόστους διαφέρουν από επιχείρηση σε επιχείρηση και από κλάδο σε κλάδο. Η διαφοροποίηση αυτή οφείλεται κυρίως στη διάρκεια διατήρησης ενός εξοπλισμού, στη φύση του εξοπλισμού αυτού και στη χρονική διάρκεια ζωής των κεφαλαίων.

Α) Βραχυχρόνιες καμπύλες κόστους

1. Καμπύλη συνολικού σταθερού κόστους (ΣΣΚ)

Στην περίπτωση αυτή το συνολικό σταθερό κόστος παραμένει αμετάβλητο από τις διακυμάνσεις της παραγωγής. Δηλαδή, σε κάθε επίπεδο παραγωγής το κόστος της κατηγορίας των εξόδων αυτών παραμένει το ίδιο. Τέτοια έξοδα είναι π.χ. τα ενοίκια, οι τόκοι οι αποσβέσεις των εγκαταστάσεων, οι διοικητικές δαπάνες κ.α.

Διαγραμματικά, η καμπύλη του συνολικού κόστους είναι ευθεία γραμμή παράλληλη προς τον άξονα των ποσοτήτων. Κάθε σημείο της ευθείας αυτής δείχνει το ίδιο ύψος συνολικού κόστους σε όλα τα επίπεδα παραγωγής.



2. Καμπύλη συνολικού μεταβλητού κόστους (ΣΜΚ)

Το συνολικό μεταβλητό κόστος αυξάνεται μετά από μια αύξηση της παραγόμενης ποσότητας προϊόντος (π.χ. αγορά πρώτων υλών, ημερομίσθια, κ.ά). Το κόστος αυτό είναι δυνατό να ισούται με μηδέν, όταν η επιχείρηση δεν παράγει ή όταν έχει αναστείλει την παραγωγή του προϊόντος.

Σχηματικά η καμπύλη του συνολικού μεταβλητού κόστους έχει θετική κλίση σε όλο το μήκος της. Αρχικά αυξάνεται με αργό ρυθμό, στη συνέχεια ο ρυθμός αυτός αύξησης μειώνεται και στη συνέχεια αυξάνεται με μεγάλο ρυθμό (καμπύλη ΣΜΚ, όπως φαίνεται στο παραπάνω σχήμα).

3. Καμπύλη συνολικού κόστους (ΣΚ)

Το συνολικό κόστος παραγωγής αποτελείται από το άθροισμα του σταθερού και μεταβλητού κόστους. Η καμπύλη του συνολικού μεταβλητού κόστους έχει την ίδια μορφολογία με την καμπύλη του συνολικού μεταβλητού κόστους. Η μόνη διαφορά βρίσκεται στο ότι η καμπύλη συνολικού κόστους δεν ξεκινά από την αρχή των αξόνων, αλλά από το σημείο που σημειώνεται το συνολικό σταθερό κόστος (καμπύλη ΣΚ, όπως φαίνεται στο παραπάνω σχήμα).

(Συνολικό Κόστος) = (Συνολικό Σταθερό Κόστος) + (Συνολικό Μεταβλητό Κόστος) ή

$$\mathbf{(\Sigma.K) = (\Sigma.\Sigma.K) + (\Sigma.M.K)}$$

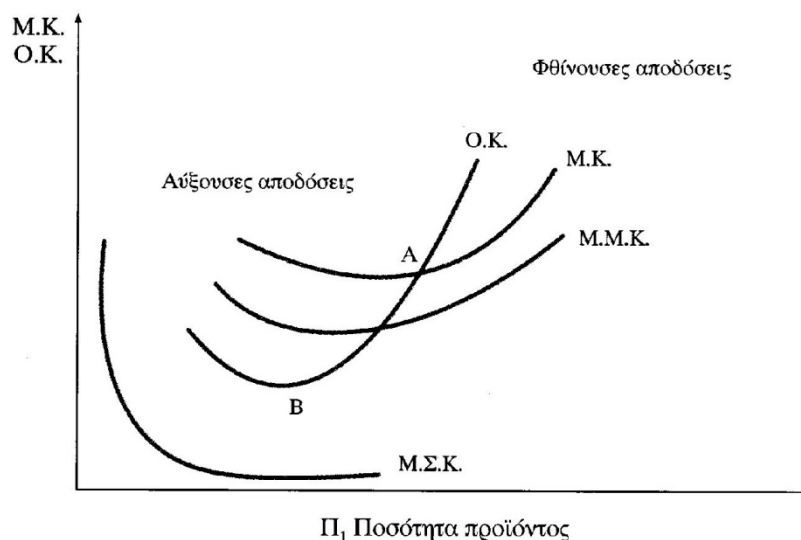
Επειδή το συνολικό ή πάγιο κόστος είναι σταθερός αριθμός, ενώ το συνολικό μεταβλητό κόστος είναι συνάρτηση της ποσότητας του παραγόμενου προϊόντος, θα μπορούσαμε να πούμε :

$$\mathbf{(\Sigma.K) = \kappa + \Phi (Q)}$$

4. Καμπύλη μέσου σταθερού κόστους (ΜΣΚ)

Η καμπύλη του μέσου σταθερού κόστους ελαττώνεται κατά την διάρκεια της αύξησης του προϊόντος. Γιατί το σταθερό κόστος δεν είναι συνάρτηση της παραγωγής και το μέσο σταθερό κόστος είναι το σύνολο των σταθερών εξόδων διαιρούμενων με την παραχθείσα ποσότητα του

αγαθού. Η καμπύλη μέσου σταθερού κόστους βαίνει φθίνουσα και έχει τη μορφή ασυμπτωτικής, προς τους άξονες, καμπύλης (καμπύλη ΜΣΚ).



5. Καμπύλη μέσου μεταβλητού κόστους (ΜΜΚ)

Μέσο κόστος είναι το συνολικό μεταβλητό κόστος της παραγωγής, διαιρούμενο με το συνολικό προϊόν. Δηλαδή το μέσο μεταβλητό κόστος είναι το κατά μονάδα προϊόντος συνολικό μεταβλητό κόστος. Η καμπύλη του μέσου μεταβλητού κόστους μειώνεται, μέχρις ότου φθάσει στο ελάχιστο σημείο, ακολούθως αρχίζει να αυξάνεται όσο μεγαλώνεται η παραγωγή (καμπύλη ΜΜΚ, όπως φαίνεται στο παραπάνω σχήμα)

6. Καμπύλη μέσου κόστους (ΜΚ)

Μέσο κόστος είναι το συνολικό κόστος παραγωγής, διαιρούμενο με τον αριθμό των παραγόμενων μονάδων, ώστε να προκύπτει το κόστος κατά μονάδα παραγόμενου προϊόντος. Το μέσο κόστος παραγωγής έχει την ίδια μορφολογία με το μέσο μεταβλητό κόστος. Η μόνη διαφορά βρίσκεται στο ότι στην καμπύλη μέσου κόστους έχει προστεθεί το μέσο σταθερό κόστος και έχουμε έτσι την καμπύλη του μέσου κόστους σε

μεγαλύτερο ύψος από την καμπύλη μέσου μεταβλητού (καμπύλη ΜΚ, όπως φαίνεται στο παραπάνω σχήμα).

7. Καμπύλη οριακού προϊόντος (ΟΚ)

Το οριακό κόστος είναι η αύξηση που επέρχεται στο συνολικό κόστος ύστερα από αύξηση της παραγωγής κατά μία μονάδα.

Η καμπύλη οριακού κόστους έχει περίπου τη μορφή της καμπύλης μέσου μεταβλητού κόστους, γιατί το οριακό κόστος προσδιορίζεται μόνο από το μεταβλητό κόστος.

Η καμπύλη οριακού κόστους βρίσκεται κάτω από την καμπύλη μέσου μεταβλητού κόστους μέχρι του σημείου που η δεύτερη φθάνει στο ελάχιστο ύψος της. Η καμπύλη οριακού κόστους (ΟΚ, όπως φαίνεται στο παραπάνω σχήμα) αρχικά ελαττώνεται με ταχύ ρυθμό (αυξανόμενη απόδοση συντελεστών), φθάνει στο ελάχιστο ύψος της στο σημείο Β, προτού η καμπύλη μέσου μεταβλητού κόστους φτάσει το ελάχιστο ύψος της, και κατόπιν ανέρχεται (φθίνουσα απόδοση των συντελεστών παραγωγής). Η καμπύλη οριακού κόστους τέμνει την καμπύλη μέσου μεταβλητού κόστους στο ελάχιστο ύψος της δεύτερης από τα αριστερά προς τα δεξιά στο σημείο Γ. Μετά το σημείο Α η καμπύλη οριακού κόστους βρίσκεται σε μεγαλύτερο ύψος από τη ΜΜΚ.

Στην περίπτωση που το μέσο μεταβλητό κόστος είναι το ίδιο για οποιαδήποτε ποσότητα προϊόντος, δηλαδή είναι σταθερό, το οριακό κόστος και το μέσο μεταβλητό κόστος είναι ταυτόσημα.

Συμπεράσματα

Έχουμε τις εξής σχέσεις μέσου και οριακού κόστους :

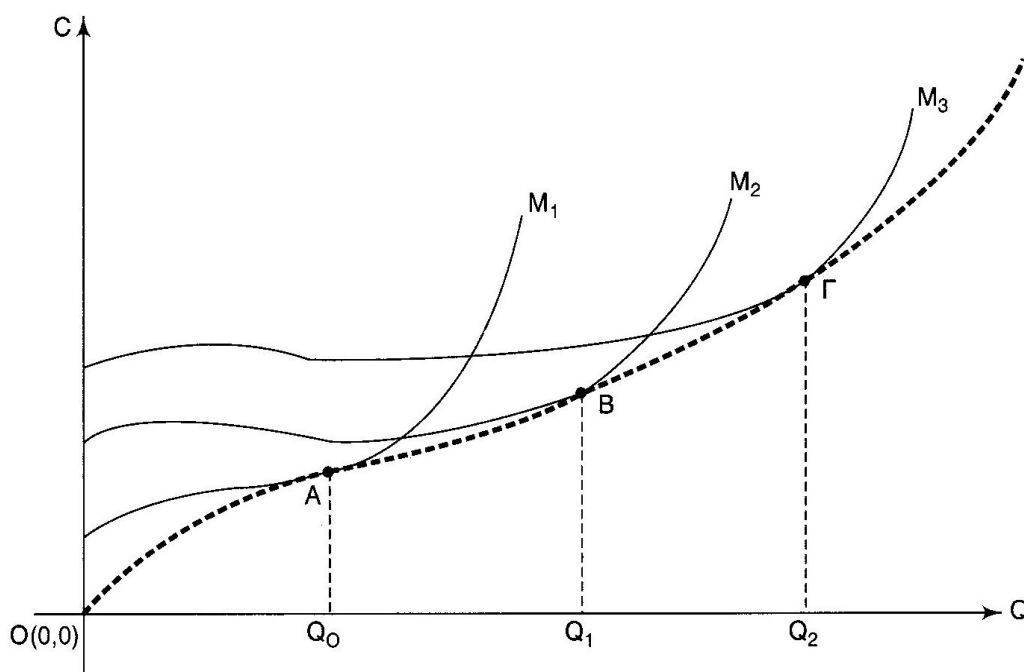
- Στο σημείο A (σχήμα σελ. 106) το οριακό κόστος ισούται με το μέσο κόστος.
- Σε κάθε σημείο που βρίσκεται προς τα αριστερά του σημείου τομής A των καμπυλών το οριακό κόστος είναι μικρότερο από το μέσο κόστος.
- Σε κάθε σημείο που βρίσκεται προς τα δεξιά του σημείου A το οριακό κόστος είναι μεγαλύτερο από το μέσο κόστος.

B) Μακροχρόνιες συναρτήσεις κόστους

Σχετικά με το **συνολικό κόστος παραγωγής** σε μακροχρόνια περίοδο όλοι οι συντελεστές παραγωγής είναι μεταβλητοί. Αυτό σημαίνει ότι μακροχρόνια δεν υπάρχει σταθερό ή πάγιο κόστος, οπότε η συνάρτηση του συνολικού κόστους παραγωγής είναι συνάρτηση της παραγόμενης ποσότητας. Εκείνο που θεωρείται δεδομένο είναι οι τιμές των συντελεστών παραγωγής w , r και ενδεχομένως και η τεχνολογία. Η συνάρτηση του συνολικού κόστους γράφεται ως εξής :

$$C = \Phi(Q)$$

Η συνάρτηση του μακροχρόνιου συνολικού κόστους είναι αύξουσα, ενώ η καμπύλη του ξεκινάει από την αρχή των αξόνων. Η καμπύλη του συνολικού κόστους προκύπτει από μια σειρά καμπυλών συνολικού κόστους σε βραχυχρόνια περίοδο, όπως φαίνεται παρακάτω :



Το μέσο κόστος παραγωγής σε μακροχρόνια περίοδο εκφράζεται ως το συνολικό κόστος παραγωγής ολόκληρης της μακροχρόνιας περιόδου δια του συνολικού προϊόντος, που παράχθηκε κατά την ίδια μακροχρόνια περίοδο.

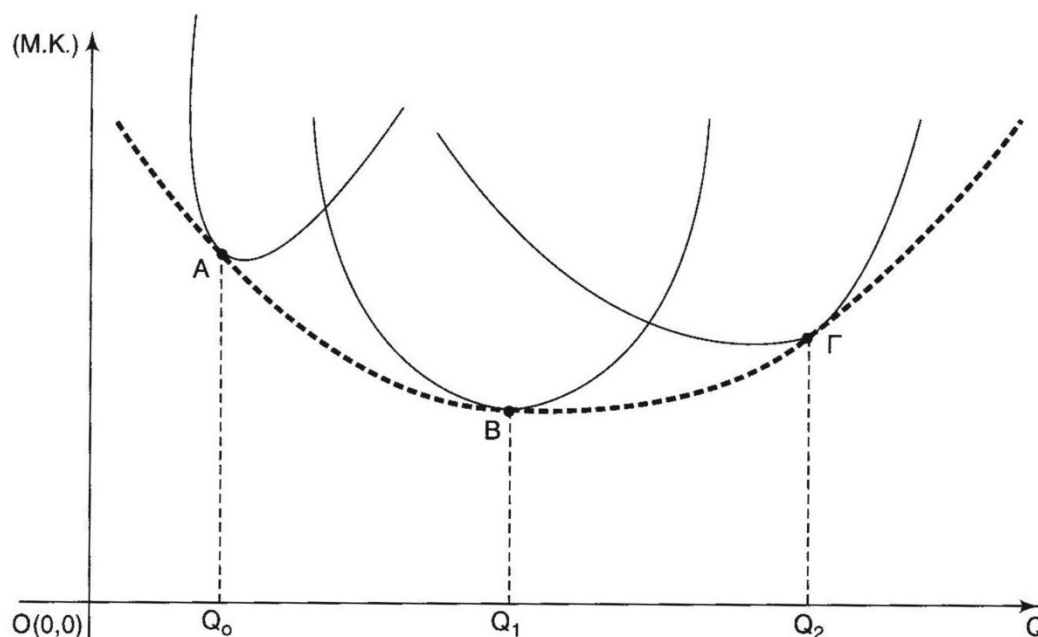
Δηλαδή :

$$(M.K) = \bar{C} = \frac{(\Sigma.K)}{Q} = \frac{C}{Q} = \frac{\Phi(Q)}{Q}$$

Η καμπύλη μακροχρόνιου κόστους θα προέλθει και αυτή, όπως και η καμπύλη του συνολικού κόστους παραγωγής, από τις βραχυχρόνιες καμπύλες μέσου κόστους, όπως φαίνεται παρακάτω.

Επειδή σε μακροχρόνια περίοδο όλοι οι συντελεστές παραγωγής είναι μεταβλητοί, για λόγο αυτό το μακροχρόνιο μέσο κόστος είναι ταυτόσημο με το μέσο μεταβλητό κόστος σε βραχυχρόνια περίοδο.

Εξάλλου, το μέσο σταθερό κόστος σε μακροχρόνια περίοδο είναι μηδέν, αφού το σταθερό κόστος είναι μηδέν. Η καμπύλη αυτή έχει σχήμα ύψιλον (ν) και φαίνεται παρακάτω.

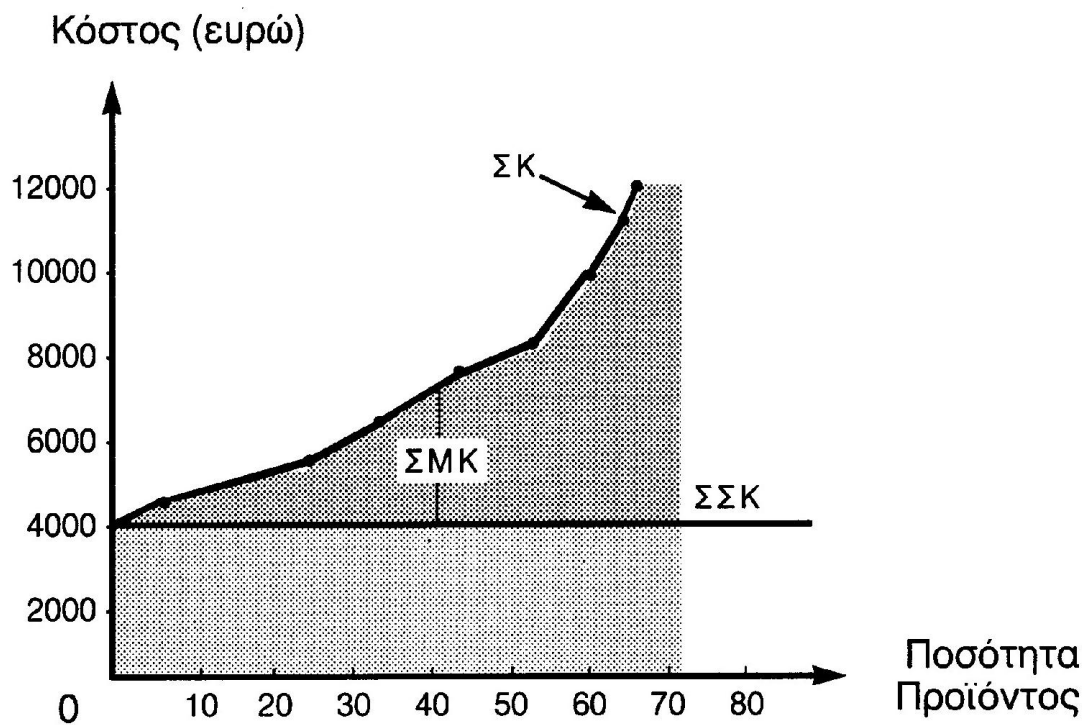


Παραπάνω έχουμε αναφερθεί στη θεωρητική πλευρά των καμπυλών βραχυχρόνιου και μακροχρόνιου κόστους. Έτσι, στη συνέχεια θα αναφερθούμε στην διαγραμματική απεικόνιση των παραπάνω καμπυλών.

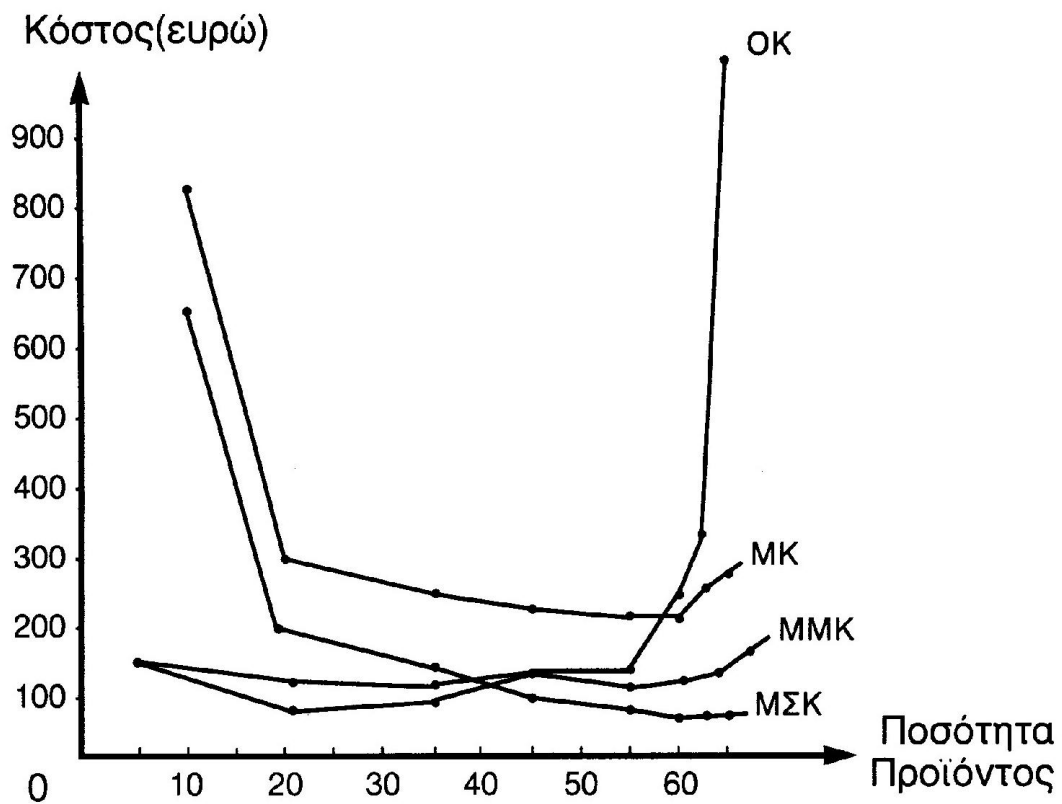
Το διάγραμμα 1 παρουσιάζει τη γραμμή ΣΣΚ (συνολικό σταθερό κόστος) και την καμπύλη ΣΚ (συνολικό κόστος). Η απόσταση μεταξύ ΣΣΚ και ΣΚ αντιπροσωπεύει το ΣΜΚ (συνολικό μεταβλητό κόστος).

Το διάγραμμα 2 παρουσιάζει τις καμπύλες ΜΣΚ (μέσο σταθερό κόστος), ΜΜΚ (μέσο μεταβλητό κόστος), ΜΚ (μέσο κόστος) και ΟΚ (οριακό κόστος). Η καμπύλη του ΜΣΚ συνεχώς κατέρχεται γιατί αυτό μειώνεται με την αύξηση της ποσότητας προϊόντος. Οι καμπύλες ΜΜΚ, ΜΚ και ΟΚ στην αρχή κατέρχονται γιατί τα αντίστοιχα μεγέθη μειώνονται, μετά όμως ανέρχονται γιατί αυτά αυξάνονται. Η καμπύλη ΜΚ αποτελεί άθροισμα των καμπυλών ΜΣΚ και ΜΜΚ. Η κατακόρυφη απόσταση μεταξύ ΜΚ και ΜΜΚ αντιπροσωπεύει το ΜΣΚ.

Διάγραμμα 1



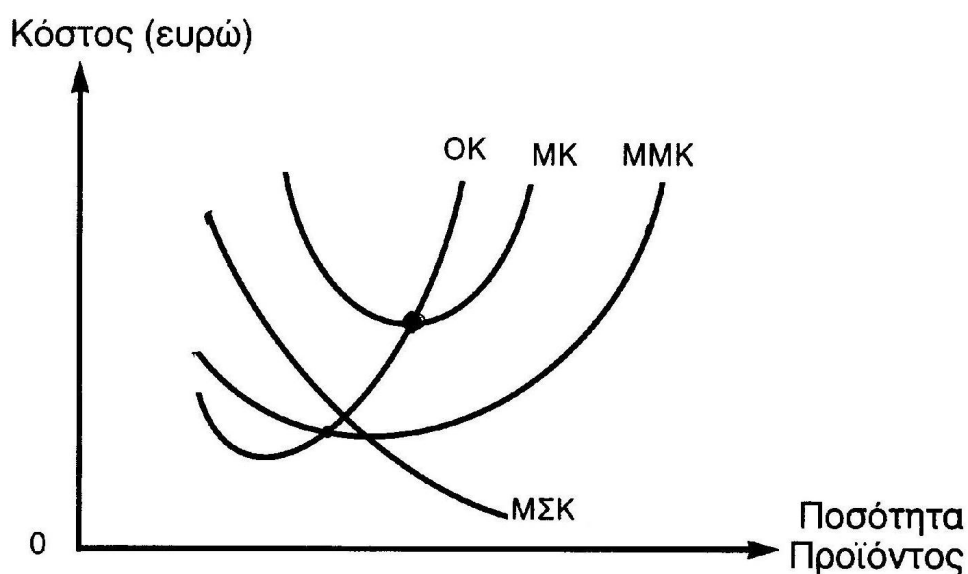
Διάγραμμα 2



Αν υποθέσουμε ότι μπορεί να υπάρχει συνεχής μεταβολή της ποσότητας με απειροελάχιστες μονάδες, τότε οι καμπύλες ΜΣΚ, ΜΜΚ, και ΟΚ θα έχουν την ομαλή μορφή με την οποία παρουσιάζονται στο διάγραμμα 3. Στην περίπτωση αυτή, όπως φαίνεται και από το διάγραμμα, η καμπύλη του οριακού κόστους, τέμνει την καμπύλη του μέσου κόστους στο κατώτερό της σημείο. Όταν το οριακό κόστος είναι μικρότερο από το μέσο κόστος, η παραγωγή επιπλέον μονάδων έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση του μέσου κόστους.

Συνεπώς, η καμπύλη ΟΚ βρίσκεται κάτω από τη καμπύλη του ΜΚ η οποία κατέρχεται. Από τη στιγμή που το οριακό κόστος υπερβεί το μέσο κόστος, η καμπύλη ΟΚ θα διασχίσει την καμπύλη ΜΚ και θα βρεθεί πάνω από αυτήν. Από το σημείο αυτό το μέσο κόστος θα αρχίσει να αυξάνεται αφού το οριακό κόστος θα είναι μεγαλύτερο από το μέσο, και αυτό θα έχει ως αποτέλεσμα η καμπύλη ΜΚ να αρχίσει να ανέρχεται. Το σημείο τομής των καμπυλών ΟΚ και ΜΚ αποτελεί το κατώτερο σημείο της καμπύλης του μέσου κόστους. Για τον ίδιο λόγο, το σημείο τομής των καμπυλών ΟΚ και ΜΜΚ αποτελεί το κατώτερο σημείο της καμπύλης του μέσου μεταβλητού κόστους.

Διάγραμμα 3



Εξήγηση της συμπεριφοράς του μακροχρόνιου κόστους:**Οικονομίες και αντιοικονομίες μεγέθους**

Καθώς αυξάνεται το μέγεθος μιας παραγωγικής μονάδας η καμπύλη του μακροχρόνιου κόστους κατέρχεται, δηλαδή το μέσο κόστος μειώνεται. Ύστερα όμως από κάποιο σημείο η καμπύλη αρχίζει να ανέρχεται, επειδή το μέσο κόστος αρχίζει να αυξάνεται.

Η συμπεριφορά αυτή της εν λόγω καμπύλης δεν μπορεί να εξηγηθεί με το νόμο της φθίνουσας απόδοσης όπως είχε γίνει για την καμπύλη του βραχυχρόνιου μέσου κόστους, γιατί στην παραγωγή στο μακροχρόνιο διάστημα όλοι οι παραγωγικοί συντελεστές είναι μεταβλητοί και, κατά συνέπεια, δεν ισχύει ο νόμος της φθίνουσας απόδοσης.

Ο λόγος για τον οποίο η καμπύλη του μακροχρόνιου μέσου κόστους παίρνει το σχήμα ανοιχτού λατινικού γράμματος U είναι διαφορετικός : η ύπαρξη οικονομιών και αντιοικονομιών μεγέθους ή κλίμακας παραγωγής ή όπως συχνά αναφέρονται, θετικών και αρνητικών οικονομιών.

Οικονομίες κλίμακας (μεγέθους) είναι το όφελος που προκύπτει από τη μαζική παραγωγή του ίδιου προϊόντος. Κατά τους δυο τελευταίους αιώνες επικράτησε η τάση αυξήσεως του μεγέθους των επιχειρήσεων.

Αυτό αποβλέπει στις οικονομίες της αυξανόμενης παραγωγής, με στόχο την αύξηση του μεριδίου στην αγορά. Οικονομίες κλίμακας, συνεπώς είναι ο καλύτερος συνδυασμός των συντελεστών για να επιτευχθεί μείωση του κόστους παραγωγής και βελτίωση της παραγωγικότητας – εισοδήματος.

Όταν η επιχείρηση ξεπεράσει το όριο αντοχής της με παραπέρα επέκταση, τότε αρχίζει η αντίστροφη πορεία των αντιοικονομιών κλίμακας.

Μορφές της μακροχρόνιας καμπύλης κόστους της παραγωγικής μονάδας

Περιπτώσεις

Η μορφή της μακροχρόνιας καμπύλης κόστους διαφέρει ανάλογα με τον κλάδο της παραγωγικής δραστηριότητας. Διαφέρει όμως και μέσα στον ίδιο τον κλάδο, ανάλογα με τις ιδιαίτερες συνθήκες της επιχείρησης.

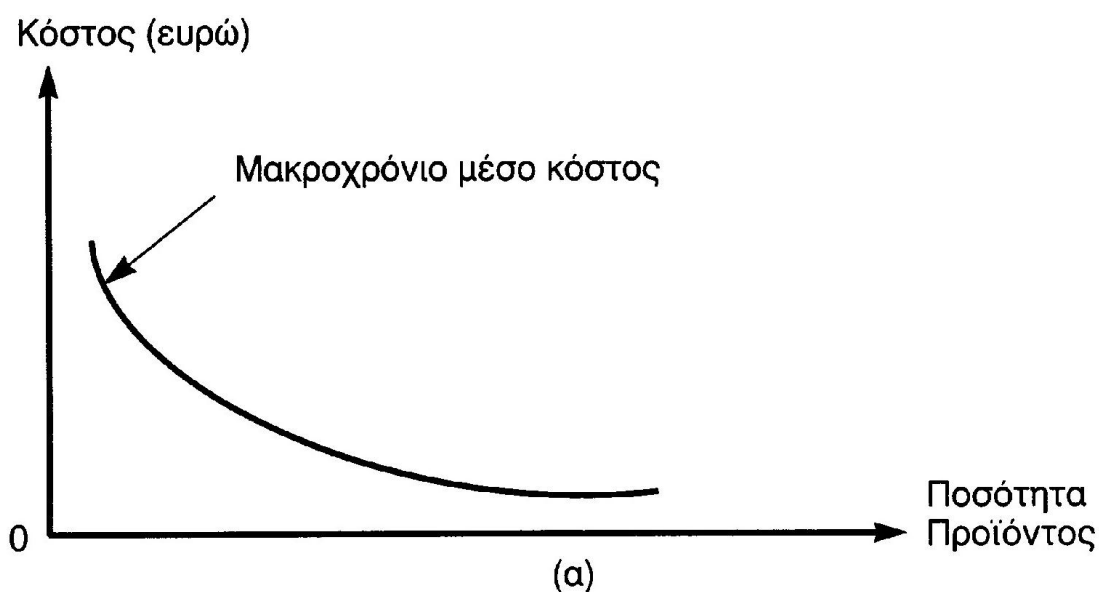
Οι εμπορικές έρευνες σχετικά με τη μορφή της μακροχρόνιας καμπύλης κόστους δεν είναι πάρα πολλές. Από τα πορίσματα όμως των ερευνών αυτών καθώς και των θεωρητικών μελετών, συνάγεται ότι υφίστανται τρεις κύριες μορφές καμπυλών μακροχρόνιου κόστους.

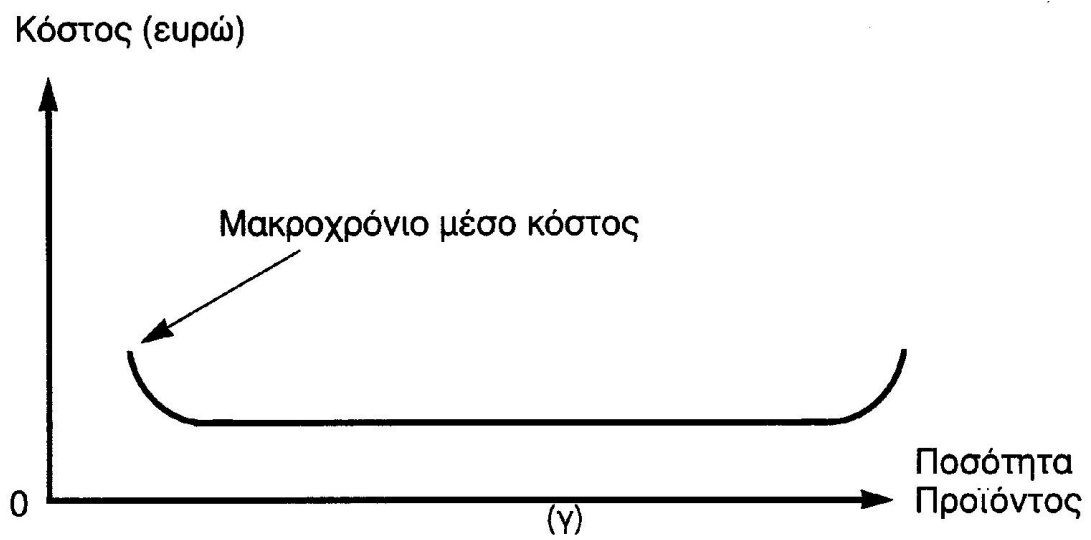
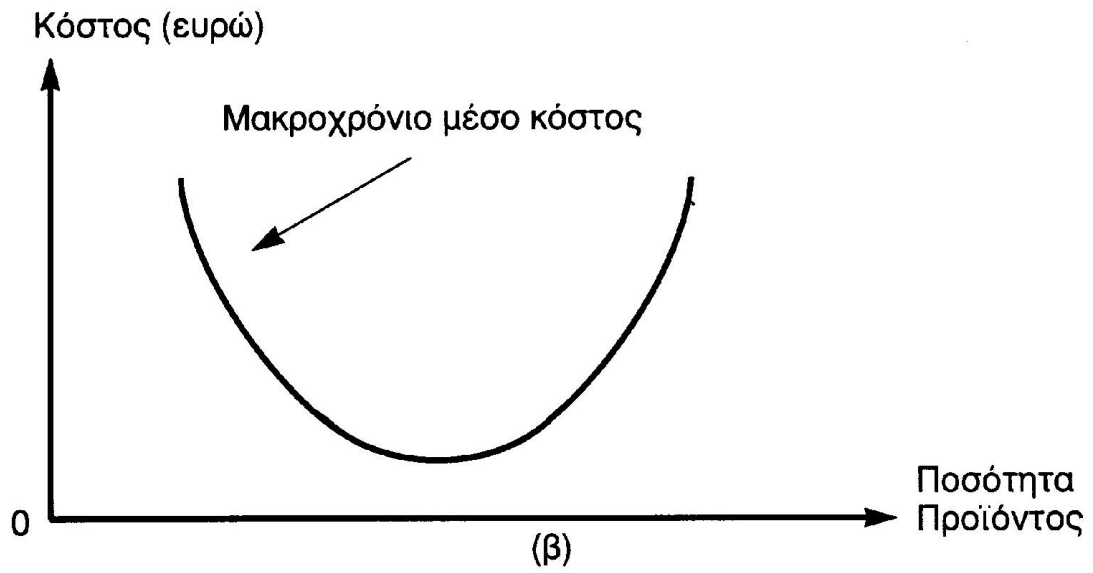
Όταν υπάρχουν σχετικά μεγάλες οικονομίες μεγέθους και οι αντιοικονομίες είναι μικρής σημασίας, η καμπύλη μακροχρόνιου κόστους παίρνει τη μορφή που δείχνει το διάγραμμα α. Στην περίπτωση αυτή, οι οικονομίες μεγέθους εξουδετερώνουν τις αντιοικονομίες μεγέθους ακόμη και σε σχετικά μεγάλα μεγέθη παραγωγικών μονάδων. Παράδειγμα κλάδων με αυτή τη μορφή μακροχρόνιου κόστους παραγωγής είναι οι βιομηχανίες αλουμινίου, χάλυβα, αυτοκινήτων, τσιμέντου κ. ά. Στους κλάδους αυτούς παρατηρείται η τάση να υπάρχει μικρός αριθμός μεγάλων επιχειρήσεων.

Στο διάγραμμα β παρουσιάζεται η μορφή της καμπύλης μακροχρόνιου μέσου κόστους στην περίπτωση που οι οικονομίες μεγέθους εξαντλούνται μόλις η επιχείρηση φθάσει σε ένα σχετικά μικρό μέγεθος και αμέσως μετά γίνονται έντονα αισθητές οι αντιοικονομίες

μεγέθους. Οι κλάδοι στους οποίους παρουσιάζεται η τάση αυτή έχουν συνήθως πολλές σχετικά μικρές επιχειρήσεις. Παραδείγματα τέτοιων κλάδων είναι τα κουρέια και τα κομμωτήρια, τα καθαριστήρια, μεγάλο μέρος λιανικού εμπορίου, ορισμένου τύπου εκτυπωτικές επιχειρήσεις κ. ά.

Τέλος, στο διάγραμμα γ παρουσιάζεται η περίπτωση στην οποία για σχετικά μεγάλη κλίμακα μεγεθών παραγωγής το μακροχρόνιο μέσο κόστος είναι σταθερό. Η σταθερότητά του μπορεί να οφείλεται στο ότι οι οικονομίες μεγέθους εξαντλούνται σχετικά νωρίς και οι ανιοικονομίες αργούν να εμφανισθούν ή στο ότι μετά από ένα ορισμένο σημείο οι οικονομίες μεγέθους αντισταθμίζονται από τις αντιοικονομίες και έτσι το κόστος μένει σταθερό. Στους κλάδους που παρουσιάζουν τη μορφή αυτή μακροχρόνιου κόστους παρατηρείται συνύπαρξη μεγάλων και μικρών επιχειρήσεων, χωρίς να υπάρχει τάση επικράτησης ενός συγκεκριμένου μεγέθους. Παραδείγματα τέτοιων κλάδων είναι οι βιομηχανίες τροφίμων, φαρμάκων κ. ά.





3.3 ΣΥΝΑΡΤΗΣΗ ΕΣΟΔΩΝ

(Για την παράγραφο αυτή χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία από την πηγή [9])

Ως συνολικά έσοδα R της επιχείρησης ορίζουμε το γινόμενο της τιμής P του προϊόντος επί την ποσότητα Q που πουλάει η επιχείρηση στην αγορά.

Δηλαδή :

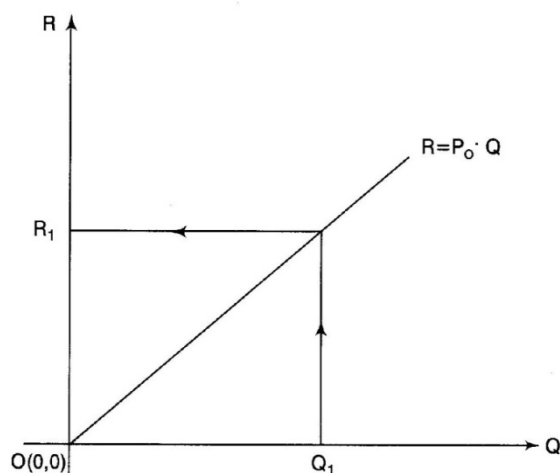
$$R = P \cdot Q$$

Εάν θεωρήσουμε ότι υπάρχει τέλειος ανταγωνισμός, η τιμή του προϊόντος είναι σταθερή και ίση με το P_0 τα συνολικά έσοδα της επιχείρησης είναι συνάρτηση της ποσότητας Q .

Άρα :

$$R = P_0 \cdot Q = \varphi(Q)$$

Η συνάρτηση των συνολικών εσόδων είναι γραμμικής μορφής χωρίς σταθερό όρο και η διαγραμματική της παρουσίαση είναι ευθεία γραμμή που ξεκινάει από την αρχή των αξόνων.



Εάν η τιμή του προϊόντος είναι συνάρτηση της ποσότητας του προϊόντος $P = P(Q)$, όπως συμβαίνει σε ένα σύστημα μη τέλειου ανταγωνισμού (ατελής), τότε η συνάρτηση των συνολικών εσόδων είναι της μορφής :

$$P = [P(Q)] \cdot Q = f(Q)$$

Η διαγραμματική παρουσίαση της παραπάνω συνάρτησης είναι καμπύλη που ξεκινάει από την αρχή των αξόνων, αφού για $Q = 0$ έχουμε $R = 0$.

Η μορφή των συνολικών εσόδων εξαρτάται από τη μαθηματική μορφή της συνάρτησης που συνδέει την τιμή του προϊόντος με την ποσότητα.

Α. ΣΥΝΑΡΤΗΣΕΙΣ ΜΕΣΩΝ ΕΣΟΔΩΝ

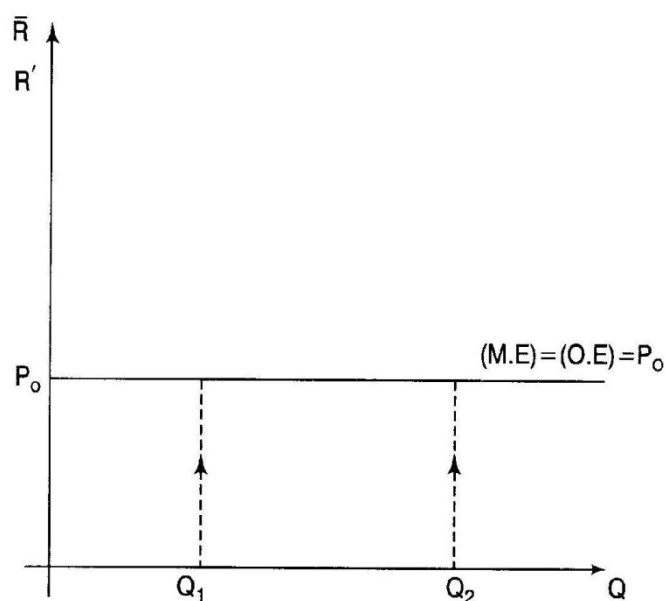
Ως μέσο έσοδο (Μ.Ε) ορίζουμε το πηλίκο των συνολικών εσόδων της επιχείρησης δια της ποσότητας Q . Δηλαδή, το μέσο έσοδο είναι το κατά μονάδα ποσότητας έσοδο.

$$\text{Μέσο έσοδο} = (M.E) = \bar{R} = \frac{R}{Q}$$

Όταν αναφερόμαστε σε ένα σύστημα τέλειου ανταγωνισμού το μέσο έσοδο ισούται με την τιμή του προϊόντος P_0 . Δηλαδή :

$$\bar{R} = \frac{R}{Q} = \frac{P_0 \cdot Q}{Q} = P_0$$

Η διαγραμματική παρουσίαση του μέσου εσόδου, στην περίπτωση αυτή, είναι ευθεία γραμμή παράλληλη προς τον οριζόντιο άξονα OQ όπως φαίνεται στο παρακάτω σχήμα.



Από το σχήμα αυτό φαίνεται ότι οποιαδήποτε μεταβολή και αν επέλθει στην ποσότητα του προϊόντος, το μέσο έσοδο παραμένει σταθερό και είναι ίσο με τη τιμή του προϊόντος P_0 , που είναι σταθερή.

B. ΣΥΝΑΡΤΗΣΕΙΣ ΟΡΙΑΚΩΝ ΕΣΟΔΩΝ

Ως οριακό έσοδο ορίζουμε τη μεταβολή που επέρχεται στο συνολικό έσοδο της επιχείρησης από μια μεταβολή της πωλούμενης ποσότητας του προϊόντος.

Δηλαδή :

$$\text{Οριακό έσοδο} - (O.E) - \Delta R / \Delta Q$$

Αν θεωρήσουμε ότι αναφερόμαστε σ' ένα σύστημα τέλει ανταγωνισμού το οριακό έσοδο της επιχείρησης θα είναι :

$$(O.E) = \Delta R / \Delta Q = (P_0 \cdot Q)' = P_0' \cdot Q + P_0 \cdot Q' = P_0$$

δηλαδή, στην περίπτωση αυτή το οριακό έσοδο ισούται με την τιμή του προϊόντος που είναι σταθερή και ίση με P_0 .

Η διαγραμματική παρουσίαση του οριακού εσόδου είναι ευθεία γραμμή παράλληλη προς τον οριζόντιο άξονα. Η γραμμή αυτή είναι η ίδια με εκείνη του μέσου εσόδου αφού $(M.E) = (O.E) = P_0$.

3.4 ΣΥΝΑΡΤΗΣΗ ΚΕΡΔΟΥΣ

(Για την παράγραφο αυτή χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία από την πηγή [9])

Όταν η επιχείρηση παράγει ένα μόνο προϊόν, έστω το προϊόν Α, και αποκομίζει έσοδα από την πώλησή του R_A ενώ για την παραγωγή του δαπανάει C_A , τότε το κέρδος της επιχείρησης, που συμβολίζεται συνήθως με Π_A , είναι η διαφορά :

$$\Pi_A = R_A - C_A$$

Όταν η επιχείρηση παράγει περισσότερα του ενός προϊόντα, έστω n, τότε η συνάρτηση του συνολικού κέρδους της επιχείρησης γράφεται ως εξής :

$$\Pi = (R_1 + R_2 + \dots + R_n) - C$$

$$\Pi = \sum_{t=1}^n R_t - C$$

Όπου C είναι το συνολικό κόστος της επιχείρησης για την παραγωγή των προϊόντων της, ενώ $\sum_{t=1}^n R_t$ είναι το άθροισμα των εσόδων της επιχείρησης από την πώληση των n προϊόντων της.

Ακόμα, μπορούμε να γράψουμε ότι:

$$\Pi = (R_1 + R_2 + \dots + R_n) - (C_1 + C_2 + \dots + C_n) \quad \text{ή}$$

$$\Pi = \sum_{t=1}^n R_t - \sum_{t=1}^n C_t$$

Όπου C_1, C_2, \dots, C_n είναι το κόστος παραγωγής για κάθε ένα από τα n προϊόντα της επιχείρησης. Αντίστοιχα.

Επειδή τα συνολικά έσοδα της επιχείρησης είναι συνάρτηση της ποσότητας Q , όπως και το συνολικό κόστος, γι' αυτό το κέρδος της επιχείρησης Π είναι και αυτό μια συνάρτηση ποσότητας Q .

Δηλαδή :

$$\Pi = R(Q) - C(Q) = \Pi(Q)$$

Ως συνάρτηση κέρδους ορίζουμε την σχέση που υπάρχει μεταξύ της ποσότητας του προϊόντος Q , που παράγει και πουλάει η επιχείρηση στην αγορά, και του κέρδους που αποκομίζει η ίδια επιχείρηση από την πώληση του προϊόντος της.

ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗΠερίπτωση 1^η

Τα συνολικά έσοδα $R_{ΣΓΝ}$ της επιχείρησης είναι υψηλότερα από το συνολικό κόστος $C_{ΣΓΝ}$:

$$\sum_{i=1}^n R_i > \sum_{i=1}^n C_i \Rightarrow \sum_{i=1}^n R_i - \sum_{i=1}^n C_i > 0 \Rightarrow \Pi > 0$$

Η επιχείρηση στην περίπτωση αυτή πραγματοποιεί κέρδος.

Περίπτωση 2^η

Τα συνολικά έσοδα $R_{ΣΓΝ}$ της επιχείρησης είναι ίσα με το συνολικό κόστος $C_{ΣΓΝ}$:

$$\sum_{i=1}^n C_i \Rightarrow \sum_{i=1}^n R_i - \sum_{i=1}^n C_i = 0 \Rightarrow \Pi = 0$$

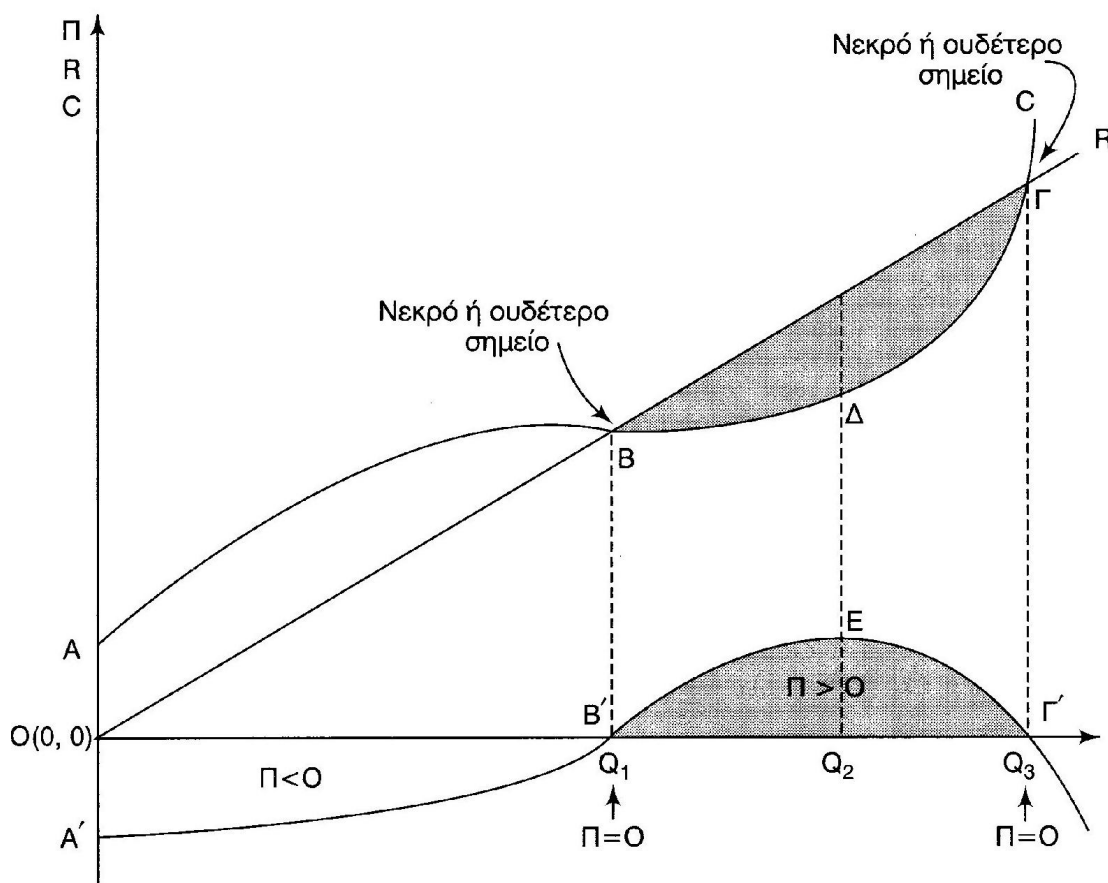
Η επιχείρηση στην περίπτωση αυτή έχει μηδενικό κέρδος.

Περίπτωση 3^η

Τα συνολικά έσοδα $R_{ΣΓΝ}$ της επιχείρησης είναι μικρότερα από το συνολικό κόστος $C_{ΣΓΝ}$:

$$\sum_{i=1}^n R_i < \sum_{i=1}^n C_i \Rightarrow \sum_{i=1}^n R_i - \sum_{i=1}^n C_i < 0 \Rightarrow \Pi < 0$$

Η επιχείρηση στην περίπτωση αυτή πραγματοποιεί ζημιά ή αρνητικό κέρδος. Η διαγραμματική παρουσίαση του σχήματος που ακολουθεί περιλαμβάνει και τις τρεις περιπτώσεις που αναφέραμε παραπάνω.



Στα σημεία B και Γ και για τις ποσότητες Q_1 και Q_3 , η επιχείρηση εξισώνει τα συνολικά έσοδα με το συνολικό κόστος. Τα σημεία αυτά ονομάζονται νεκρά ή ουδέτερα σημεία, γιατί το κέρδος στα σημεία αυτά είναι μηδενικό, $\Pi = 0$.

Για τις ποσότητες από 0 έως Q_1 , η επιχείρηση πραγματοποιεί ζημία ή αρνητικό κέρδος που παρουσιάζεται γραφικά με το τμήμα της καμπύλης $A'Q_1$. Για μηδενική παραγωγή, η ζημία της επιχείρησης είναι ίση με το πάγιο κόστος $(OA) = (OA')$.

Για τις ποσότητες μεγαλύτερες από Q_1 και μικρότερες από Q_3 η επιχείρηση πραγματοποιεί κέρδος που παρουσιάζεται γραφικά με το τμήμα της καμπύλης Q_1EQ_3 .

Η επιχείρηση, όπως είναι γνωστό, ενδιαφέρεται για την μεγιστοποίηση του κέρδους της. Αυτό συμβαίνει στο σημείο E κι' αυτό

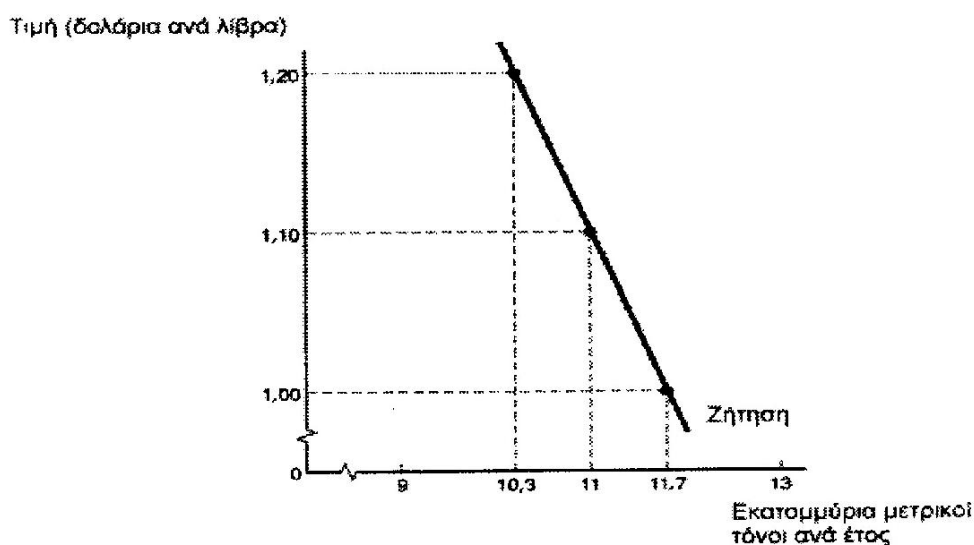
γιατί στο Δ μεγιστοποιείται η απόσταση μεταξύ της καμπύλης του συνολικού κόστους και της γραμμής των συνολικών εσόδων. Άρα, για ποσότητα Q_2 η επιχείρηση μεγιστοποιεί το κέρδος της.

3.5 ΣΥΝΑΡΤΗΣΕΙΣ ΖΗΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ

(Για την παράγραφο αυτή χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία από την πηγή [11])

Κάθε αγορά έχει την πλευρά της ζήτησης και την πλευρά της προσφοράς. Η πλευρά της ζήτησης μπορεί να αντιπροσωπευτεί από την καμπύλη αγοραίας ζήτησης, η οποία δείχνει την ποσότητα του εμπορεύματος που θα επιθυμούσαν να αποκτήσουν οι αγοραστές σε διάφορες τιμές.

Κάθε καμπύλη ζήτησης αφορά σε μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο και η μορφή και η θέση της εξαρτώνται από την διάρκεια της περιόδου ενώ η καμπύλη αγοραίας ζήτησης αποτελεί την γραφική παρουσίαση της κατάστασης της αγοραίας ζήτησης και έχει αρνητική κλίση.



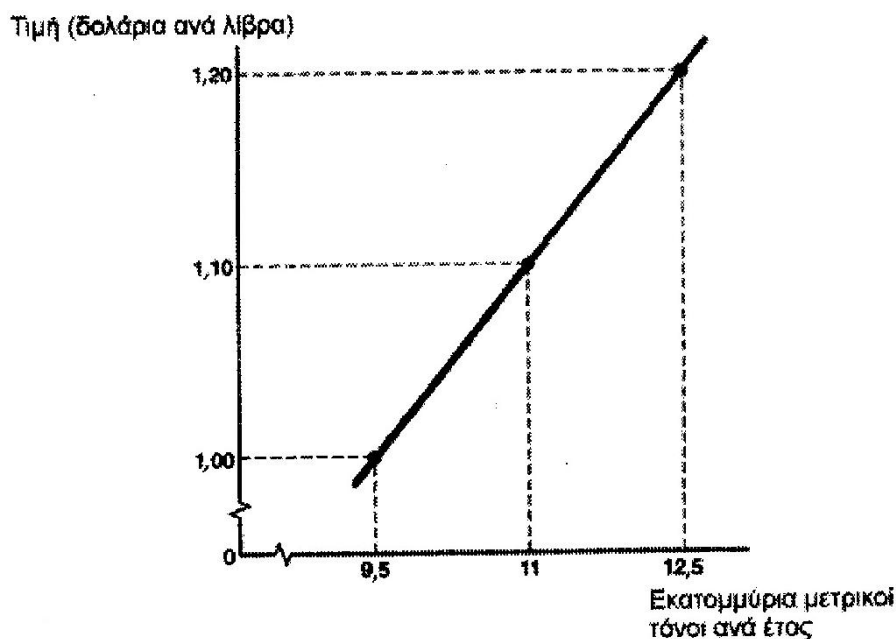
Ο κάθετος άξονας του γραφήματος απεικονίζει για παράδειγμα την τιμή ανά μονάδα αγαθού, ενώ ο οριζόντιος την ζητούμενη ποσότητα του αγαθού ανά μονάδα χρόνου. Η καμπύλη ζήτησης χαλκού κλίνει προς τα κάτω και δεξιά. Με άλλα λόγια η ζητούμενη ποσότητα του χαλκού αυξάνεται καθώς μειώνεται η τιμή. Αυτό συμβαίνει με τις περισσότερες καμπύλες εμπορευμάτων, σχεδόν πάντοτε κλίνουν προς τα κάτω και δεξιά.

Κάθε καμπύλη ζήτησης βασίζεται στην υπόθεση ότι οι προτιμήσεις, το εισόδημα και ο αριθμός των καταναλωτών καθώς και οι τιμές των άλλων εμπορευμάτων παραμένουν σταθερά. Μεταβολές σε καθένα από αυτούς τους παράγοντες είναι πιθανόν να αλλάξουν τη θέση της καμπύλης ζήτησης ενός εμπορεύματος.

Συνεπώς, αν οι προτιμήσεις των καταναλωτών στραφούν προς αγαθά που χρησιμοποιούν σημαντικές ποσότητες χαλκού ή αν το εισόδημα των καταναλωτών αυξηθεί (με αποτέλεσμα να αγοράζουν περισσότερα αγαθά που χρησιμοποιούν χαλκό), η καμπύλη ζήτησης του χαλκού θα μετατοπιστεί προς τα δεξιά. Με άλλα λόγια, με σταθερή την τιμή του χαλκού, θα ζητηθεί περισσότερος χαλκός από πρωτύτερα.

Κάθε καμπύλη αγοραίας ζήτησης αφορά σε κάποια δεδομένη χρονική περίοδο και η μορφή και η θέση της εξαρτώνται από την έκταση της περιόδου, τις προτιμήσεις των καταναλωτών, το επίπεδο του εισοδήματος και το επίπεδο των τιμών άλλων προϊόντων. Η ίδια δείχνει τη σχέση μεταξύ των Q και P , όταν όλες οι υπόλοιπες μεταβλητές παραμένουν σταθερές.

Η πλευρά της προσφοράς μπορεί να αντιπροσωπευτεί από την καμπύλη αγοραίας προσφοράς που δείχνει την ποσότητα του εμπορεύματος που οι πωλητές προσφέρουν σε διάφορες τιμές.



Κάθε καμπύλη προσφοράς αφορά σε μία συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Το παραπάνω σχήμα δείχνει την καμπύλη προσφοράς χαλκού στην παγκόσμια αγορά το έτος 1994. Η καμπύλη προσφοράς χαλκού κλίνει προς τα πάνω και δεξιά. Με άλλα λόγια, η ποσότητα του χαλκού που προσφέρεται αυξάνεται καθώς αυξάνεται και η τιμή.

Αυτό φαίνεται προφανώς από την στιγμή που οι αυξήσεις της τιμής δίνουν ένα μεγαλύτερο κίνητρο στις επιχειρήσεις να αρχίσουν να παράγουν χαλκό και να τον προσφέρουν στην αγορά. Επίσης υπάρχει μεγάλο κίνητρο για εξαγωγή χαλκού από απορρίμματα.

Κάθε καμπύλη προσφοράς βασίζεται στην υπόθεση ότι η τεχνολογία την οποία ορίζουμε ως την δεξαμενή γνώσεων της κοινωνίας που αφορά στην βιομηχανική τέχνη, παραμένει σταθερή. Καθώς εξελίσσεται η τεχνολογία, καθίσταται δυνατή η οικονομικότερη παραγωγή των εμπορευμάτων, με αποτέλεσμα συχνά οι επιχειρήσεις να είναι πρόθυμες να προσφέρουν μία δεδομένη ποσότητα σε χαμηλότερη τιμή από προτούτερα.

Συνεπώς η τεχνολογική μεταβολή συχνά προκαλεί την μετατόπιση της καμπύλης προσφοράς προς τα δεξιά. Αυτό έχει συμβεί στην περίπτωση του χαλκού αφού υπήρχαν πολλές τεχνολογικές καινοτομίες.

Η καμπύλη προσφοράς ενός προϊόντος επηρεάζεται επίσης από τις τιμές των συντελεστών (εργασία, κεφάλαιο και γη) που χρησιμοποιούνται για την παραγωγή του. Μειώσεις στην τιμή αυτών των εισροών καθιστούν δυνατή την οικονομικότερη παραγωγή των εμπορευμάτων, με αποτέλεσμα συχνά οι επιχειρήσεις να είναι πρόθυμες να προσφέρουν μια δεδομένη ποσότητα σε χαμηλότερη τιμή από προωτέρα. Συνεπώς, μειώσεις της τιμής των εισροών ίσως προκαλέσουν την μετατόπιση της καμπύλης προσφοράς προς τα δεξιά.

Αντίθετα, αυξήσεις της τιμής των εισροών ίσως προκαλέσουν την μετατόπιση της καμπύλης προσφοράς προς τα αριστερά. Για παράδειγμα, αν τα επίπεδα των αμοιβών των εργατών στη βιομηχανία χαλκού αυξηθούν, η καμπύλη προσφοράς του χαλκού ίσως μετατοπιστεί προς τα αριστερά.

Οι δυο πλευρές της αγοράς, ζήτηση και προσφορά, αλληλεπιδρούν για να προσδιορίσουν την τιμή ενός εμπορεύματος. Η τιμή ισορροπίας είναι μία τιμή που μπορεί να διατηρηθεί. Κάθε τιμή που δεν αποτελεί τιμή ισορροπίας δεν μπορεί να διατηρηθεί για πολύ, από την στιγμή που δομικοί παράγοντες θα επιφέρουν την μεταβολή της.

Η τιμή ισορροπίας δεν μπορεί παρά να είναι η τιμή όπου η ζητούμενη ποσότητα ισούται με την προσφερόμενη ποσότητα. Φανερά είναι η μόνη τιμή, όπου δεν υπάρχει κάποια διαφορά μεταξύ της ζητούμενης ποσότητας και της προσφερόμενης ποσότητας. Κατά συνέπεια αποτελεί την μόνη τιμή που μπορεί να διατηρηθεί για πολύ.

Η πραγματική τιμή όμως είναι η τιμή που επικρατεί στην πραγματικότητα και όχι η τιμή ισορροπίας. Όσο η πραγματική τιμή είναι

μεγαλύτερη από την τιμή ισορροπίας, θα υφίσταται μία πίεση για μείωση της τιμής. Παρόμοια, όσο η πραγματική τιμή είναι μικρότερη από την τιμή ισορροπίας, θα υφίσταται μία πίεση για άνοδο τιμής. Συνεπώς, υπάρχει πάντοτε μία τάση της πραγματικής τιμής να κινείται προς την τιμή ισορροπίας. Αλλά αυτή η κίνηση ίσως να μην είναι γρήγορη. Ορισμένες φορές χρειάζεται αρκετός χρόνος για να φτάσει η αληθινή τιμή κοντά στην τιμή ισορροπίας, διότι ώσπου να πλησιάσει, η τιμή ισορροπίας αλλάζει.

Σε γενικές γραμμές, η απλούστερη συνάρτηση αγοραίας ζήτησης μπορεί να γραφεί ως:

$$Q = b_1P + b_2I + b_3S + b_4A$$

όπου Q η ζητούμενη ποσότητα, P η μέση τιμή του προϊόντος, I το κατά κεφαλήν διαθέσιμο εισόδημα, S η προσφορά και A είναι οι δαπάνες. Η εξίσωση στηρίζεται στην υπόθεση της γραμμικής σχέσης, δηλαδή στο ότι οι μόνοι συντελεστές που εξαφανίζονται είναι οι b_1 , b_2 , b_3 , b_4 .

Οι συναρτήσεις αγοραίας ζήτησης είναι δυνατόν να διατυπωθούν, τόσο για μεμονωμένες επιχειρήσεις, όσο και για ολόκληρους κλάδους. Δηλαδή μπορεί κανείς να διατυπώσει μία εξίσωση προκειμένου, για παράδειγμα να προβλέψει τις πωλήσεις ενός μεμονωμένου παραγωγού προσωπικών υπολογιστών. Σε μία εξίσωση σαν κι αυτή, η ζητούμενη ποσότητα του αγαθού της επιχείρησης θα συνδέεται αρνητικά με την τιμή της, αλλά θετικά με τις τιμές που χρεώνουν οι ανταγωνιστές της.

Επίσης, θα συνδέεται θετικά με τις δικές της διαφημιστικές δαπάνες, αλλά αρνητικά με τις αντίστοιχες δαπάνες των ανταγωνιστών της. Η διάκριση μεταξύ συναρτήσεων ζήτησης που αφορούν στην

επιχείρηση ή στον κλάδο είναι ουσιώδης, από την στιγμή που παρουσιάζουν έντονες διαφορές.

3.6 ΕΛΑΣΤΙΚΟΤΗΤΕΣ

(Για την παράγραφο αυτή χρησιμοποιήθηκαν στοιχεία από τις πηγές [5], [6], [9])

Η ελαστικότητα ως έκφραση δείχνει την ευαισθησία, την ανταποκρισιμότητα, τον βαθμό αντίδρασης της εξαρτημένης μεταβλητής απέναντι σε μία μεταβολή της ανεξάρτητης μεταβλητής.

A. Ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή του προϊόντος.

Στην θεωρία της ζήτησης θα ορίσουμε ως ελαστικότητα της ζήτησης ως προς την τιμή του προϊόντος το μέτρο του βαθμού αντίδρασης της ζητούμενης ποσότητας, όταν μεταβάλλεται η τιμή του προϊόντος. Η ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή ισούται με το πηλίκο :

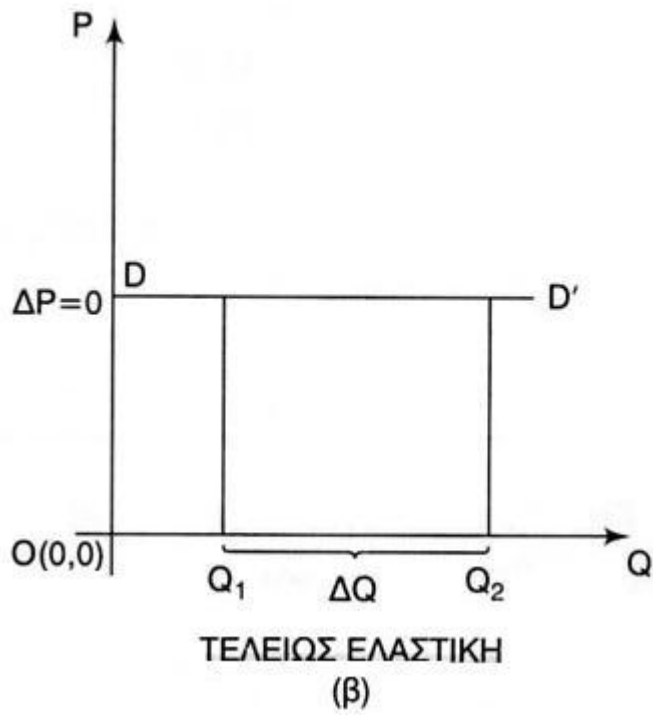
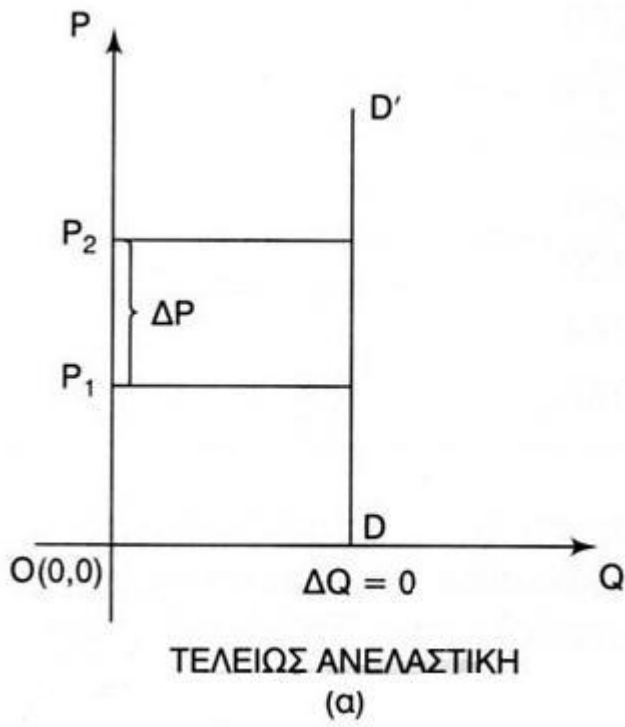
$$|\epsilon_p| = \frac{P}{Q} \cdot \frac{dQ}{dP} = \frac{dQ}{Q} \cdot \frac{P}{dP}$$

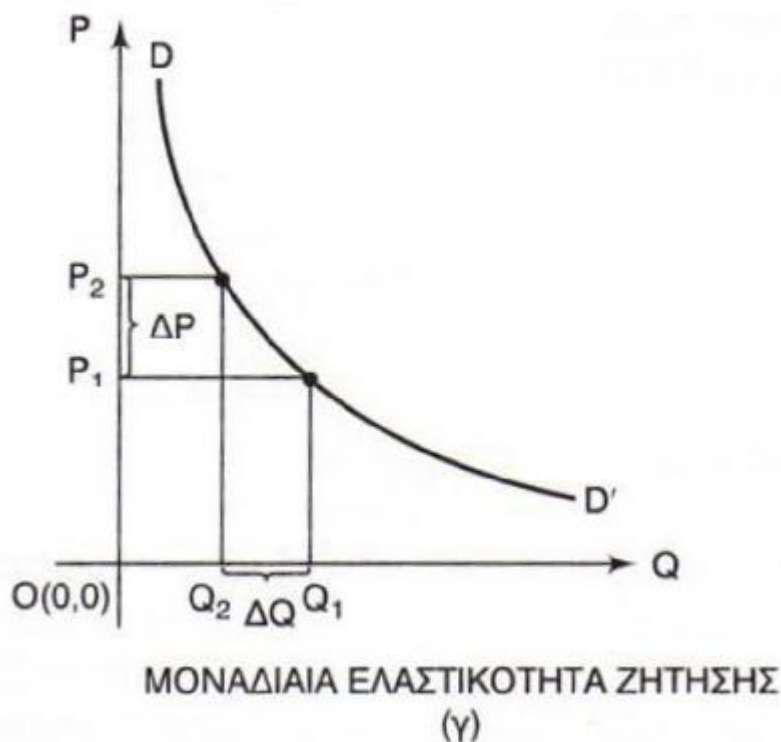
Από το νόμο της ζήτησης γνωρίζουμε ότι κάθε μεταβολή της τιμής έχει ως αποτέλεσμα τη μεταβολή της ζητούμενης ποσότητας προς την αντίθετη φορά. Η αρνητική αυτή σχέση μεταξύ της ζητούμενης

ποσότητας έχει ως αποτέλεσμα η αριθμητική τιμή της ελαστικότητας ζήτησης να είναι αρνητική.

Η ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή για τις περισσότερες κατηγορίες αγαθών, παίρνει τιμές από το 0 ως το $-\infty$, δηλαδή $e_p \in [0, -\infty]$, ενώ διακρίνουμε τις παρακάτω πέντε κατηγορίες:

- Η ζήτηση του προϊόντος χαρακτηρίζεται ως **τελείως ανελαστική**, όταν οποιαδήποτε μεταβολή στην τιμή του προϊόντος αφήνει τελείως ή απείρως ελαστική ζήτηση (σχήμα α).
- Η ζήτηση του προϊόντος χαρακτηρίζεται ως **ανελαστική** όταν μία αύξηση στην τιμή του προϊόντος, έστω 10%, έχει ως αποτέλεσμα να μειωθεί η ζητούμενη ποσότητα του προϊόντος σε ποσοστό μικρότερο του 10 %, π.χ. 5%.
- Η ζήτηση του προϊόντος χαρακτηρίζεται ως **ελαστική** όταν μία αύξηση της τιμής του προϊόντος, έστω 10%, έχει ως αποτέλεσμα να μειωθεί η ζητούμενη ποσότητα του προϊόντος σε ποσοστό μεγαλύτερο του 10%, π.χ. 30%.
- Τέλος, η ζήτηση του προϊόντος χαρακτηρίζεται ως **τελείως ελαστική** όταν μία μικρή αύξηση της τιμής του προϊόντος, έστω 10%, έχει ως αποτέλεσμα να μειωθεί η ζητούμενη ποσότητα του προϊόντος κατά ποσοστό πολύ υψηλό (απεριόριστη μείωση της ζητούμενης ποσότητας, σχήμα β).
- Ένα αγαθό λέμε ότι έχει **μοναδιαία** ελαστικότητα ζήτησης όταν μία αύξηση της τιμής του προϊόντος, έστω 10% έχει ως αποτέλεσμα να μειωθεί η ζητούμενη ποσότητα του προϊόντος κατά 10% (σχήμα γ).





Ελαστικότητα της ζήτησης για το προϊόν μιας επιχείρησης και ολόκληρου του κλάδου

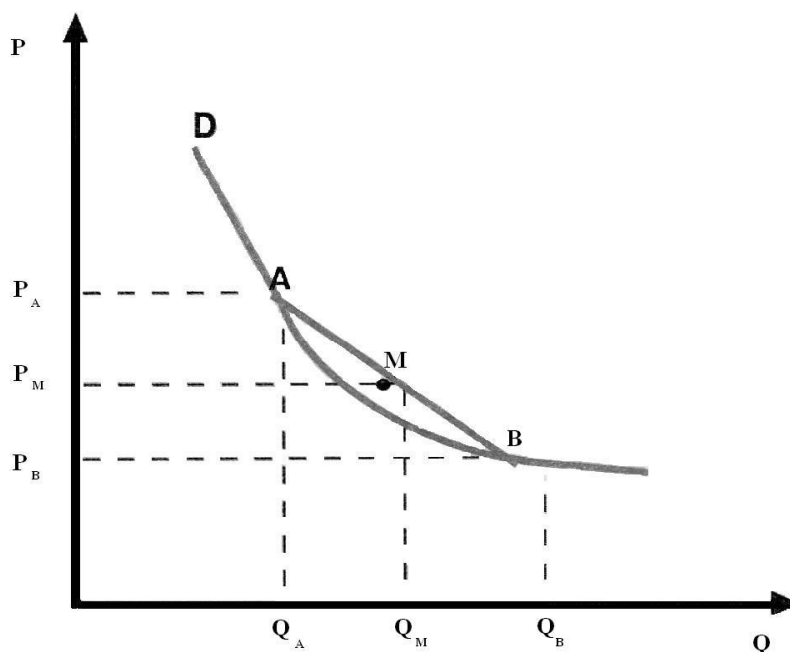
Ο βαθμός ελαστικότητας της ζήτησης ως προς την τιμή διαφέρει ανάλογα με το αν αναφέρεται στο προϊόν μιας μόνο επιχείρησης ή ολόκληρου του κλάδου. Είναι δυνατόν η ζήτηση για το προϊόν του κλάδου να είναι ανελαστική, αλλά για το προϊόν μιας μόνο επιχείρησης να είναι πολύ ελαστική ή και να τείνει στο άπειρο.

Όταν υπάρχει μεγάλος αριθμός μικρών επιχειρήσεων σε έναν κλάδο, από τις οποίες η καθεμία παράγει τόσο μικρό ποσοστό της συνολικής προσφοράς ώστε να μην επηρεάζει την τιμή του προϊόντος, η ζήτηση για το προϊόν κάθε επιχείρησης είναι απείρως ελαστική, ενώ για ολόκληρου του κλάδου μπορεί να είναι και ανελαστική. Π.χ. η ζήτηση προϊόντων ορισμένων αγροτικών κλάδων είναι ανελαστική, ενώ για τα

παραγόμενα από επιμέρους παραγωγούς είναι πολύ ελαστική, φθάνοντας και στο άπειρο.

Η ελαστικότητα της ζήτησης για το προϊόν ολόκληρου του κλάδου ταυτίζεται με εκείνη για το προϊόν μιας επιχείρησης μόνο όταν ο κλάδος αποτελείται αποκλειστικά από αυτή την επιχείρηση, δηλαδή όταν υπάρχει μονοπώλιο.

Β. Ελαστικότητα σημείου και ελαστικότητα τόξου



Η ελαστικότητα της ζήτησης στο σημείο A, όταν η τιμή μεταβάλλεται από P_A σε P_B , είναι :

$$\epsilon_{p(A)} = \frac{dQ}{dP} \cdot \frac{P_A}{Q_A} \Rightarrow \epsilon_{p(A \rightarrow B)} = \frac{Q_B - Q_A}{P_B - P_A} \cdot \frac{P_A}{Q_A}$$

Η ελαστικότητα της ζήτησης στο σημείο B, όταν η τιμή μεταβάλλεται από P_B σε P_A , είναι :

$$e_{p(B)} = \frac{dQ}{dP} \cdot \frac{P_B}{Q_B} \Rightarrow e_{p(B \rightarrow A)} = \frac{Q_A - Q_B}{P_A - P_B} \cdot \frac{P_B}{Q_B}$$

Ο λόγος $\frac{dQ}{dP}$ είναι σταθερός και στις δύο ελαστικότητες, όμως διαφέρει ο λόγος P/Q άρα οι δύο ελαστικότητες έχουν διαφορετική τιμή. Αν το τόξο AB επί της καμπύλης ζήτησης είναι πολύ μικρό, μπορούμε με μεγάλη προσέγγιση να υπολογίσουμε την ελαστικότητα στο μέσο M του τόξου και να θεωρήσουμε ότι αντιπροσωπεύει την ελαστικότητα της ζήτησης του αγαθού για ολόκληρο το τόξο AB .

Οι συντεταγμένες του μέσου M του τόξου AB είναι :

$$\text{Για την τιμή } P_M = \frac{P_A + P_B}{2} \text{ και για την ποσότητα } Q_M = \frac{Q_A + Q_B}{2}.$$

Αν στον τύπο της ελαστικότητας αντικαταστήσουμε το λόγο P/Q με το λόγο P_M/Q_M θα έχουμε :

$$e_{AB} = \frac{dQ}{dP} \cdot \frac{\frac{P_A + P_B}{2}}{\frac{Q_A + Q_B}{2}} \quad \text{ή} \quad e_{AB} = \frac{dQ}{dP} \cdot \frac{P_A + P_B}{Q_A + Q_B}$$

Αυτός είναι ο τύπος της ελαστικότητας της ζήτησης του τόξου ή τοξοειδούς ελαστικότητας.

Η απόλυτη τιμή της ελαστικότητας είναι ανάμεσα στις τιμές της ελαστικότητας των δυο άκρων του τόξου.

Χρησιμότητα της ελαστικότητας ζήτησης

Η γνώση της ελαστικότητας της ζήτησης ενός αγαθού είναι πολύ σημαντική για τις επιχειρήσεις. Οι επιχειρήσεις μπορούν να γνωρίζουν εάν έχουν τη δυνατότητα να αυξήσουν την τιμή ενός προϊόντος, χωρίς να διακινδυνεύουν τη μείωση των εσόδων τους.

Παράδειγμα

Ας υποθέσουμε ότι για την τιμή των 100 ευρώ, η ζητούμενη ποσότητα ενός αγαθού είναι 5.000 κιλά. Η συνολική δαπάνη των καταναλωτών (άρα τα συνολικά έσοδα των παραγωγών) είναι $5.000 \cdot 100 = 500.000$ ευρώ. Αν οι επιχειρήσεις που παράγουν το αγαθό αυτό γνωρίζουν ότι στην τιμή αυτή έχει ελαστικότητα ζήτησης $-0,5$ έχουν τη δυνατότητα να αυξήσουν την τιμή του κατά 20 ευρώ, αυξάνοντας έτσι και τα έσοδά τους. Στην τιμή των 120 ευρώ η νέα ζητούμενη ποσότητα θα είναι :

$$e_p = \frac{Q_B - Q_A}{P_B - P_A} \cdot \frac{P_A}{Q_A} \quad \text{ή} \quad \frac{Q_B - 5.000}{120 - 100} \cdot \frac{100}{5.000}$$

Άρα $Q_B = 4.500$

Η συνολική δαπάνη των καταναλωτών γίνεται $4.500 \cdot 120 = 540.000$ ευρώ.

Γ. Ελαστικότητα της ζήτησης ως προς το εισόδημα ή εισοδηματική ελαστικότητα

Η ελαστικότητα της ζήτησης ως προς το εισόδημα εκφράζει την αντίδραση των καταναλωτών στη ζητούμενη ποσότητα ενός αγαθού που οφείλεται στις μεταβολές του εισοδήματός τους, όταν η τιμή και οι άλλοι προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης παραμένουν σταθεροί. Η εισοδηματική ελαστικότητα υπολογίζεται με το λόγο της ποσοστιαίας μεταβολής της ζητούμενης ποσότητας προς την ποσοστιαία μεταβολή του εισοδήματος. Αν παραστήσουμε με Y το εισόδημα και E_Y την εισοδηματική ελαστικότητα, τότε:

$$E_Y = \frac{\text{Ποσοστιαία μεταβολή της ζητούμενης ποσότητας (Q)}}{\text{Ποσοστιαία μεταβολή του εισοδήματος (Y)}}$$

$$E_Y = \frac{\left(\frac{\Delta Q}{Q}\right)}{\left(\frac{\Delta Y}{Y}\right)} \quad \text{ή} \quad E_Y = \frac{\Delta Q}{\Delta Y} \cdot \frac{Y_1}{Q_1}$$

Όπως είναι γνωστό, μεταξύ του εισοδήματος των καταναλωτών Y και της ζητούμενης ποσότητας του αγαθού Q υπάρχει θετική σχέση (στις περισσότερες περιπτώσεις). Δηλαδή, κάτω από κανονικές συνθήκες αύξηση του εισοδήματος των καταναλωτών έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση της ζητούμενης ποσότητας του αγαθού και αντίστροφα. Στην περίπτωση αυτή η εισοδηματική ελαστικότητα είναι μεγαλύτερη του μηδενός, ενώ τα αγαθά που υπάγονται στην παραπάνω κατηγορία ονομάζονται ανώτερα αγαθά.

Στην κατηγορία αυτών των αγαθών θα μπορούσαμε να αναφέρουμε το κρέας, το γάλα, τα υφάσματα, το βούτυρο και άλλα αγαθά.

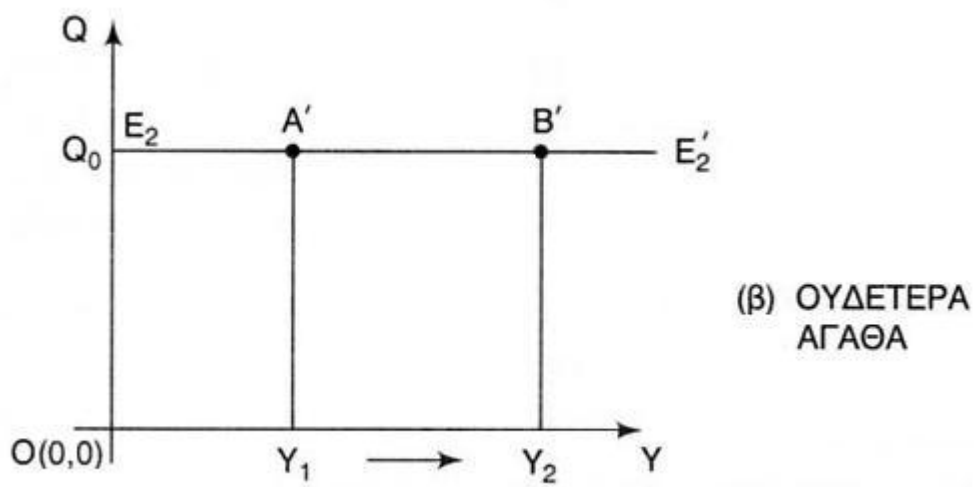
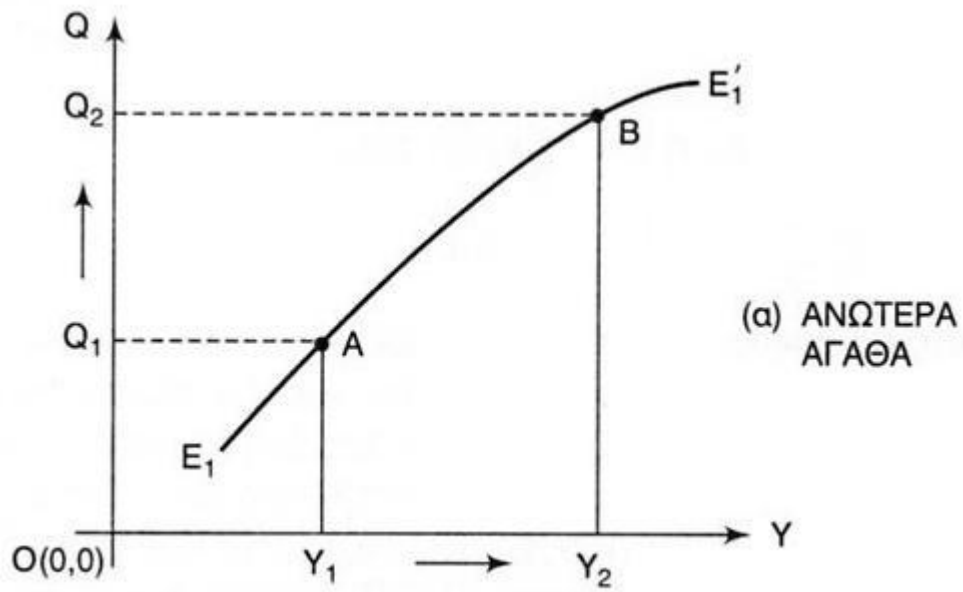
Όταν με την αύξηση του εισοδήματος των καταναλωτών Y δεν υπάρχει καμία μεταβολή στη ζητούμενη ποσότητα του αγαθού, η εισοδηματική ελαστικότητα είναι μηδέν και το αγαθό αυτό ονομάζεται ουδέτερο αγαθό. Και αυτό γιατί :

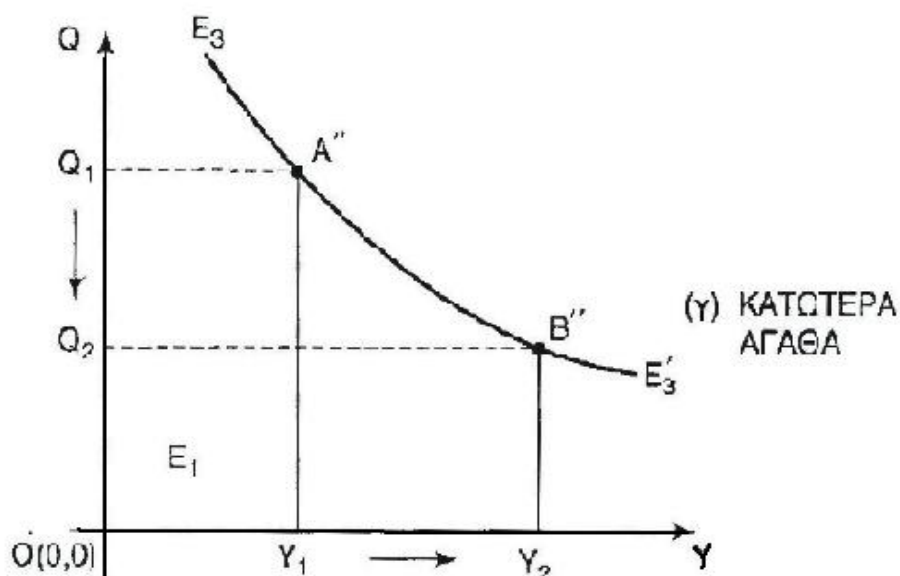
$$E_Y = \frac{\left(\frac{\Delta Q}{Q}\right)}{\left(\frac{\Delta Y}{Y}\right)}$$

επειδή $\frac{\Delta Q}{Q} = 0$ και $E_Y = 0$

Εκτός όμως από τα κανονικά ουδέτερα αγαθά, υπάρχουν και αγαθά για τα οποία μια αύξηση του εισοδήματος των καταναλωτών έχει ως αποτέλεσμα να μειωθεί η ζητούμενη ποσότητα αυτών των αγαθών στην αγορά. Στην κατηγορία αυτών των αγαθών ανήκουν τα όσπρια, οι πατάτες, το ψωμί, η μαργαρίνη κ.ά. Τα αγαθά αυτά ονομάζονται κατώτατα αγαθά και η εισοδηματική ελαστικότητα των αγαθών αυτών είναι μικρότερη του μηδενός. Από όσα αναφέραμε παραπάνω, η εισοδηματική ελαστικότητα παίρνει τιμές μεγαλύτερες, ίσες ή μικρότερες του μηδενός.

Τις παραπάνω τρεις περιπτώσεις μπορούμε να τις παρουσιάσουμε διαγραμματικά στα σχήματα που φαίνονται παρακάτω, όπου στον κάθετο άξονα μπορούμε να τοποθετούμε την εξαρτημένη μεταβλητή (ζητούμενη ποσότητα) και στον οριζόντιο άξονα τοποθετούμε την ανεξάρτητη μεταβλητή (εισόδημα). Οι καμπύλες αυτές ονομάζονται καμπύλες ENGEL.





Δ. Σταυροειδής ελαστικότητα ζήτησης

Η σταυροειδής ελαστικότητα ζήτησης μετράει το βαθμό ευαισθησίας των μεταβολών της ζητούμενης ποσότητας του προϊόντος, ως προς τις μεταβολές των τιμών άλλων προϊόντων (π.χ. συμπληρωματικά ή υποκατάστατα).

Δηλαδή, η σταυροειδής ελαστικότητα ζήτησης του προϊόντος A, σε σχέση με τις μεταβολές της τιμής του προϊόντος B, δίνεται από τον παρακάτω αλγεβρικό τύπο :

$$E_{A/B} = \frac{\text{Ποσοστιαία μεταβολή της ζητούμενης ποσότητας του A } (Q_A)}{\text{Ποσοστιαία μεταβολή της τιμής του προϊόντος B } (P_B)}$$

$$= \frac{\left(\frac{\Delta Q_A}{Q_A}\right)}{\left(\frac{\Delta P_B}{P_B}\right)}$$

Ε. Ελαστικότητα της προσφοράς

Η σχέση ανάμεσα στην τιμή και στην προσφερόμενη ποσότητα ενός αγαθού εκφράζεται από το νόμο της προσφοράς, γραφική παράσταση του οποίου είναι η καμπύλη προσφοράς. Όμως οι καμπύλες προσφοράς διαφέρουν μεταξύ τους, ανάλογα με την ευαισθησία της επιχείρησης στις μεταβολές της τιμής. Η ελαστικότητα της προσφοράς μετρά αυτήν την αντίδραση της προσφοράς στις μεταβολές της τιμής και ορίζεται ως ο λόγος της ποσοστιαίας μεταβολής της προσφερόμενης ποσότητας προς την ποσοστιαία μεταβολή της τιμής. Αν παραστήσουμε με E_s την ελαστικότητα της προσφοράς τότε :

$$E_s = \frac{\Delta Q}{Q_1} : \frac{\Delta P}{P_1} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P_1}{Q_1}$$

Όπου ΔQ = μεταβολή προσφερόμενης ποσότητας, ΔP = μεταβολή τιμής, P_1 = αρχική τιμή, Q_1 = αρχική ποσότητα.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

A. Έντυπο υλικό – Βιβλία

1. Αγαπητός, Γ., Εγχειρίδιο των Βασικών Οικονομικών Εννοιών, Εκδόσεις 1^η Copyright Γ. ΑΓΑΠΗΤΟΣ, Αθήνα 2004.
2. Βαρβάκης, Κ., Η αναλυτική Λογιστική, Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα 2002.
3. Γκαργκάνας, Ν., Έκθεση του Διοικητή, Ίδρυμα Εκτύπωσης Τραπεζογραμματιών και Αξιών της Τράπεζας της Ελλάδος, Αθήνα 2007
4. Κιόχος, Π., Οικονομική της Διοίκησης, Εκδόσεις Interbooks, Αθήνα 1999.
5. Κώττης, Γ., Πετράκη – Κώττη, Α., Σύγχρονη Μικροοικονομική, Εκδόσεις Ε. Μπένου, Αθήνα 2000.
6. Λιανός, Θ., Παπαβασιλείου, Α., Χαντζηανδρέου, Α., Αρχές Οικονομικής Θεωρίας, Οργανισμός Εκδόσεων Διδακτικών Βιβλίων, Έκδοση 2003, Αθήνα.
7. Μπουράντας, Δ., Εισαγωγή στην Οικονομική των Επιχειρήσεων, Εκδόσεις Ε. Μπένου, 1998 Αθήνα

8. Νικολόπουλος, Α., Εισαγωγή στην Οικονομική και Διοικητική των Επιχειρήσεων, Εκδόσεις Ο.Π.Α, Οκτώβριος 2004
9. Τραχανάς, Κ., Οικονομική της Διοίκησης, Εκδόσεις Α. Σταμούλης, Αθήνα - Πειραιάς 1994.
10. Τσακλαγκάνος, Ά., Εισαγωγή στην Οικονομική των Επιχειρήσεων, εκδοτικός οίκος Αδελφών Κυριακίδη α.ε.
11. Mansfield, E., Επιχειρησιακή Οικονομική, Τόμος Α, Έκδόσεις Ε. Μπένου, Αθήνα 1996.

B. Ηλεκτρονικό υλικό – Ιστοσελίδες

12. <http://news.pathfinder.gr>
13. <http://www.euro2day.gr>
14. <http://www.greekretail.gr>
15. <http://www.cosmote.gr>
16. <http://www.eap.grdoc>
17. <http://www.kerdos.gr>
18. <http://www.businesswoman.gr>

19. <http://www.kathimerini.gr>