



ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΘΝΙΚΗΣ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ
ΕΙΔΙΚΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΕΠΕΑΕΚ
ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ
ΣΥΓΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗ
ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΤΑΜΕΙΟ
ΕΥΡΩΠΑΪΚΟ ΤΑΜΕΙΟ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

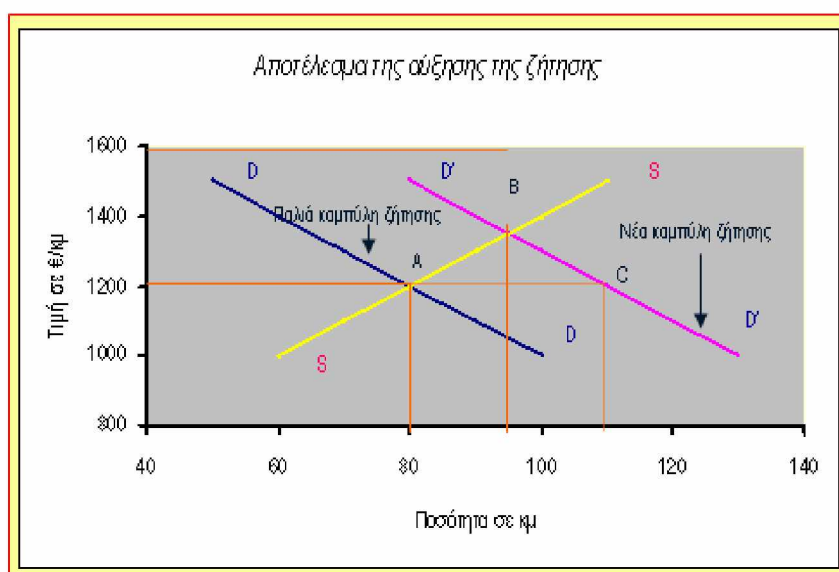
ΠΑΙΔΕΙΑ ΜΠΡΟΣΤΑ
2^ο Επιχειρησιακό Πρόγραμμα
Εκπαίδευσης και Αρχικής
Επαγγελματικής Κατάρτισης



ΤΜΗΜΑ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ
ΕΥΛΟΥ ΚΑΙ ΕΠΙΠΛΟΥ - ΤΕΙ ΛΑΡΙΣΑΣ

ΕΡΓΟ: Αναμόρφωση Προγραμμάτων Προπτυχιακών Σπουδών 2003-2004

ΥΠΟΕΡΓΟ 1: ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ - ΘΕΩΡΙΑ



Ιωάννης Παπαδόπουλος
Δρ. Δασολόγος - Αγρ. Τοπογράφος Μηχανικός

ΚΑΡΔΙΤΣΑ 2003

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Οι σημειώσεις του μαθήματος «Στοιχεία Οικονομίας - Θεωρία», έχουν γραφτεί στα πλαίσια του έργου «Αναμόρφωση Προγραμμάτων Προπτυχιακών Σπουδών 2003-2004», του Επιχειρησιακού Προγράμματος Εκπαίδευσης και Αρχικής Επαγγελματικής Κατάρτισης (Ε.Π.Ε.Α.Ε.Κ. ΙΙ), ώστε να χρησιμοποιηθεί για τη διδασκαλία των σπουδαστών του Τμήματος Σχεδιασμού και Τεχνολογίας Ξύλου και Επίπλου του ΤΕΙ Λάρισας - Παράρτημα Καρδίτσας.

Καταβλήθηκε ιδιαίτερη προσπάθεια στην επιλογή του περιεχομένου του μαθήματος, ώστε οι σπουδαστές να αποκτήσουν τις απαραίτητες γνώσεις που θα αποτελέσουν σημαντικά εφόδια στην επαγγελματική τους σταδιοδρομία.

Είναι γνωστό ότι οι σπουδαστές του Τμήματος αυτού μαθαίνουν να σχεδιάζουν ένα προϊόν ξύλου ή επίπλου, να χρησιμοποιούν τα κατάλληλα υλικά και να το κατασκευάζουν, αλλά δεν είναι σίγουρο ότι αυτό μπορεί να πουληθεί αν δεν εξεταστεί πως λειτουργεί η αγορά, αν δεν έχει γίνει έρευνα αυτής σε σχέση με την προσφορά και τη ζήτηση, και αν δεν έχει κοστολογηθεί το προϊόν αυτό για να εξεταστεί η τιμή του σε σχέση με τα ανταγωνιστικά του προϊόντα. Επομένως το αντικείμενο του μαθήματος αυτού αποτελεί το απαραίτητο συμπλήρωμα γνώσεων μετά το σχεδιασμό και την κατασκευή ενός προϊόντος ξύλου ή επίπλου.

Παράλληλα δόθηκε έμφαση ώστε το επίπεδο των σημειώσεων αυτών να βρίσκονται σε σχετικά υψηλό επίπεδο (ανάλογο πανεπιστημιακών - οικονομικών σπουδών).

Έτσι το περιεχόμενο των σημειώσεων αυτών διαμορφώθηκε και αποτελείται από τρία (3) μέρη.

Το πρώτο περιλαμβάνει στοιχεία **μικρο και μακρο οικονομικής**, όπως διάφορες έννοιες και παραδείγματα σχετικά με την προσφορά και τη ζήτηση, τις μεταβολές – μετακινήσεις των καμπυλών και της ελαστικότητας αυτών.

Στο δεύτερο μέρος επιχειρείται προσέγγιση απόκτησης βασικών γνώσεων του αντικείμενου της **οικονομικής των επιχειρήσεων ξύλου και επίπλου**, με την εξέταση και ανάλυση των σχετικών εννοιών, των αποσβέσεων, της κοστολόγησης της λειτουργίας μηχανημάτων και της παραγωγής προϊόντων.

Στο τρίτο και τελευταίο μέρος, δίνονται στοιχεία απαραίτητα για το **management των επιχειρήσεων ξύλου και επίπλου**, όπως: οι λειτουργίες του, η λήψη αποφάσεων και η διοίκηση του ανθρώπινου δυναμικού.

Επειδή οι σημειώσεις αυτές αποτελούν μια πρώτη προσέγγιση του περιεχομένου σπουδών του μαθήματος «Στοιχεία Οικονομίας», οποιοσδήποτε παρατηρήσεις είναι ευπρόσδεκτες και χρήσιμες για τη βελτίωσή τους σε επόμενη έκδοσή τους.

Προς τους φοιτητές του Τμήματος

Καλή επιτυχία

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΡΟΛΟΓΟΣ	1
ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ	2
ΜΕΡΟΣ Α.	
ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΜΙΚΡΟ ΚΑΙ – ΜΑΚΡΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ.....	6
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1. ΈΝΝΟΙΕΣ ΚΑΙ ΟΡΙΣΜΟΙ	7
1.1. Πολιτική Οικονομία	7
1.2 Τα οικονομικά και κοινωνικά συστήματα παραγωγής	9
1.3 Προϊόντα ή οικονομικά αγαθά	10
1.4 Η αγορά	11
1.5 Άλλες έννοιες	12
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2. ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΚΑΙ ΖΗΤΗΣΗ	16
2.1 Τιμή αγαθού	16
2.2 Ζητούμενη ποσότητα	16
2.3 Τιμή ζήτησης	17
2.4 Οριακό όφελος	17
2.5 Ο νόμος της ζήτησης	17
2.6 Η καμπύλη της ζήτησης	18
2.7 Η προσφερόμενη ποσότητα	19
2.8 Η τιμή προσφοράς	20
2.9 Ο νόμος της προσφοράς	20
2.10 Η καμπύλη της προσφοράς	21
2.11 Ισορροπία της αγοράς	22
2.12 Κατώτατα όρια τιμών	24
2.13 Ανώτατα όρια τιμών	25
2.14 Συνέπειες των ανωτάτων και κατωτάτων τιμών	26
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3. ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ ΚΑΜΠΥΛΩΝ ΖΗΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ	27
3.1 Διαφορά μεταξύ οικονομικών μετατοπίσεων και μετακινήσεων ...	27
3.2 Παράγοντες που μετατοπίζουν τη ζήτηση	27
3.3 Αποτελέσματα των μετατοπίσεων της ζήτησης	30
3.4 Παράγοντες που μετατοπίζουν την προσφορά	32
3.5 Αποτελέσματα των μετατοπίσεων της προσφοράς	34
3.6 Αποφυγή λαθών αναλύσεων προσφοράς & ζήτησης	36
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4. ΕΛΑΣΤΙΚΟΤΗΤΕΣ ΖΗΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ	38
4.1 Ελαστικότητα ζήτησης	38
4.2 Ελαστικότητα τόξου	39
4.3 Ελαστικότητα σημείου	40
4.4 Ελαστική και ανελαστική ζήτηση	42

4.5 Ειδικές περιπτώσεις καμπύλης ζήτησης και ελαστικότητας	43
4.6 Ελαστικότητα και συνολική δαπάνη καταναλωτών	44
4.7 Παράγοντες που επηρεάζουν την ελαστικότητα της τιμής ζήτησης	46
4.8 Η χρησιμότητα της ελαστικότητας ζήτησης	47
4.9 Εισοδηματική ελαστικότητα της ζήτησης	47
4.10 Ελαστικότητα προσφοράς	49
4.11 Παράγοντες που επηρεάζουν την ελαστικότητα της προσφοράς	50
ΜΕΡΟΣ Β.	
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	52
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5. ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΤΩΝ	
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ	53
5.1. Οικονομική των επιχειρήσεων – ορισμός – βασικές λειτουργίες ...	56
5.2 Η παραγωγική διαδικασία, οι συντελεστές και τα προϊόντα της παραγωγής	56
5.3 Ο χρονικός ορίζοντας παραγωγής της επιχείρησης	57
5.4 Η συνάρτηση – πρόγραμμα παραγωγής	57
5.5 Διάκριση των συντελεστών παραγωγής σε επίπεδο ξυλοβιομηχανίας	59
5.6 Παραγωγικότητα	61
5.6.1 Η χρησιμότητα μέτρησης της παραγωγικότητας	62
5.6.2 Βελτίωση της παραγωγικότητας και σχετικοί χειρισμοί	62
5.6.3 Φάσεις βελτίωσης παραγωγικότητας εργασιών	63
5.7 Οικονομική αρχή	64
5.8 Συνολικό προϊόν	64
5.9 Μέσο και οριακό προϊόν	66
5.10 Τα μαθηματικά στην οικονομική των επιχειρήσεων	69
5.10.1 Ανατοκισμός	69
5.10.2 Προεξόφληση	70
5.10.3 Κεφαλαιοποίηση	70
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6. ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ	73
6.1 Ορισμοί	73
6.2 Σκοποί αποσβέσεων	73
6.3 Προϋποθέσεις αποσβέσεων	74
6.4 Χρόνος ωφέλιμης ζωής	74
6.5 Υπολειμματική αξία	75
6.6 Υπολογισμός δαπανών απόσβεσης	75
6.7 Επιπτώσεις των αποσβέσεων	76
6.8 Μέθοδοι απόσβεσης	78
6.8.1 Μέθοδος σταθερής απόσβεσης	79
6.8.2 Μέθοδος της αύξουσας απόσβεσης	81
6.8.3 Μέθοδος της φθίνουσας απόσβεσης	81
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7. ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	83
7.1 Κατηγορίες και είδη δαπανών	83
7.2 Δαπάνες εργασίας	83
7.3 Σταθερές και μεταβλητές δαπάνες	84
7.4 Δαπάνες τόκων	87
7.5 Δαπάνες απασχόλησης μηχανημάτων	88
7.6 Κοστολόγηση της παραγωγής	92

7.6.1 Είδη κοστολόγησης	94
7.6.2 Μέθοδοι κοστολόγησης	95
7.6.3 Ανάλυση των κύριων θέσεων παραγωγής	96
7.6.4 Ανάλυση των γενικών εξόδων	100
7.7 Σχέσεις μεταξύ μέσου, συνολικού και οριακού κόστους παραγωγής προϊόντων, καθώς και καθαρών και ακαθάριστων προσόδων	101
7.8 Παράγοντες που επηρεάζουν τις πωλήσεις μιας επιχείρησης	104
7.9 Σχέσεις κόστους – όγκου παραγωγής και κέρδους – Ανάλυση του νεκρού σημείου	105
ΜΕΡΟΣ Γ.	
MANAGEMENT	108
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8. MANAGEMENT	109
8.1 Ορισμοί – Η σημασία και ο ρόλος του μάνατζμεντ.	109
8.2 Εισαγωγή στη διαδικασία του μάνατζμεντ.	111
8.3 Οι λειτουργίες του μάνατζμεντ	114
8.3.1 Σχεδιασμός – προγραμματισμός	115
8.3.2 Εσωτερική οργάνωση	116
8.3.3 Στελέχωση	117
8.3.4 Κατεύθυνση	118
8.3.5 Έλεγχος	119
8.4 Λήψη αποφάσεων	120
8.4.1 Τρόποι σκέψης για τη λήψη αποφάσεων	120
8.4.1.1 Γραμμικός τρόπος σκέψης	120
8.4.1.2 Συστηματικός τρόπος σκέψης	121
8.4.2 Κατηγορίες επιχειρηματικών αποφάσεων	121
Παράδειγμα case study	124
8.4.3 Επίπεδα λήψης αποφάσεων σε μια επιχείρηση	128
8.4.3.1 Στρατηγικές αποφάσεις	128
8.4.3.2 Διαχειριστικές αποφάσεις	129
8.4.3.3 Λειτουργικές αποφάσεις	129
8.4.4 Τρόποι λήψης αποφάσεων	130
8.4.4.1 Το στέλεχος που αποφεύγει τα προβλήματα	130
8.4.4.2 Το στέλεχος που λύνει τα προβλήματα	131
8.4.4.3 Το στέλεχος που αναζητά τα προβλήματα	132
8.4.5 Τα βήματα της λήψης αποφάσεων	133
8.5 Διοίκηση – λειτουργίες ανθρώπινου δυναμικού	136
8.5.1 Πρόσληψη προσωπικού	137
8.5.2 Επιλογή προσωπικού	138
8.5.3 Εκπαίδευση προσωπικού	140
8.5.4 Εργασιακές σχέσεις	142
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	145

**ΜΕΡΟΣ Α.
ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΜΙΚΡΟ ΚΑΙ
ΜΑΚΡΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ**

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΕΝΝΟΙΕΣ ΚΑΙ ΟΡΙΣΜΟΙ ΜΙΚΡΟ ΚΑΙ ΜΑΚΡΟ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ

1.1 Πολιτική Οικονομία

Το αντικείμενο της **Πολιτικής Οικονομίας** (ή της Οικονομικής Επιστήμης) είναι η μελέτη και ανάλυση των οικονομικών προβλημάτων τα οποία δημιουργούνται σε ένα κοινωνικό σύστημα. Τα προβλήματα αυτά είναι πολλά, μπορούν όμως να εκφραστούν με τη μορφή των παρακάτω ερωτημάτων:

- ÿ Ποιοι και για ποιον παράγουν
- ÿ Ποια αγαθά παράγονται και σε ποιες ποσότητες
- ÿ Με ποιο τρόπο θα παραχθούν αυτά τα αγαθά
- ÿ Πως θα γίνει η διανομή των αγαθών αυτών στους καταναλωτές
- ÿ Πως μπορεί να αυξηθεί η ποσότητα των παραγόμενων προϊόντων, πως δηλαδή αναπτύσσεται η οικονομία της κοινωνίας.

Έτσι βέβαια έχει προκύψει και το **Οικονομικό πρόβλημα** των ανθρώπων, ως συνόλων και ως ατόμων, το οποίο παραμένει αναλλοίωτο και είναι ο απεριόριστος αριθμός αναγκών, από τη μία μεριά και τα περιορισμένα μέσα που υπάρχουν για την ικανοποίησή τους από την άλλη.

Η Πολιτική Οικονομία είναι μια σύγχρονη επιστήμη και αναπτύχθηκε σε διάστημα μικρότερο των 2,5 αιώνων. Από τα τέλη του περασμένου αιώνα άρχισε να χρησιμοποιείται παράλληλα ο όρος Οικονομική (κυρίως από τους

Άγγλους). Ο τελευταίος αυτός όρος καθιερώθηκε λίγο πριν το Β' Παγκόσμιο Πόλεμο (Παπαηλίας 1999).

Οικονομική είναι η επιστήμη η οποία μελετάει τους τρόπους, με τους οποίους τα φυσικά ή νομικά πρόσωπα, οι κοινωνικές ομάδες, οι κοινωνίες και τα νοικοκυριά **κάνουν τις επιλογές τους και κατανέμουν** μεταξύ ανταγωνιστικών χρήσεων πόρους και αγαθά, τα οποία βρίσκονται σε ανεπάρκεια ή σε σπανιότητα (Στάμου 1985).

Η διαίρεση της Οικονομικής σε **Μικροοικονομική** και **Μακροοικονομική** διατυπώθηκε στη διάρκεια του μεσοπολέμου από τον Frisch.

Η Μικροοικονομική προσεγγίζει το Οικονομικό Πρόβλημα με επικέντρωση της προσοχής της στο πώς κατανέμονται οι παραγωγικοί πόροι ανάμεσα στα ποικίλα αγαθά και υπηρεσίες που ικανοποιούν τις ανάγκες μας. Θα μπορούσαμε να πούμε ότι αντικείμενό της είναι:

- ü η εξατομικευμένη συμπεριφορά του καταναλωτή, της επιχείρησης, του εργαζόμενου, του επιχειρηματία,
- ü η ζήτηση και η προσφορά για συγκεκριμένα αγαθά και για συγκεκριμένους παραγωγικούς συντελεστές και ο τρόπος σχηματισμού της **Τιμής** τους στις επιμέρους **Αγορές**.

Ένα μεγάλο μέρος από τα ερωτήματα που αποπειράται να απαντήσει η Μικροοικονομική περιέχονται σε αυτά που προαναφέρθηκαν στο αντικείμενο της Πολιτικής Οικονομίας και συγκεκριμένα μπορούν να ενταχθούν στις ακόλουθες τέσσερις μεγάλες κατηγορίες επιλογών (Ζαχαριάδη – Σούρα 1993).

1. Ποια αγαθά παράγονται και σε ποιες ποσότητες το καθένα;
2. Σε ποιες τιμές πωλούνται και αγοράζονται τα αγαθά;
3. Με ποιες οικονομικές και τεχνικές μεθόδους, παράγονται τα διάφορα αγαθά;
4. Σε ποιους και με ποια κριτήρια διανέμονται τα αγαθά που παράχθηκαν; (πώς καθορίζεται η αμοιβή των παραγωγικών συντελεστών, ο μισθός ή το ημερομίσθιο του εργαζομένου, το επιχειρηματικό κέρδος του επιχειρηματία κλπ

Η **Μακροοικονομική** είναι ο κλάδος της Οικονομικής επιστήμης που προσεγγίζει το οικονομικό πρόβλημα με επικέντρωση της προσοχής της σε

ζητήματα της συνολικής οικονομίας, που την αντιμετωπίζει “μακριά” από τα επί μέρους αγαθά ή τους επί μέρους παραγωγικούς συντελεστές (Wessel 1995).

Πιο συγκεκριμένα, η Μακροοικονομική ενδιαφέρεται για ζητήματα όπως:

1. Η πλήρης απασχόληση όλων των παραγωγικών συντελεστών
2. Η άριστη κατανομή των παραγωγικών πόρων
3. Η δίκαιη διανομή του εισοδήματος
4. Η σταθερότητα των τιμών
5. Η αύξηση της παραγωγής του συνόλου της οικονομίας, του “Συνολικού Κοινωνικού Προϊόντος” (ΑΕΠ).
6. Συνολικής οικονομικής επίδοσης της κοινωνίας όπως η οικονομική ανάπτυξη, ο πληθωρισμός, το Ισοζύγιο Εξωτερικών Πληρωμών, το Δημόσιο Χρέος, το Εξωτερικό Χρέος, η Συναλλαγματική Ισοτιμία του Νομίσματος, το ύψος των επιτοκίων και άλλα πολλά.

Οι παλαιότερες διακρίσεις σε *Θεωρητική* και *Εφαρμοσμένη Οικονομική* τείνουν να εκλείψουν σήμερα. Έτσι αντί του όρου *Εφαρμοσμένη* χρησιμοποιείται ο όρος *Οικονομική Πολιτική*, ενώ η *Θεωρητική Οικονομική* είναι η *Οικονομική Θεωρία* (Παπαηλίας 1999).

1.2 Τα Οικονομικά και Κοινωνικά Συστήματα Παραγωγής

Τα συστήματα παραγωγής που επικράτησαν στην Ευρώπη ήταν στην αρχαιότητα το **Δουλοκρατικό**, στο μεσαίωνα το **Φεουδαρχικό** και στα νεώτερα χρόνια το **Κεφαλαιοκρατικό**. Στο Κεφαλαιοκρατικό ή σύστημα Ελεύθερης Οικονομίας ή Αγοράς, υπάρχει απεριόριστη ελευθερία και οι αποφάσεις για την παραγωγή προϊόντων βρίσκονται στα χέρια ιδιωτών. Αντίθετα στο Κομμουνιστικό Σύστημα (εμφανίστηκε τον 20ο αιώνα), η απόφαση για το τι, πόσο και πού θα παραχθεί είναι κρατική και τα μέσα παραγωγής ελέγχονται από το Κράτος.

Παράλληλα με τα δύο παραπάνω συστήματα αναπτύχθηκε και το σύστημα της Μικτής Οικονομίας, όπου ένα τμήμα ελέγχεται από το Δημόσιο, ενώ ένα άλλο από τους ιδιώτες. Συνήθως η παρέμβαση του Δημοσίου γίνεται σε τομείς

που το ιδιωτικό κεφάλαιο δεν δείχνει ενδιαφέρον, λόγω της προσδοκίας μειωμένων κερδών ή σε κλάδους στους οποίους θα δημιουργούνται μονοπώλια ισχυρά ή ολιγοπώλια (πχ παραγωγή ηλεκτρικού ρεύματος, παροχή τηλεπικοινωνιών) (Παπαηλίας 1999).

1.3 Προϊόντα ή οικονομικά αγαθά

Η επιβίωση των ατόμων σε μια σύγχρονη οικονομία απαιτεί την ύπαρξη πολλών υλικών αντικειμένων ή υπηρεσιών με τα οποία ικανοποιούνται οι ανάγκες τους. Ορισμένα αγαθά είναι ελεύθερα στη φύση, όπως το φως και η θερμότητα του ήλιου, ο καθαρός αέρας και ονομάζονται **ελεύθερα αγαθά** και δεν αποτελούν αντικείμενο της Πολιτικής Οικονομίας.

Τα αγαθά που εξετάζει η Οικονομική Επιστήμη, τα οποία έχουν το χαρακτηριστικό ότι βρίσκονται σε περιορισμένες ποσότητες, σε σχέση με τις ανάγκες που ικανοποιούν, μπορούν να ταξινομηθούν, με διάφορα κριτήρια, στις παρακάτω κατηγορίες:

1. Τα **υλικά** (ρούχα τρόφιμα, έπιπλα κλπ) και τα **άυλα** αγαθά (υπηρεσίες τεχνολόγου ξύλου, μηχανικού, σχεδιαστή κλπ).
2. Τα **διαρκή** και **καταναλωτικά** αγαθά. **Διαρκή** είναι εκείνα που μπορούν να χρησιμοποιηθούν πολλές φορές για τον ίδιο σκοπό, χωρίς να μεταβληθεί η φυσική τους υπόσταση όπως τα έπιπλα, τα ρούχα, τα αυτοκίνητα κλπ. **Καταναλωτικά** είναι εκείνα που μπορούν να χρησιμοποιηθούν για το σκοπό που έχουν παραχθεί όπως καυσόξυλα, βενζίνη, τσιγάρα κλπ
3. Τα **κεφαλαιουχικά και καταναλωτικά αγαθά**. **Κεφαλαιουχικά** είναι εκείνα που χρησιμοποιούνται στην παραγωγική διαδικασία για να παραχθούν άλλα αγαθά όπως το εργοστάσιο, τα μηχανήματα και οι λοιπές πάγιες εγκαταστάσεις. **Καταναλωτικά** είναι εκείνα που χρησιμοποιούνται για την άμεση ικανοποίηση των αναγκών του ανθρώπου, δηλαδή την κατανάλωση, όπως τα ρούχα. Τα καταναλωτικά αγαθά διαιρούνται σε αγαθά πρώτης ανάγκης (φάρμακα, νερό κλπ) και πολυτελείας (κοσμήματα, σαμπάνια κλπ).

Βέβαια ένα αγαθό μπορεί να ανήκει και σε δύο κατηγορίες ανάλογα με τη χρήση του, όπως πχ το ψυγείο είναι υλικό διαρκές και καταναλωτικό. Ένας καταρράκτης ή μια πριονοκορδέλα είναι υλικό διαρκές και κεφαλαιουχικό.

1.4 Η Αγορά

Τα προϊόντα της παραγωγής, δηλαδή τα οικονομικά αγαθά, από άλλους πωλούνται και από άλλους αγοράζονται. Ο χώρος που γίνονται οι αγοραπωλησίες ονομάζεται **αγορά**. Βέβαια η έννοια της αγοράς δεν περιορίζεται σε ένα γεωγραφικό χώρο, αλλά περιλαμβάνει και όλα εκείνα τα μέσα με τα οποία μπορεί να πραγματοποιηθεί μια αγοραπωλησία και όλους τους σχετικούς χώρους. Έτσι αγορά μπορεί να είναι:

1. Ο χώρος, η τοποθεσία όπου γίνεται η ανταλλαγή των αγαθών και υπηρεσιών
2. Το συγκεκριμένο προϊόν ή πολλά ομοειδή προϊόντα μαζί που αγοράζονται και πουλιούνται σε ένα συγκεκριμένο τόπο και χρόνο.
3. Μια ομάδα καταναλωτών με κοινά χαρακτηριστικά, ανάγκες και επιθυμίες ή άλλα ενδιαφέροντα, οι οποίοι αγοράζουν τα ίδια αγαθά και υπηρεσίες είτε μεμονωμένα, είτε οργανωμένα σαν σύνολο.
4. Μια οργάνωση των αγοραστών καταναλωτών και των πωλητών ορισμένων προϊόντων και υπηρεσιών που ανταλλάσσουν τα προϊόντα τους μεταξύ τους, στις τιμές που ήδη έχουν διαμορφωθεί στην αγορά.
5. Ένας μηχανισμός που φέρνει σε επαφή του ζητούντες και τους προσφέροντες τα αγαθά.

Διακρίσεις των αγορών γίνονται:

A. Ανάλογα με την έκταση και τα γεωγραφικά χαρακτηριστικά (Τοπική, Εθνική και Διεθνής αγορά)

B. Ανάλογα με τον τρόπο χρησιμοποίησης των προϊόντων από τους αγοραστές (Αγορά ειδών άμεσης κατανάλωσης, έμμεσης κατανάλωσης, μεταπωλητών ή μεσαζόντων, Κυβερνητική αγορά)

Γ. Ανάλογα με το είδος των προϊόντων (Αγορά επίπλων, φρούτων, τροφίμων, ετοιμών ενδυμάτων, υποδημάτων)

Δ. Ανάλογα με την κατηγορία των καταναλωτών (Παιδική αγορά, Βρεφική αγορά, Αγορά εργένηδων, φοιτητών κλπ, ηλικιωμένων, δημοσίων υπαλλήλων)

Ε. Ανάλογα με τον αριθμό των πωλητών (Ελεύθερη αγορά, Ολιγοπωλιακή, Μονοπωλιακή)

1.5 Άλλες έννοιες

Ακαθάριστο Εθνικό Προϊόν. Είναι το σύνολο των τελικών αγαθών και υπηρεσιών που παράγονται από μια Εθνική Οικονομία στη διάρκεια μιας δεδομένης χρονικής περιόδου (Δημόπουλος 1993) ή το συνολικό εισόδημα που αποκτούν όλοι όσοι ζουν μέσα στη χώρα (επικράτεια), καθώς και το μέρος του εισοδήματος που οι πολίτες της αποκτούν στο εξωτερικό και αποστέλλουν στη χώρα. Δεν περιλαμβάνεται όμως το τμήμα του εισοδήματος που δημιουργείται μέσα στη χώρα από τους αλλοδαπούς και αποστέλλεται στο εξωτερικό (Λιανός κα 1999).

Καθαρό Εθνικό Προϊόν. Είναι το μέρος του Ακαθάριστου Εθνικού Προϊόντος που απομένει εφόσον αφαιρεθούν οι αποσβέσεις (η φθορά που υφίσταται η παραγωγική διαδικασία και πρέπει να αντικατασταθεί από την τρέχουσα παραγωγή) (Λιανός και Μπένος 1992).

Πληθωρισμός. Είναι η τάση για τη συνεχή άνοδο του γενικού επιπέδου των τιμών. Δεν σημαίνει ένα υψηλό επίπεδο τιμών, αλλά ένα συνεχώς ανερχόμενο επίπεδο τιμών. Η ποσοστιαία μεταβολή του επιπέδου των τιμών μέσα σε μια ορισμένη χρονική περίοδο ονομάζεται ρυθμός πληθωρισμού (Λιανός κα 1999).

Ισοζύγιο πληρωμών. Είναι ένας λογαριασμός που παρουσιάζει όλες τις συναλλαγές μιας χώρας με όλες τις άλλες χώρες για μια χρονική περίοδο, συνήθως ένα έτος. Το ισοζύγιο πληρωμών περιλαμβάνει τις πληρωμές, τις εισπράξεις της χώρας για διαφορετικές αιτίες όπως: εισαγωγές και εξαγωγές,

εμπορευμάτων και χρηματικών κεφαλαίων, παροχές υπηρεσιών κλπ (Λιανός κα 1999).

Δημόσιο Χρέος. Είναι το χρέος του κυβερνητικού τομέα μιας χώρας και περιλαμβάνει τα έντοκα γραμμάτια του δημοσίου, τα βραχυπρόθεσμα, μεσοπρόθεσμα, και μακροπρόθεσμα γραμμάτια του Δημοσίου και τα λοιπά δάνεια της Κυβέρνησης (Λιανός κα 1999).

Οικονομική ενοποίηση ή οικονομική ολοκλήρωση. Είναι μορφές συνεργασίας μεταξύ ορισμένων χωρών όπως:

- ü η **Ζώνη Ελευθέρου Εμπορίου Συναλλαγών** (κατάργηση δασμών ή ποσοτικών περιορισμών στη διακίνηση των εμπορευμάτων μεταξύ χωρών μελών), πχ η Ευρωπαϊκή Ζώνη Ελευθέρων Συναλλαγών (ΕΖΕΣ) που δημιουργήθηκε το 1959 μεταξύ Αυστρίας, Δανίας, Ελβετίας, Μ. Βρετανίας, Νορβηγίας, Πορτογαλίας και Σουηδίας, ή το 1990 η NAFTA μεταξύ ΗΠΑ, Καναδά και Μεξικού,
- ü η **Τελωνειακή Ένωση** (κατάργηση δασμών ή ποσοτικών περιορισμών στη διακίνηση των εμπορευμάτων μεταξύ χωρών μελών και κοινή δασμολογική πολιτική έναντι τρίτων χωρών),
- ü η **Κοινή Αγορά** (ελεύθερη μετακίνηση των παραγωγικών συντελεστών μεταξύ χωρών μελών) πχ η ΕΟΚ που ιδρύθηκε το 1957 με τη Συνθήκη της Ρώμης με πρώτα μέλη τις χώρες Βέλγιο, Γαλλία, Γερμανία, Ιταλία, Λουξεμβούργο και Ολλανδία και
- ü η **Οικονομική Ένωση** (άσκηση κοινής οικονομικής πολιτικής μεταξύ χωρών μελών) πχ το € στην Ευρωπαϊκή Ένωση (Λιανός κα 1999).

Πόροι ονομάζονται τα μέσα, οι συντελεστές της παραγωγής, τα αγαθά, η γνώση και η τεχνολογία, που χρησιμοποιούνται είτε στις παραγωγικές είτε στις καταναλωτικές διαδικασίες του ανθρώπου προκειμένου να ικανοποιηθούν οι ανάγκες του.

Κόστος ευκαιρίας είναι το “κόστος” το οποίο προκύπτει για τον άνθρωπο από την απόφασή του να διαθέσει συγκεκριμένους πόρους σε συγκεκριμένη επιλογή, επιλογή απόκτησης δηλαδή συγκεκριμένου αγαθού και

ικανοποίηση της αντίστοιχης ανάγκης. Το κόστος ευκαιρίας ισούται με το κόστος το οποίο δημιουργείται για τον άνθρωπο αυτόν όχι από τις θυσίες και τις δαπάνες, στις οποίες αυτός υποβάλλεται για την απόκτηση του εν λόγω αγαθού, αλλά από την παραίτηση της χρήσης των συγκεκριμένων πόρων για την ικανοποίηση της αμέσως επόμενης πολυτιμότερης ανάγκης (Στάμου 1985).

Παράδειγμα 1ο: Ως απόφοιτος λυκείου έχετε να επιλέξετε ή την εισαγωγή κατ' ευθείαν στην αγορά εργασίας (να εργαστείτε δηλαδή με ετήσιο μισθό 10.000 €) ή να σπουδάσετε στα ΤΕΙ Λάρισας στο Τμήμα Ξύλου - Επίπλου, όπου το κόστος διαβίωσης και σπουδών ανέρχεται συνολικά σε 9.500 € το έτος. Επιλέγετε τις σπουδές και έτσι χάνετε την ευκαιρία να εργαστείτε, δεδομένου ότι οι σπουδές είναι εντατικές και δεν σας επιτρέπουν την ταυτόχρονη εργασία. Οι πόροι (εισόδημα) που θα δεσμεύσετε με την απόφασή σας ανέρχονται σε 9.500 € το έτος. **Το κόστος ευκαιρίας** όμως στην περίπτωση αυτή είναι οι δαπάνες σπουδών στο ΤΕΙ 9.500 € + το διαφεύγον εισόδημα 3.000 € (λόγω της αδυναμίας εισόδου στην αγορά εργασίας) = 19.500 € ετησίως.

Παράδειγμα 2ο: Είστε στην αρχή του 1ου έτους αποφοίτησής σας από το ΤΕΙ με τις εξής τρεις δυνατές επιλογές σε φθίνουσα σειρά σημασίας:

- ü 1η - πρόσληψή σας ως νέου τεχνολόγου σε εργοστάσιο επίπλου με ετήσιες αποδοχές 3,8 εκατ. δρχ.,
- ü 2η – είσοδος στην εμπορία ξύλου με ετήσιο καθαρό εισόδημα 6,0 εκατ. δρχ.
- ü 3η - αναβολή της εισόδου στον επαγγελματικό στίβο για ένα έτος και παρακολούθηση ενός ετήσιου προγράμματος επιμόρφωσης στη ΣΕΛΕΤΕ με κόστος παρακολούθησης 1,0 εκατ. δρχ.

Έστω ότι επιλέγετε την 1η εναλλακτική. Το ευκαιριακό κόστος από την απόφασή σας για την επιλογή αυτή ανέρχεται σε 6,0 εκατ. δρχ Όπως προκύπτει από τα πιο πάνω παραδείγματα, το κόστος ευκαιρίας προκύπτει όταν υπάρχει ανεπάρκεια πόρων και λόγω της ανεπάρκειας αυτής γίνονται επιλογές οι οποίες και έχουν ως συνέπεια το κόστος ευκαιρίας. Το κόστος

αυτό συνδέεται αποκλειστικά με την αμέσως πολυτιμότερη από τις υπάρχουσες εναλλακτικές επιλογές. Αποτελεί δε αυτό μία πολύ σημαντική έννοια στην οικονομική ανάλυση.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΖΗΤΗΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΣΦΟΡΑ

2.1 Τιμή Αγαθού

Η τιμή του αγαθού που μας ενδιαφέρει είναι η **σχετική τιμή**: η τιμή του σε σχέση με την τιμή άλλων αγαθών. Η σχετική τιμή του Αγαθού Α μας λέει πόση ποσότητα από το Αγαθό Β πρέπει να δώσουμε για να πάρουμε μία επιπλέον μονάδα του Αγαθού Α.

Παράδειγμα: Αν η τιμή ενός γραφείου από μασίφ ξύλο είναι 500 € και ενός γραφείου από MDF είναι 50 €, η σχετική τιμή των δύο αγαθών, ήτοι του γραφείου από μασίφ είναι δέκα γραφεία από MDF, ή αντίθετα η σχετική τιμή ενός γραφείου MDF είναι το 1/10 της τιμής του μασίφ γραφείου.

Όταν οι οικονομολόγοι λένε ότι η προσφορά και η ζήτηση ανταποκρίνονται στις μεταβολές των τιμών, μιλούν για μεταβολές των σχετικών τιμών. Τι γίνεται όμως αν διπλασιαστούν όλες οι τιμές (συμπεριλαμβανομένων των μισθών και του εισοδήματος); Τότε οι σχετικές τιμές θα παραμείνουν αμετάβλητες: δε θα μεταβληθεί ούτε η προσφορά ούτε η ζήτηση (Wessel 1995).

2.2 Ζητούμενη ποσότητα

Ζητούμενη ποσότητα είναι η μέγιστη ποσότητα που θέλουν να αγοράσουν οι αγοραστές σε κάθε τιμή. Η ζητούμενη ποσότητα δεν είναι κατ' ανάγκην η αγοραζόμενη ποσότητα. Οι περισσότεροι επιχειρηματίες επίπλου

θα ήθελαν να αγοράσουν μια μηχανή CNC αν η τιμή της ήταν μόνο 100 €, αλλά κανένα μηχάνημα CNC δεν αγοράζεται με 100 €!

2.3 Τιμή Ζήτησης

Τιμή ζήτησης για μια δεδομένη ποσότητα ενός αγαθού είναι η υψηλότερη τιμή που θα ήταν διατεθειμένοι να πληρώσουν οι αγοραστές για την τελευταία μονάδα αυτής της ποσότητας. Αν η τιμή ζήτησης 1.000 γραφείων MDF είναι 50 €, τότε οι αγοραστές είναι διατεθειμένοι να πληρώσουν το πολύ 50 € για το χιλιοστό γραφείο.

2.4 Οριακό Όφελος

Η τιμή ζήτησης **εκφράζει το οριακό όφελος** δηλαδή το χιλιοστό γραφείο MDF αξίζει 50 € για τους αγοραστές κι αυτό είναι το μέγιστο ποσό που θα πλήρωναν γι' αυτό.

2.5 Ο Νόμος της Ζήτησης

Ο νόμος της ζήτησης, δηλώνει ότι όταν αυξάνονται οι τιμές, μειώνεται η ζητούμενη ποσότητα -με την προϋπόθεση ότι δεν αλλάζουν άλλα πράγματα. Αυτά τα άλλα "πράγματα" είναι οι άσχετοι με τις τιμές καθοριστικοί παράγοντες της ζήτησης στους οποίους περιλαμβάνεται, μεταξύ άλλων, το εισόδημα και οι προτιμήσεις. Όταν μεταβάλλονται αυτά τα «άλλα πράγματα», λέμε ότι ζητούμενη ποσότητα και τιμή έχουν αντίστροφη (ή αρνητική) σχέση. Όταν ανέρχονται οι τιμές, μειώνεται η ζητούμενη ποσότητα, και όταν κατέρχονται οι τιμές, αυξάνεται η ζητούμενη ποσότητα.

Γιατί ισχύει ο νόμος της ζήτησης

- ü Η χαμηλότερη τιμή προσελκύει νέους αγοραστές.
- ü Η χαμηλότερη τιμή επιτρέπει στους αγοραστές να αγοράσουν την ίδια ποσότητα αγαθών με λιγότερα χρήματα. Τα χρήματα που περισσεύουν σημαίνουν ότι αυξάνει το εισόδημα. Ορισμένο απ' αυτό το εισόδημα μπορεί να ξοδευτεί για την αγορά περισσότερων μονάδων του αγαθού.

- ü Η χαμηλότερη τιμή σημαίνει ότι ο καταναλωτής θυσιάζει λιγότερα άλλα αγαθά για να αγοράσει το αγαθό που η τιμή του μειώθηκε. Αυτό ενθαρρύνει τους αγοραστές προς καλύτερη ποιότητα.

2.6 Η Καμπύλη της Ζήτησης

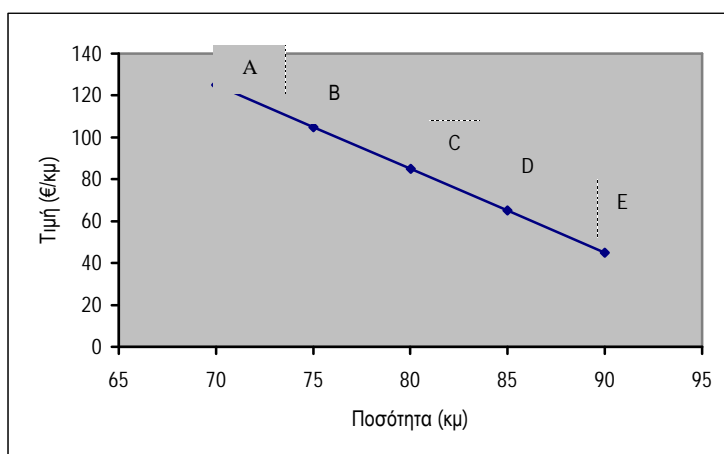
Η καμπύλη της ζήτησης δείχνει τη ζητούμενη ποσότητα ενός αγαθού σε διάφορες τιμές, με την προϋπόθεση ότι δε μεταβάλλονται οι άσχετοι με τις τιμές καθοριστικοί παράγοντες της ζήτησης, όπως το εισόδημα του καταναλωτή.

Στον Πίνακα 1 παρουσιάζεται η ζήτηση της στρόγγυλης ξυλείας ελάτης . Στα 90 €, οι αγοραστές θα αγοράσουν έως 45 κμ στρόγγυλης ξυλείας ελάτης αλλά όχι παραπάνω. Αν η τιμή μειωθεί στα 85 €, θα αγοράσουν έως 65 κμ στρόγγυλης ξυλείας ελάτης. Λέμε ότι η "ζητούμενη ποσότητα έχει αυξηθεί" κατά 20 κμ στρόγγυλης ξυλείας ελάτης λόγω αυτής της μεταβολής της τιμής. Δεν λέμε ότι "η ζήτηση έχει αυξηθεί" κατά 20 κμ στρόγγυλης ξυλείας ελάτης λόγω του ότι η "ζήτηση" (δηλαδή η καμπύλη της ζήτησης) δεν έχει μεταβληθεί. Λέμε επίσης ότι το οριακό όφελος 85 κμ στρόγγυλης ξυλείας ελάτης είναι 80 €, και των 105 κμ στρόγγυλης ξυλείας ελάτης είναι 75 €.

Η καμπύλη της ζήτησης δείχνει την επίδραση της τιμής στην ποσότητα που θέλουν να αγοράσουν οι αγοραστές (με σταθερούς τους άσχετους από την τιμή καθοριστικούς παράγοντες της ζήτησης, έτσι ώστε επίκεντρο να είναι τα αποτελέσματα της μεταβολής της τιμής). Καθώς μετακινούμαστε πάνω στην καμπύλη ζήτησης, η ζητούμενη ποσότητα αυξάνεται όσο μειώνεται η τιμή. Αλλά η ζήτηση (δηλαδή η καμπύλη της ζήτησης) παραμένει αμετάβλητη.

Πίνακας 1. Προσδιορισμός ζητούμενης ποσότητας στρόγγυλης ξυλείας ελάτης (βάση της τιμής €/κμ)

ΤΙΜΗ (€/ΚΜ)	ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΗ ΠΟΣΟΤΗΤΑ (ΚΜ ΤΟ ΜΗΝΑ)	ΣΗΜΕΙΟ ΣΤΟ ΣΧ. 1
70	120	A
75	100	B
80	80	C
85	60	D
90	40	E



Σχήμα 1. Ο νόμος της ζήτησης όπως φαίνεται στην καμπύλης ζήτησης

2.7 Η Προσφερόμενη Ποσότητα

Η προσφερόμενη ποσότητα σε δεδομένη στιγμή είναι η μέγιστη ποσότητα που επιθυμούν να πουλήσουν οι επιχειρήσεις στην τιμή αυτή. Η προσφερόμενη ποσότητα δεν είναι κατ' ανάγκη η πωλούμενη ποσότητα. Παράδειγμα: ένα εργοστάσιο κατασκευής σαλονιών θα πουλούσε ευχαρίστως την τριπλάσια από την τρέχουσα παραγωγή της για 30.000 € το κάθε σαλόνι, αλλά στην πράξη θα πουλιόνταν ελάχιστα σαλόνια σ' αυτή την τιμή.

2.8 Η Τιμή Προσφοράς

Η τιμή προσφοράς για μια δεδομένη ποσότητα είναι η χαμηλότερη τιμή στην οποία θα ήταν διατεθειμένοι οι επιχειρήσεις να πουλήσουν την τελευταία μονάδα αυτής της ποσότητας. Η τιμή προσφοράς εκφράζει το οριακό κόστος. Αν το οριακό κόστος της εκατομμυριοστής μονάδας παραγωγής είναι 2 €, η τιμή προσφοράς 1.000 μονάδων είναι 2 €. Είναι η χαμηλότερη τιμή στην οποία θα ήταν διατεθειμένοι να παράγουν αυτή τη μονάδα και όλες τις υπόλοιπες 999 μονάδες οι επιχειρήσεις. (Αυτό προϋποθέτει ότι το οριακό κόστος είναι σταθερό ή ανερχόμενο.)

2.9 Ο Νόμος της Προσφοράς

Ο νόμος της προσφοράς δηλώνει ότι η προσφερόμενη ποσότητα θα αυξηθεί όταν ανέλθει η τιμή και θα μειωθεί όταν μειωθεί και η τιμή.

Τιμή και προσφερόμενη ποσότητα έχουν ευθεία (ή θετική) σχέση, ήτοι όταν ανέρχεται η μία, ανέρχεται και η άλλη, και όταν μειώνεται η μια, μειώνεται και η άλλη. Για κάθε καμπύλη προσφοράς, οι άσχετοι από την τιμή καθοριστικοί παράγοντες της προσφοράς, όπως η τεχνολογία και οι μισθοί των εργαζομένων, παραμένουν σταθεροί (Wessel 1995).

Η υψηλότερη αγοραία τιμή προκαλεί συνήθως μεγαλύτερη προσφερόμενη ποσότητα, για δύο λόγους:

- Η υψηλότερη τιμή αυξάνει τα κέρδη των υφιστάμενων πωλητών, και τους κάνει να θέλουν να πουλήσουν περισσότερο και
- η υψηλότερη τιμή προσελκύει νέους επιχειρήσεις.

2.10 Η Καμπύλη της Προσφοράς

Η καμπύλη της προσφοράς δείχνει την προσφερόμενη ποσότητα σε διάφορες τιμές, όταν οι άσχετοι με την τιμή καθοριστικοί παράγοντες της προσφοράς παραμένουν σταθεροί.

Στον Πίνακα 2 παρουσιάζεται η προσφορά της στρόγγυλης ξυλείας ελάτης. Στα 80 €, οι επιχειρήσεις θέλουν να πουλήσουν το πολύ 80 μονάδες. Αλλά στα 85 €, θέλουν να παράγουν είκοσι (20) επιπλέον μονάδες. Λέμε ότι η "προσφερόμενη ποσότητα" έχει αυξηθεί κατά είκοσι (20) κμ στρόγγυλης ξυλείας ελάτης. Δε λέμε ότι "έχει αυξηθεί η προσφορά" γιατί η προσφορά (δηλαδή η καμπύλη της προσφοράς) δεν έχει μεταβληθεί. Το οριακό κόστος των ογδόντα (80) μονάδων είναι 80 €. Αυτή είναι η κατώτερη τιμή που αποδέχονται οι επιχειρήσεις, αφού μόλις και μετά βίας καλύπτει το οριακό κόστος τους.

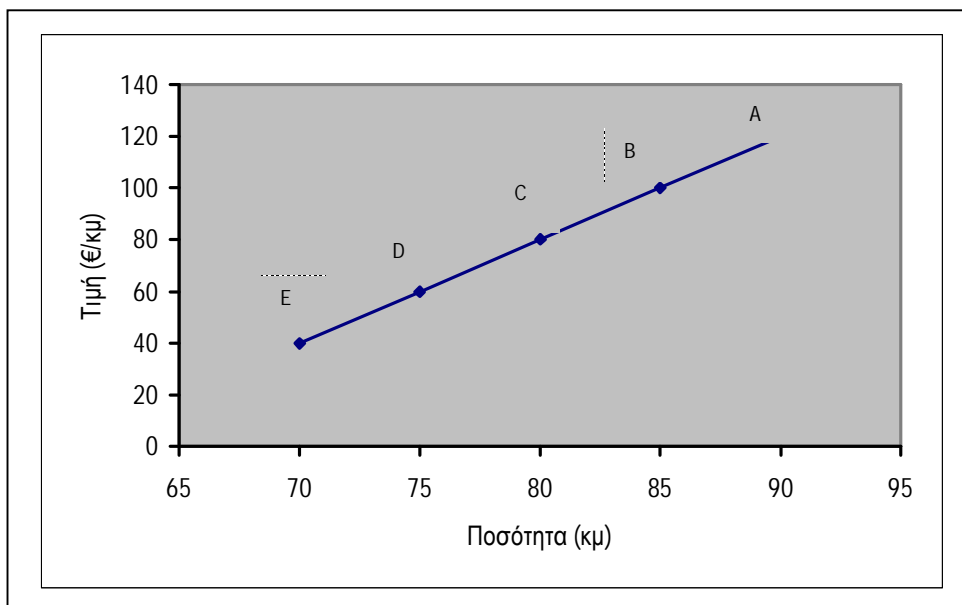
Το σχήμα 2 δείχνει το διάγραμμα του αναλυτικού πίνακα προσφοράς που περιγράφει ο Πίνακας 2.

Πίνακας 2. Προσδιορισμός προσφερόμενης ποσότητας στρόγγυλης ξυλείας ελάτης (βάση της τιμής €/κμ)

ΤΙΜΗ (€/ΚΜ)	ΠΡΟΣΦΕΡΟΜΕΝΗ ΠΟΣΟΤΗΤΑ (ΚΜ ΤΟ ΜΗΝΑ)	ΣΗΜΕΙΟ ΣΤΟ ΣΧ. 2
90	120	A
85	100	B
80	80	C
75	60	D
70	40	E

Από τα παραπάνω φαίνεται ότι η καμπύλη προσφοράς παριστάνει τις επιπτώσεις της τιμής στην ποσότητα που θέλουν να προσφέρουν οι επιχειρήσεις. Οι άσχετοι από την τιμή καθοριστικοί παράγοντες παραμένουν σταθεροί, οπότε παριστάνονται μόνο τα αποτελέσματα των μεταβολών της

τιμής. Όταν αυξάνεται η τιμή, αυξάνεται και η προσφερόμενη ποσότητα. Αλλά η προσφορά (δηλαδή η καμπύλη της προσφοράς) παραμένει αμετάβλητη.



Σχήμα 2. Ο νόμος της προσφοράς όπως φαίνεται στην καμπύλης προσφοράς

2.11 Ισορροπία της Αγοράς

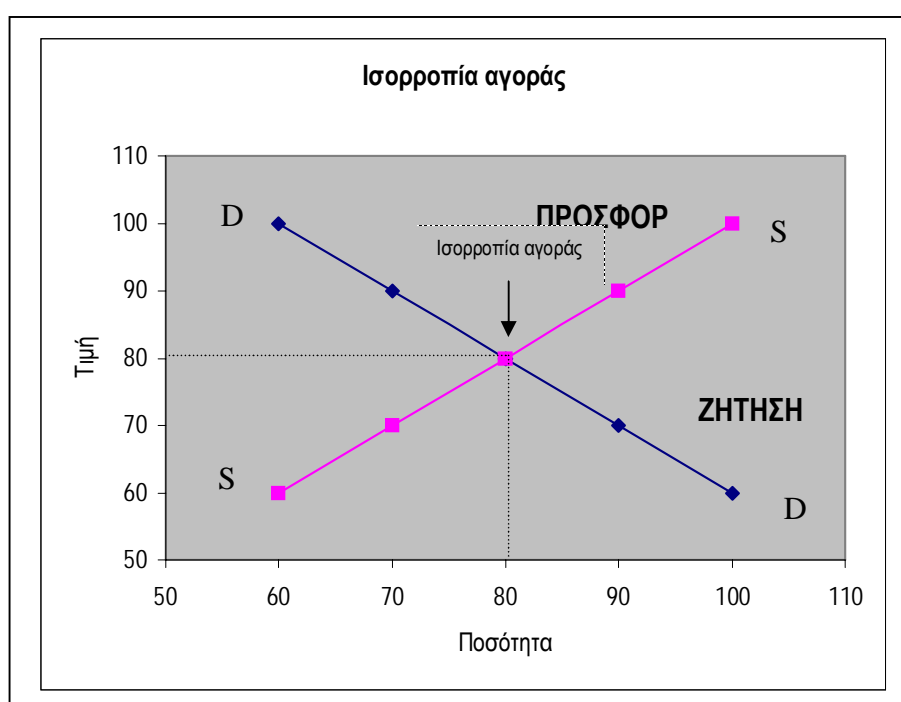
Ισορροπία σημειώνεται στην αγορά όταν δεν υπάρχει τάση μεταβολής των τιμών, Αυτό συμβαίνει στην τιμή όπου η ζητούμενη ποσότητα ισούται με την προσφερόμενη ποσότητα. Μόνο στην **τιμή ισορροπίας της αγοράς** αγοράζουν οι αγοραστές την ποσότητα που επιθυμούν και οι επιχειρήσεις καταφέρνουν να πουλήσουν την ποσότητα που επιθυμούν. Κανένας δε θέλει να αγοράσει ή να πουλήσει μεγαλύτερες ποσότητες.

Ο Πίνακας 3 δείχνει πώς φτάνει η αγορά σε ισορροπία. (Οι αριθμοί στον πίνακα 3 προέρχονται από τους πίνακες 1 και 2) .

Πίνακας 3 Πώς φτάνει η αγορά της ζήτησης στρόγγυλης ξυλείας ελάτης σε ισορροπία

Τιμή	Ζητούμενη ποσότητα	Προσφερόμενη ποσότητα	Κατάσταση αγοράς	Τάση μεταβολής τιμών
90	45	115	Πλεόνασμα 70 μονάδων	Μείωση
85	65	100	Πλεόνασμα 35 μονάδων	Μείωση
80	85	85	Ισορροπία	Ισορροπία
75	105	60	Έλλειμμα 35 μονάδων	Αύξηση
70	125	55	Έλλειμμα 70 μονάδων	Αύξηση

Το σχήμα 3 χρησιμοποιεί τους αριθμούς του πίνακα 3 για να παραστήσει γραφικώς τις καμπύλες της ζήτησης και της προσφοράς. Η καμπύλη της προσφοράς ονομάζεται *SS* και η καμπύλη της ζήτησης *DD*. Η τιμή ισορροπίας των 80 € και η ποσότητα ισορροπίας των 85 κμ στρόγγυλης ξυλείας ελάτης σημειώνονται όταν οι δύο γραμμές διασταυρώνονται.



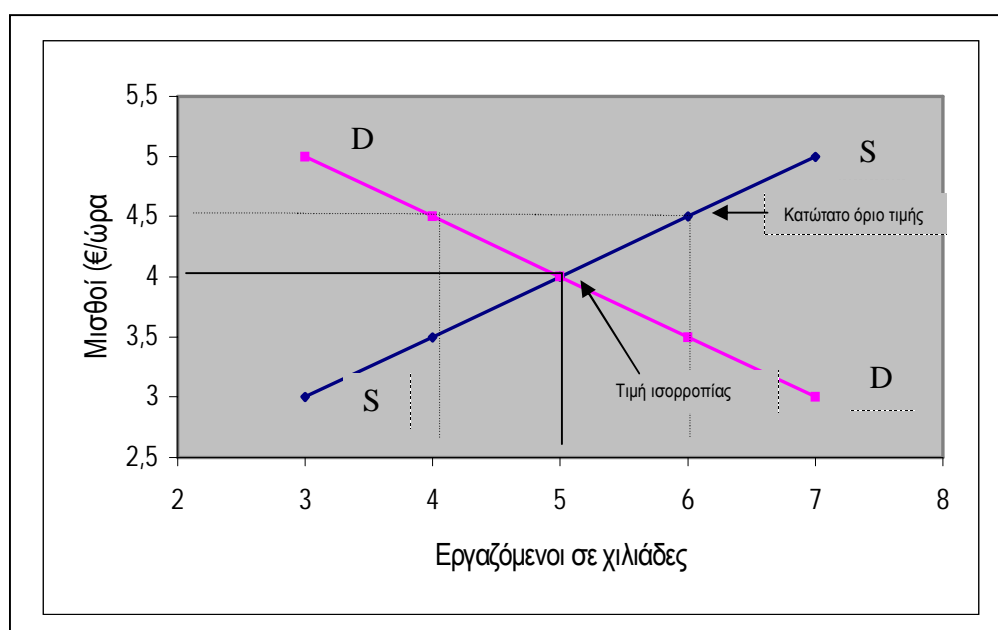
Σχήμα 3. Ισορροπία της αγοράς

2.12 Κατώτατα Όρια Τιμών

Κατώτατο όριο τιμής είναι ένας περιορισμός που επιβάλλεται από την κυβέρνηση και απαγορεύει να πέσει η τιμή κάτω από ένα συγκεκριμένο επίπεδο. Αν το κατώτατο όριο τιμής είναι μικρότερο από την τιμή ισορροπίας, δεν έχει καμιά επίπτωση. Αλλά αν είναι ανώτερο της τιμής ισορροπίας, προκαλεί περίσσεια. Ορισμένοι τουλάχιστον επιχειρήσεις δε θα μπορέσουν να βρουν αγοραστές για όλη την ποσότητα που θέλουν να πουλήσουν.

Το παραπάνω σχήμα 4 δείχνει τις επιπτώσεις ενός συγκεκριμένου ορίου: του ελάχιστου μισθού που πρέπει να καταβληθεί στους εργαζόμενους στην Ελληνική ξυλοβιομηχανία.

Η DD είναι η καμπύλη της ζήτησης απασχόλησης. Στο χαμηλότερο μισθό που φαίνεται στο διάγραμμα, οι εργοδότες είναι διατεθειμένοι να προσλάβουν περισσότερους εργαζόμενους. Η SS δείχνει την καμπύλη της προσφοράς. Στον υψηλότερο μισθό, είναι διατεθειμένοι να εργαστούν περισσότεροι εργαζόμενοι.



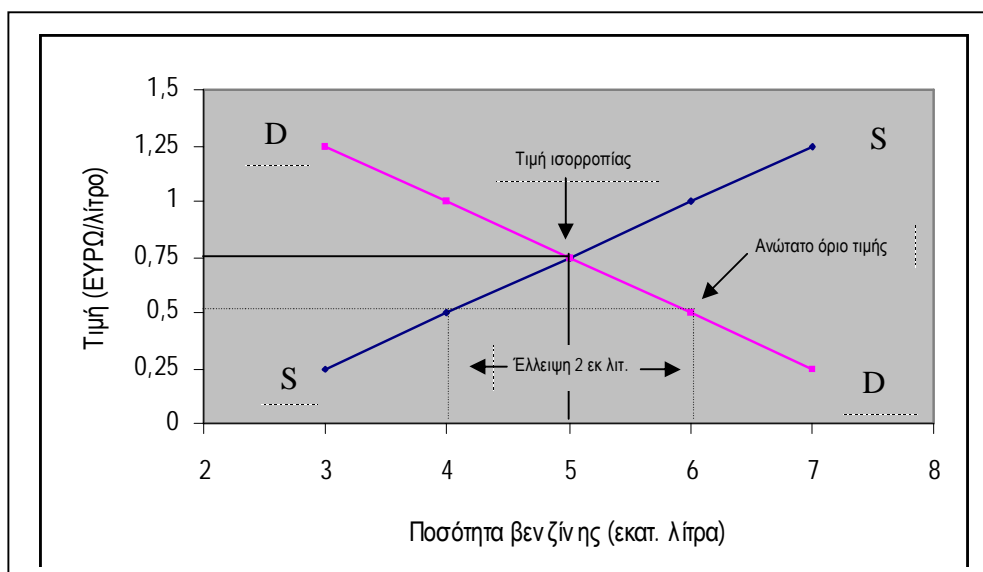
Σχήμα 4. Μεταβολή της ισορροπία της αγοράς από τα κατώτατα όρια τιμών

Ο μισθός ισορροπίας της αγοράς είναι 4 €/ώρα εργασίας και η ποσότητα ισορροπίας της αγοράς είναι 5 χιλιάδες εργαζόμενοι. Αν η

κυβέρνηση επιβάλλει κατώτατο μισθό 4,5 €/ώρα, οι εργοδότες είναι διατεθειμένοι να προσλάβουν μόνο 4 χιλιάδες εργαζόμενους, ενώ οι εργαζόμενοι που επιθυμούν να εργαστούν είναι 6 χιλιάδες. Θα υπάρξει περίσσεια 2 χιλιάδων εργαζομένων ($2 = 6 - 4$). Από τους 2 χιλιάδες εργαζόμενους οι 1000 θα προέλθουν από τη μειωμένη ζήτηση (από απωλεσθείσες θέσεις εργασίας), ενώ οι άλλοι 1000 θα προέλθουν από αυξημένη προσφορά (καθώς θα θέλουν να εργαστούν περισσότεροι εργαζόμενοι).

2.13 Ανώτατα Όρια Τιμών

Ανώτατο όριο τιμής είναι ένα όριο που επιβάλλεται από την κυβέρνηση και απαγορεύει να ανέλθει η τιμή πάνω από ορισμένο επίπεδο. Αν το ανώτατο όριο τιμής είναι μεγαλύτερο από την τιμή ισορροπίας, δημιουργούνται ελλείμματα.



Σχήμα 5. Μεταβολή της ισορροπία της αγοράς από τα ανώτατα όρια τιμών

Το Σχήμα 5 δείχνει το αποτέλεσμα ανώτατου ορίου τιμής στη βενζίνη. Με ανώτατο όριο τιμής τα 0,5 € το λίτρο, υπάρχει έλλειψη 2 εκατομμυρίων λίτρων. Οι ελλείψεις βενζίνης στις ΗΠΑ τη δεκαετία του 1970, για παράδειγμα, προκλήθηκαν λόγω του ανώτατου ορίου τιμής που επέβαλε η αμερικανική

κυβέρνηση στην τιμή της βενζίνης. Ο ΟΠΕΚ έκανε ακόμα πιο σπάνια τη βενζίνη, αλλά δε δημιούργησε ελλείψεις.

2.14 Συνέπειες των Ανωτάτων και Κατωτάτων Τιμών

1. Μεταβολές της ποιότητας:

- ü Με ανώτατο όριο τιμής, οι επιχειρήσεις, για να μειώσουν το κόστος, θα κάνουν περικοπές στην ποιότητα.
- ü Με κατώτατο όριο τιμής, οι επιχειρήσεις προσπαθούν να προσελκύσουν αγοραστές προσφέροντας καλύτερη ποιότητα (αφού δεν μπορούν να μειώσουν την τιμή).

2. Μαύρη αγορά και παράβαση του νόμου: για να μην αποδεχτούν το ανώτατο όριο τιμών, οι αγοραστές που δεν μπορούν να αγοράσουν ό,τι θέλουν στο ανώτατο όριο τιμών, θα αναζητήσουν επιχειρήσεις διατεθειμένους να πουλήσουν σε παράνομες τιμές (που είναι συνήθως υψηλότερες από την τιμή ισορροπίας της αγοράς) (Wessel 1995).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

ΜΕΤΑΒΟΛΕΣ ΚΑΜΠΥΛΩΝ ΖΗΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ

3.1 Διαφορά μεταξύ οικονομικών μετατοπίσεων και μετακινήσεων

Μια από τις σπουδαιότερες διακρίσεις στην οικονομική επιστήμη είναι αυτή ανάμεσα σε:

1. **Μετακινήσεις επάνω στην καμπύλη της ζήτησης.** Αυτό συμβαίνει όταν κινούμαστε πάνω σε μια συγκεκριμένη καμπύλη ζήτησης, ορίζοντας τα αποτελέσματα που έχουν διάφορες τιμές στην ποσότητα των αγαθών που θέλουν να αγοράσουν οι αγοραστές.
2. **Μετατοπίσεις της καμπύλης ζήτησης.** Αυτό συμβαίνει όταν μεταβάλλεται η καμπύλη ζήτησης, δηλαδή όταν μετατοπίζεται προς τα δεξιά ή προς τα αριστερά, λόγω του ότι έχει μεταβληθεί κάποια μεταβλητή άλλη από την τιμή.

3.2 Παράγοντες που μετατοπίζουν τη ζήτηση

Στο προηγούμενο κεφάλαιο γνωρίσαμε τις μετακινήσεις που παρατηρούνται πάνω στην καμπύλη της ζήτησης της ποσότητας ενός προϊόντος όταν μεταβάλλεται η τιμή του, με την προϋπόθεση ότι οι άλλοι παράγοντες που επηρεάζουν τη ζήτηση δεν μεταβάλλονται. Εδώ θα δούμε τους βασικότερους από αυτούς τους παράγοντες οι οποίοι είναι οι παρακάτω (Wessel 1995, Λιανός κá 1999, Σούτσας 2000):

α) Οι προτιμήσεις των καταναλωτών

Αυτές μεταβάλλονται για διάφορους λόγους όπως το κοινωνικό περιβάλλον, οι καιρικές συνθήκες, οι συνήθειες κλπ πχ το χειμώνα που η οικοδομική δραστηριότητα είναι χαμηλή οι πωλήσεις ξυλείας για την κατασκευή σκεπών των νέων οικοδομών είναι πολύ χαμηλές, ενώ τις υπόλοιπες εποχές είναι πολύ μεγαλύτερες.

β) Το εισόδημα των καταναλωτών

Οι μεταβολές στο μέγεθος του εισοδήματος δεν έχουν την ίδια επίδραση σε όλα τα αγαθά. Για τα περισσότερα αγαθά, τα οποία ονομάζονται **κανονικά ή συνήθη αγαθά** η ζήτησή τους αυξάνεται όταν αυξάνεται το εισόδημα. Υπάρχουν όμως και τα **κατώτερα αγαθά** των οποίων η ζήτηση μειώνεται όταν αυξάνεται το εισόδημα (στην κατηγορία αυτή εντάσσονται συχνά τα προϊόντα κατώτερης ποιότητας) και τότε στρέφουν τον καταναλωτή στην αύξηση της ζήτησης των κανονικών αγαθών.

γ) Οι τιμές άλλων αγαθών

Υπάρχουν ορισμένα αγαθά στα οποία η τιμή ενός αγαθού επηρεάζει τη ζήτηση ενός άλλου αγαθού. Στην περίπτωση αυτή ανήκουν τα υποκατάστατα και τα συμπληρωματικά αγαθά. **Υποκατάστατα** είναι τα αγαθά που ανταγωνίζονται μεταξύ τους, όπως η ξυλείας της οξιάς και της δρυός στα έπιπλα κουζίνας, οι βενζίνες Shell και Mobil, το μοσχαρίσιο και το χοιρινό κρέας κλπ. Στην περίπτωση αυτή η ζήτηση του ενός αγαθού μεταβάλλεται προς την ίδια κατεύθυνση με τη μεταβολή της τιμής του υποκατάστατου αγαθού, δηλαδή αν αυξηθεί η τιμή της ξυλείας δρυός οι καταναλωτές θα μειώσουν τη ζητούμενη ποσότητα της ξυλείας αυτής και θα την υποκαταστήσουν με τη σχετικά φθηνότερη ποσότητα της ξυλείας οξιάς και θα αυξήσουν τη ζήτηση της ξυλείας οξιάς. Αντίθετα **συμπληρωματικά** είναι τα αγαθά που πηγαίνουν μαζί, όπως έπιπλο και κόλλα, αυτοκίνητα και βενζίνη. Στην περίπτωση αυτή η ζήτηση του ενός αγαθού μεταβάλλεται προς την αντίθετη κατεύθυνση με τη μεταβολή της τιμής του συμπληρωματικού αγαθού.

δ) Ο αριθμός των καταναλωτών

Η αύξηση του αριθμού των καταναλωτών θα έχει ως αποτέλεσμα της αύξηση της ζήτησης ενός αγαθού, πχ σε μια ορεινή περιοχή όπου το ρεύμα της αστυφιλίας μειώνει τον πληθυσμό της αυτό θα έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση της ζήτησης της ξυλείας στην περιοχή αυτή.

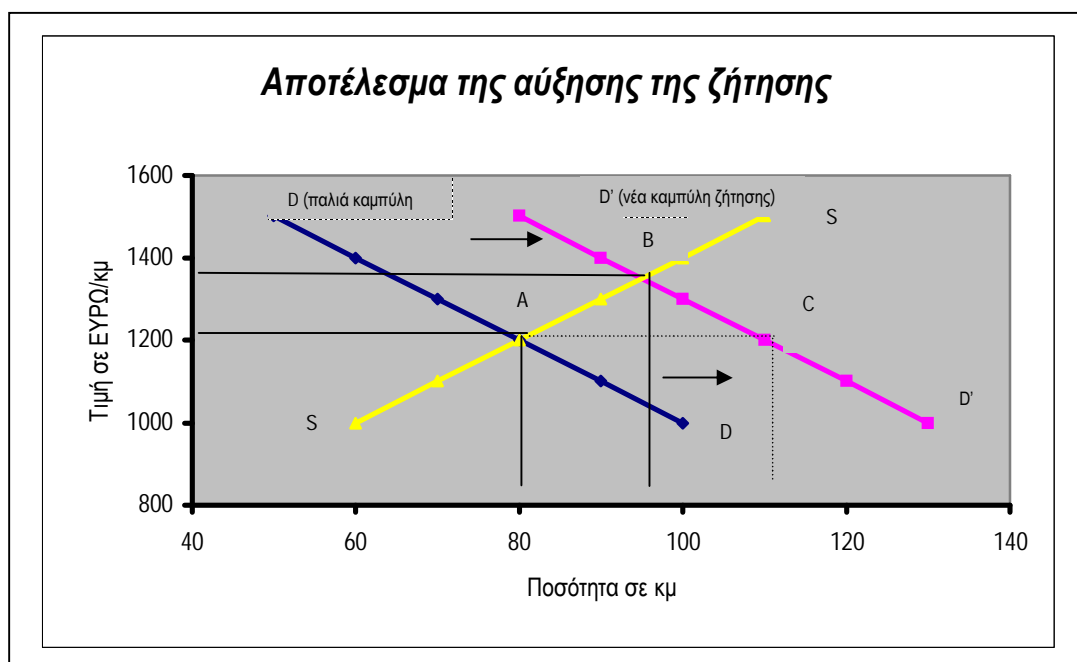
Στον παρακάτω πίνακα 4 παρουσιάζονται συγκεντρωτικά οι βασικοί παράγοντες που μετατοπίζουν τη καμπύλη της ζήτησης και περιγράφει τα αποτελέσματά τους.

Πίνακας 4. Βασικοί παράγοντες που μετατοπίζουν τη ζήτηση

ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ	ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΤΗΣ ΖΗΤΗΣΗΣ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΣΤΗ ΖΗΤΗΣΗ
Εισόδημα καταναλωτή		
Συνήθη αγαθά	Αύξηση εισοδήματος	Αύξηση (δεξιά)
	Μείωση εισοδήματος	Μείωση (αριστερά)
Κατώτερα αγαθά	Αύξηση εισοδήματος	Μείωση
	Μείωση εισοδήματος	Αύξηση
Τιμή υποκαταστάτων (Τ.Υ.)	Αύξηση Τ.Υ.	Αύξηση
	Μείωση Τ.Υ.	Μείωση
Τιμή συμπληρωματικών (Τ.Σ.)	Αύξηση Τ.Σ.	Μείωση
	Μείωση Τ.Σ.	Αύξηση
Πληθυσμός αγοραστών	Αύξηση του πληθυσμού	Αύξηση
	Μείωση του πληθυσμού	Μείωση
Προτιμήσεις	Προς το καλύτερο	Αύξηση
	Προς το χειρότερο	Μείωση

3.3 Αποτελέσματα των μετατοπίσεων της ζήτησης

Στην περίπτωση που η τιμή ενός κανονικού (συνήθους) αγαθού παραμένει σταθερή και μεταβάλλεται ένας από τους προαναφερθέντες παράγοντες πχ το εισόδημα των καταναλωτών αυτό θα έχει ως αποτέλεσμα αυτό που παρουσιάζεται στο σχήμα 6 που δείχνει το αποτέλεσμα της αύξησης της ζήτησης. Όταν αυξηθεί το εισόδημα, αφού το αγαθό είναι κανονικό, η ζήτηση του στην ίδια τιμή αυξάνει τη ζητούμενη ποσότητα από Α σε Β, και η καμπύλη της ζήτησης μετατοπίζεται προς τα έξω και προς τα δεξιά.

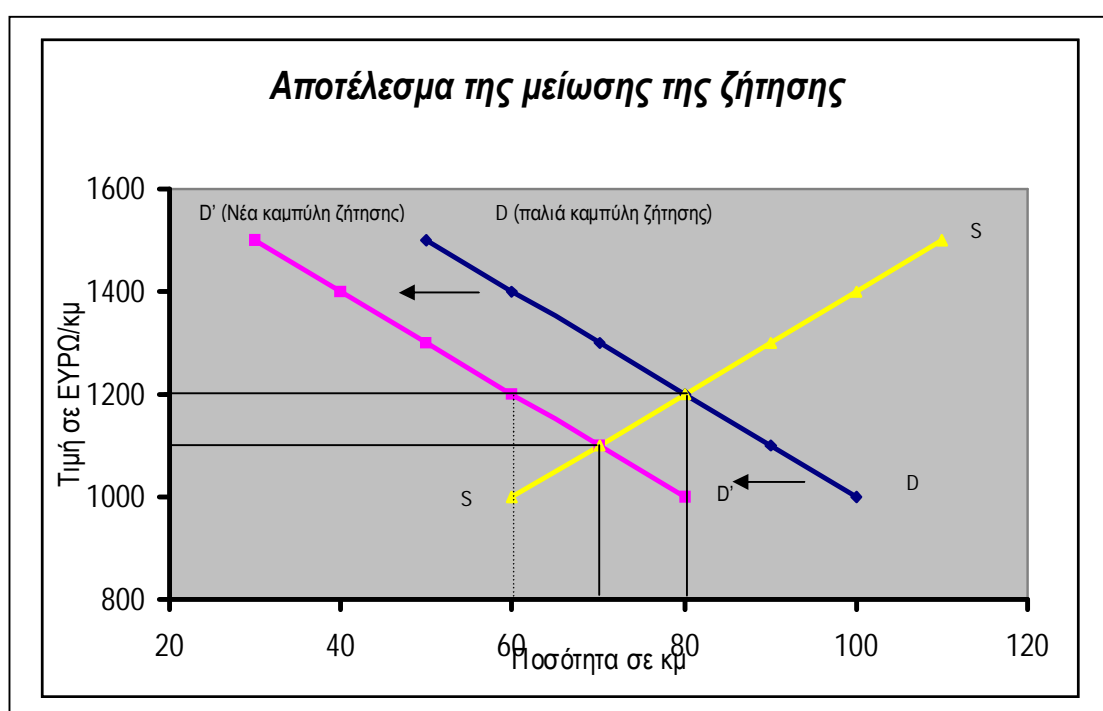


Σχήμα 6. Αποτέλεσμα της αύξησης της ζήτησης

Το Σχήμα 6 δείχνει τη ζήτηση και την προσφορά για μοριοσανίδες. Αρχικά, η καμπύλη της ζήτησης είναι DD και η καμπύλη προσφοράς SS. Η τιμή ισορροπίας είναι 1200 €/κμ και η ποσότητα ισορροπίας είναι 80 κμ (όπως στο Σημείο Α). Ας υποθέσουμε τώρα ότι κάποιο γεγονός γίνεται αιτία να αγοράζουν οι καταναλωτές μεγαλύτερη ποσότητα μοριοσανίδων σε οποιαδήποτε τιμή (π.χ. τα έπιπλα αυτά έχουν μεγαλύτερη μηχανική αντοχή). Στην τιμή των 1200 €/κμ, ζητούσαν προηγουμένως 80 κμ μοριοσανίδων, αλλά

τώρα θέλουν 110 κμ σ' αυτή την τιμή (στο Σημείο C). Παρομοίως, στην τιμή των 1350 €/κμ ζητούσαν προηγουμένως 65 κμ, ενώ τώρα ζητούν 95 κμ. Η νέα καμπύλη ζήτησης είναι η D'D'.

Αν, έπειτα απ' αυτό το γεγονός, η τιμή παραμείνει στα 1200 €/κμ, θα υπάρξει έλλειψη 30 κμ μοριοσανίδων (με ζητούμενη ποσότητα 110 κμ και προσφερόμενη ποσότητα 80 κμ). Συνεπώς, η τιμή θα αυξηθεί. Η έλλειψη θα εκλείψει στην τιμή των 1350 €/κμ. Η παραγωγή ισορροπίας θα παρουσιάζει αύξηση από 80 σε 110 κμ. Η νέα ισορροπία θα επιτευχθεί στο Σημείο B, δηλαδή στα 95 κμ.



Σχήμα 7. Αποτέλεσμα της μείωσης της ζήτησης

Το σχήμα 7 δείχνει τα αποτελέσματα της μείωσης της ζήτησης. Όταν η ζήτηση μειώνεται, οι άνθρωποι αγοράζουν μικρότερη ποσότητα σε κάθε τιμή. Αρχίζοντας με την ίδια ισορροπία (80 κμ μοριοσανίδων σε τιμή 1200 €), ας υποθέσουμε ότι κάποιο γεγονός μειώνει τη ζήτηση (π.χ. ο κόσμος να πιστεύει ότι οι μοριοσανίδες περιέχουν καρκινογόνες ουσίες). Σε κάθε τιμή, οι άνθρωποι θέλουν να αγοράσουν μικρότερη ποσότητα, συνεπώς η καμπύλη της ζήτησης μετατοπίζεται προς τα μέσα και προς τ' αριστερά. Σε τιμή 1200 €/κμ, για παράδειγμα, οι άνθρωποι θέλουν 20 κμ λιγότερες μοριοσανίδες απ'

ότι προηγουμένως (από 80 σε 60 κμ, στο Σημείο E). Αν η τιμή παρέμενε στα 1200 €/κμ, θα υπήρχε περίσσεια 20 κμ μορισανίδων. Συνεπώς, η τιμή μειώνεται. Η νέα τιμή ισορροπίας είναι 1100 €/κμ και η νέα παραγωγή ισορροπίας είναι 70 κμ (που αντιστοιχούν στο νέο σημείο τομής της καμπύλης ζήτησης με την καμπύλη προσφοράς στο Σημείο F).

Βασικά αποτελέσματα των μετατοπίσεων της ζήτησης

- Αν κάποιο γεγονός αυξάνει τη ζήτηση, η καμπύλη της ζήτησης θα μετατοπιστεί προς τα έξω και προς τα δεξιά. Αν δεν επηρεάζεται η καμπύλη προσφοράς, η τιμή και η ποσότητα ισορροπίας θα αυξηθούν.
- Αν κάποιο γεγονός μειώνει τη ζήτηση, η καμπύλη της ζήτησης θα μετατοπιστεί προς τα μέσα και προς τα αριστερά. Αν δεν επηρεάζεται η καμπύλη προσφοράς, η τιμή και η ποσότητα ισορροπίας θα μειωθούν.

3.4 Παράγοντες που μετατοπίζουν την προσφορά

Η τιμή ενός αγαθού είναι ο βασικός παράγοντας που προσδιορίζει την προσφερόμενη ποσότητα, όταν οι υπόλοιποι παράγοντες που επηρεάζουν την προσφορά παραμένουν σταθεροί. Οι βασικότεροι αυτοί άλλοι παράγοντες είναι οι παρακάτω (Wessel 1995, Λιανός κá 1999:

α) Οι τιμές των συντελεστών παραγωγής

Αν υπάρξει αύξηση ενός ή περισσοτέρων από τους **συντελεστές της παραγωγής** (κάτι που χρησιμοποιείται για να παραχθεί το αγαθό, όπως εργασία, πρώτες ύλες κλπ), τότε αυξάνεται και το κόστος παραγωγής του αγαθού για κάθε επίπεδο παραγωγής και επομένως μειώνεται η προσφορά του προϊόντος. Τότε η καμπύλη της προσφοράς μετατοπίζεται προς τα αριστερά. Το αντίθετο ακριβώς συμβαίνει όταν μειώνονται οι τιμές των συντελεστών της παραγωγής.

β) Η τεχνολογία της παραγωγής

Η βελτίωση της τεχνολογίας παραγωγής οδηγεί σε αύξηση του παραγόμενου αγαθού (με την ίδια ποσότητα παραγωγικών

συντελεστών), ενώ χειροτέρευση αυτής οδηγεί στο αντίθετο αποτέλεσμα. Αποτέλεσμα, στην πρώτη περίπτωση, είναι η μετατόπιση της καμπύλης προσφοράς προς τα δεξιά, ενώ η καμπύλη προσφοράς μετατοπίζεται προς τα αριστερά όταν η τεχνολογία χειροτερεύει.

γ) Οι καιρικές συνθήκες

Η σημασία των καιρικών συνθηκών σχετίζεται μόνο με την παραγωγή και την προσφορά γεωργικών και λιγότερο δασικών προϊόντων. Οι καλές καιρικές συνθήκες αυξάνουν την παραγωγή και επομένως την προσφορά και μετατοπίζουν την καμπύλη προσφοράς προς τα δεξιά. Το αντίθετο συμβαίνει σε δυσμενείς καιρικές συνθήκες.

δ) Ο αριθμός των επιχειρήσεων

Όσο αυξάνεται ο αριθμός των επιχειρήσεων είναι λογικό να αυξάνεται η προσφορά, δηλαδή να μετατοπίζεται η καμπύλη προσφοράς προς τα δεξιά και το αντίθετο όταν μειώνεται ο αριθμός των επιχειρήσεων.

Στον παρακάτω πίνακα 5 παρουσιάζονται συγκεντρωτικά οι βασικοί παράγοντες που μετατοπίζουν τη καμπύλη της προσφοράς και περιγράφει τα αποτελέσματά τους.

Πίνακας 5. Βασικοί παράγοντες που μετατοπίζουν την προσφορά

ΠΑΡΑΓΟΝΤΑΣ	ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ	ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΣΤΗΝ ΠΡΟΣΦΟΡΑ
Τιμή συντελεστών της παραγωγής	Αύξηση των τιμών	Μείωση (αριστερά)
	Μείωση των τιμών	Αύξηση (δεξιά)
Τεχνολογία της παραγωγής	Μεγαλύτερη αποτελ/τητα	Αύξηση (δεξιά)
	Μικρότερη αποτελ/τητα	Μείωση (αριστερά)
Καιρικές συνθήκες	Αύξηση της παραγωγής	Αύξηση (δεξιά)
	Μείωση της παραγωγής.	Μείωση (αριστερά)
Αριθμός εταιριών	Αύξηση της παραγωγής	Αύξηση (δεξιά)
	Μείωση της παραγωγής.	Μείωση (αριστερά)
Τιμή υποκαταστάτων (Τ.Υ.)	Αύξηση Τ.Υ.	Μείωση (αριστερά)
	Μείωση Τ.Υ.	Αύξηση (δεξιά)

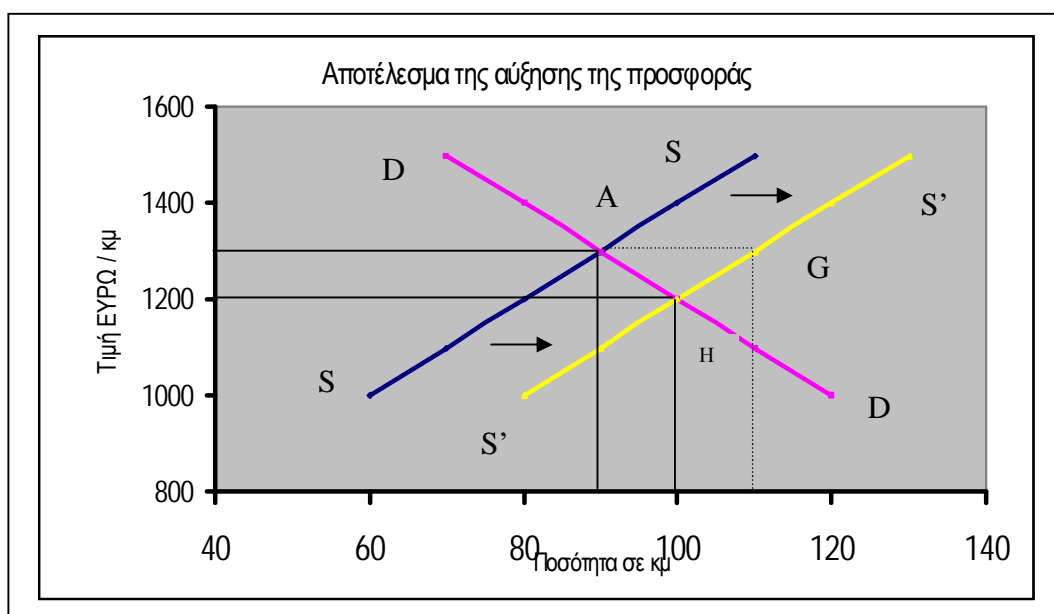
3.5 Αποτελέσματα των μετατοπίσεων της προσφοράς

Το σχήμα 8 δείχνει τα αποτελέσματα της αύξησης της προσφοράς. Αρχικά, η ισορροπία επιτυγχάνεται στο σημείο Α, όπου η τιμή είναι 1300 €/κμ και η παραγωγή είναι 90 κμ μοριοσανίδων. Κατόπιν, κάποιος γεγονός αυξάνει την ποσότητα των μοριοσανίδων (π.χ, μειώνονται οι μισθοί των εργαζομένων στην παραγωγή μοριοσανίδων). Η νέα καμπύλη προσφοράς είναι S'S'.

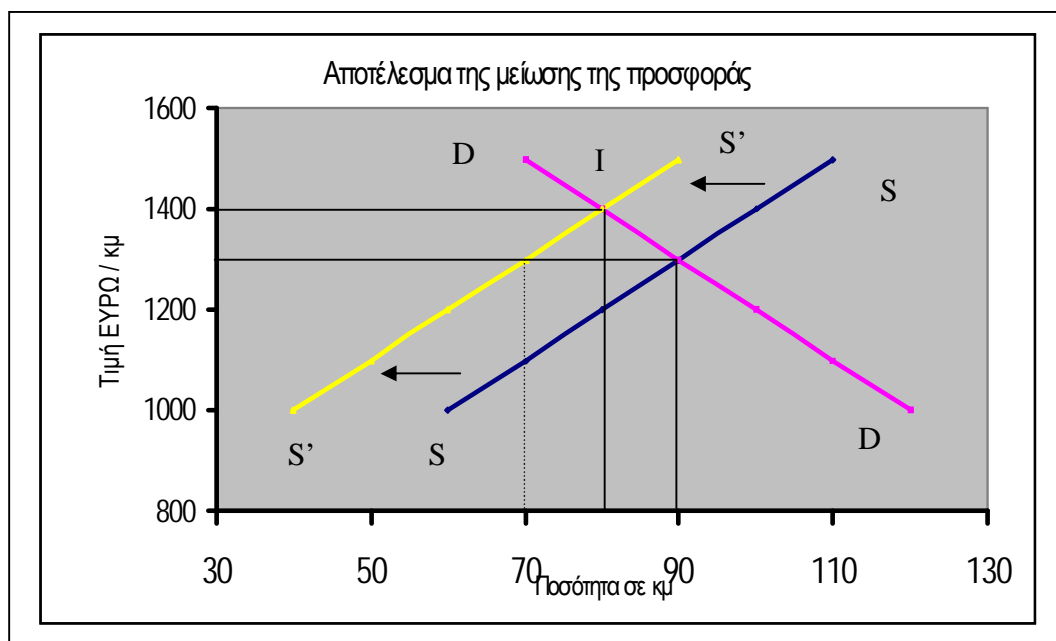
Στην τιμή των 1300 €/κμ, για παράδειγμα, οι επιχειρήσεις είναι διατεθειμένες να προσφέρουν 110 κμ (στο σημείο G), 20 κμ περισσότερα από ότι προηγουμένως.

Αν η τιμή παρέμενε αμετάβλητη, τότε θα υπήρχε περίσσεια. Συνεπώς η τιμή θα μειωθεί.

Η νέα ισορροπία θα επιτευχθεί στο Σημείο Η, με νέα τιμή ισορροπίας 1200 €/κμ και παραγωγή 100 κμ.



Σχήμα 8. Αποτέλεσμα της αύξησης της προσφοράς



Σχήμα 9. Αποτέλεσμα της μείωσης της προσφοράς

Το σχήμα 9 δείχνει τα αποτελέσματα της μείωσης της προσφοράς. Η αρχική ισορροπία επιτυγχάνεται στο σημείο Α. Κατόπιν, κάποιο γεγονός μειώνει την προσφορά, μετατοπίζοντας την καμπύλη προσφοράς προς τα αριστερά από την SS στην S'S'. Στην τιμή των 1300 €/κμ, οι προσφέροντες θα προσφέρουν τώρα μόνο 70 κμ, σε σύγκριση με τα 90 κμ που θα πρόσφεραν πριν από το γεγονός. Αν η τιμή παρέμενε σταθερή στα 1300 €/κμ, θα υπήρχε έλλειψη. Επομένως, η τιμή θα αυξηθεί. Η νέα ισορροπία θα επιτευχθεί στο σημείο Ι, με τιμή 1400 €/κμ και παραγωγή 80 κμ.

3.6 Αποφυγή λαθών κατά την ανάλυση της προσφοράς και της ζήτησης

Τα ακόλουθα λογικά βήματα θα βοηθήσουν να αποφύγουμε τα λάθη κατά την ανάλυση του τρόπου με τον οποίο διάφορα γεγονότα επηρεάζουν την προσφορά και τη ζήτηση.

Βασική διαδικασία για την ανάλυση της προσφοράς και της ζήτησης

1. **Αρχική ισορροπία.** Σχεδιάζουμε το διάγραμμα της προσφοράς και ζήτησης. Σημειώνουμε την αρχική ισορροπία τιμής και παραγωγής.
2. **Γεγονός και μετατόπιση.** Συμβαίνει κάποιο γεγονός. Αναρωτιόμαστε πώς θα μεταβάλλονταν η ζήτηση και η προσφορά αν η τιμή παρέμενε σταθερή στο αρχικό επίπεδο. Σχεδιάζουμε τις νέες καμπύλες προσφοράς και ζήτησης.
3. **Έλλειψη ή περίσσεια;** Αν δε μεταβάλλεται η αρχική τιμή, θα υπάρξει έλλειψη ή περίσσεια;
4. **Μεταβολή της τιμής.** Αν υπάρχει έλλειψη, η τιμή θα αυξηθεί. Αν υπάρχει πλεόνασμα, η τιμή θα μειωθεί. Η μεταβολή αυτή της τιμής δε μετατοπίζει τις (νέες) καμπύλες προσφοράς και ζήτησης. Η μεταβολή της τιμής προκαλεί μάλλον τη μεταβολή της ζητούμενης και της προσφερόμενης ποσότητας πάνω στις νέες καμπύλες προσφοράς και ζήτησης.
5. **Νέα ισορροπία.** Η νέα τιμή ισορροπίας θα είναι το σημείο στο οποίο η ζήτηση τέμνει την προσφορά. Η μεταβολή της τιμής του Βήματος 4 φέρνει την αγορά σε ισορροπία.

Παράδειγμα

Πώς θα επηρεαστεί η τιμή και η ποσότητα νέων επίπλων, αν αυξηθεί

ο εισόδημα των καταναλωτών; (τα έπιπλα είναι "συνήθη" αγαθά)

Λύση

1. **Αρχική ισορροπία.** Αρχίζουμε με την αγορά επίπλων σε κατάσταση ισορροπίας.
2. **Αποτέλεσμα και μετατόπιση.** Κατόπιν το εισόδημα του καταναλωτή αυξάνεται. Αν η τιμή παρέμενε αμετάβλητη, οι καταναλωτές θα αγόραζαν περισσότερα έπιπλα. Επομένως σχεδιάζουμε τη νέα καμπύλη ζήτησης δεξιά της παλιάς, όπως στο σχήμα 8.
3. **Έλλειψη ή περίσσεια;** Αν οι τιμές των επίπλων παρέμεναν στο αρχικό τους επίπεδο, θα υπήρχε έλλειψη νέων επίπλων.
4. **Μεταβολή της τιμής.** Επομένως η τιμή των επίπλων θα αυξηθεί.
5. **Νέα ισορροπία.** Όπως φαίνεται στο σχήμα 8, στη νέα ισορροπία, θα αυξηθούν η τιμή και η ποσότητα των επίπλων.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4

ΕΛΑΣΤΙΚΟΤΗΤΕΣ ΖΗΤΗΣΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ

4.1 Ελαστικότητα ζήτησης

Ελαστικότητα ζήτησης ως προς την τιμή, είναι το εκατοστιαίο ποσοστό αλλαγής της ζητούμενης ποσότητας ενός αγαθού, διαιρεμένο με το εκατοστιαίο ποσοστό αλλαγής της τιμής του αγαθού, όταν η αλλαγή της τιμής είναι μικρή (Στάμου και Μπλιούμης 1999, Λιανός κá 1999), δηλ.

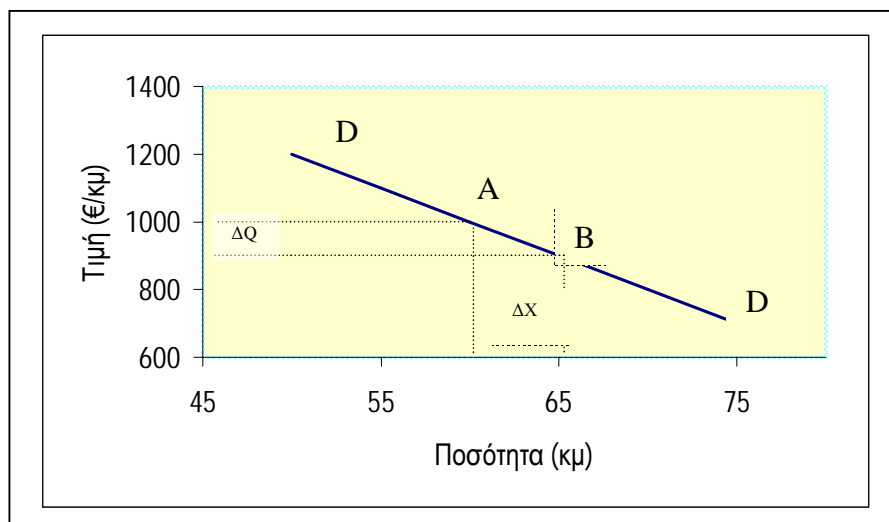
$$E_D = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}}$$

Ο παραπάνω τύπος μπορεί να απεικονιστεί με αναφορά στη μετακίνηση από το σημείο Α στο σημείο Β, όπως δείχνει το σχήμα 10. Η αλλαγή στη ποσότητα από Q σε Q₁ είναι ΔQ. Η αλλαγή στην τιμή από P σε P₁ είναι ΔP.

Ο αριθμός ή ο συντελεστής που παριστάνει την ελαστικότητα είναι ένας καθαρός αριθμός ανεξάρτητος από το είδος των μονάδων μέτρησης.

Όταν η ελαστικότητα υπολογίζεται μεταξύ 2 χωριστών σημείων στην καμπύλη ζήτησης, τότε μιλάμε για **ελαστικότητα τόξου**.

Η ελαστικότητα που υπολογίζεται σ' ένα απλό σημείο στην καμπύλη ζήτησης, για μια απειροελάχιστη αλλαγή της τιμής, είναι η **ελαστικότητα σημείου**.



Σχήμα 10 Ελαστικότητα ζήτησης

4.2 Ελαστικότητα τόξου

Υποθέτουμε ότι θέλουμε να υπολογίσουμε την ελαστικότητα μεταξύ των σημείων A και B, πάνω στην ίδια καμπύλη ζήτησης, των οποίων οι συντεταγμένες είναι:

	P (ΤΙΜΗ)	X (ΠΟΣΟΤΗΤΑ)
A	1000	60
B	900	65

Αν κινηθούμε από το σημείο A στο σημείο B, με αντικατάσταση των κατάλληλων τιμών στον τύπο της ελαστικότητας ζήτησης βρίσκουμε:

$$E_D = \frac{\frac{5}{60} \cdot 100}{\frac{-100}{1000} \cdot 100} = \frac{8,3\%}{-10\%} = -0,83$$

Αν όμως κινηθούμε προς την αντίθετη κατεύθυνση, απ' το σημείο B προς το σημείο A, τότε:

$$E_D = \frac{\frac{-5}{65} \cdot 100}{\frac{100}{900} \cdot 100} = \frac{-7,7\%}{-11,1\%} = -0,69$$

Δηλαδή παρατηρούμε ότι τα διαφορετικά αρχικά σημεία μας οδηγούν σε διαφορετικές τιμές του συντελεστή ελαστικότητας.

Για είναι λοιπόν κατανοητή η έννοια της ελαστικότητας τόξου πρέπει αυτή να υπολογίζεται μεταξύ σημείων, στην καμπύλη ζήτησης, που είναι κοντά το ένα με το άλλο (Στάμου και Μπλιούμης 1999).

Ο νόμος της ζήτησης έχει ως αποτέλεσμα κάθε μεταβολή της τιμής να προκαλεί μεταβολή της ζητούμενης ποσότητας προς την αντίθετη φορά. Η αρνητική αυτή σχέση μεταξύ τιμής και ζητούμενης ποσότητας έχει ως **αποτέλεσμα η αριθμητική τιμή της ελαστικότητας της ζήτησης να είναι αρνητική.** (Λιανός κá 1999)

4.3 Ελαστικότητα σημείου

Η έννοια της ελαστικότητας σημείου είναι περισσότερο ακριβής απ' εκείνη της ελαστικότητας τόξου. Η ελαστικότητα σημείου είναι βασικά ελαστικότητα τόξου όταν η απόσταση μεταξύ των 2 σημείων πλησιάζει προς το μηδέν. Η ελαστικότητα σημείου μπορεί να μετρηθεί με μια απλή γεωμετρική μέθοδο.

Στο σχήμα 11, θέλοντας να υπολογίσουμε την ελαστικότητα στο σημείο P, ξεκινάμε με το βασικό τύπο της ελαστικότητας:

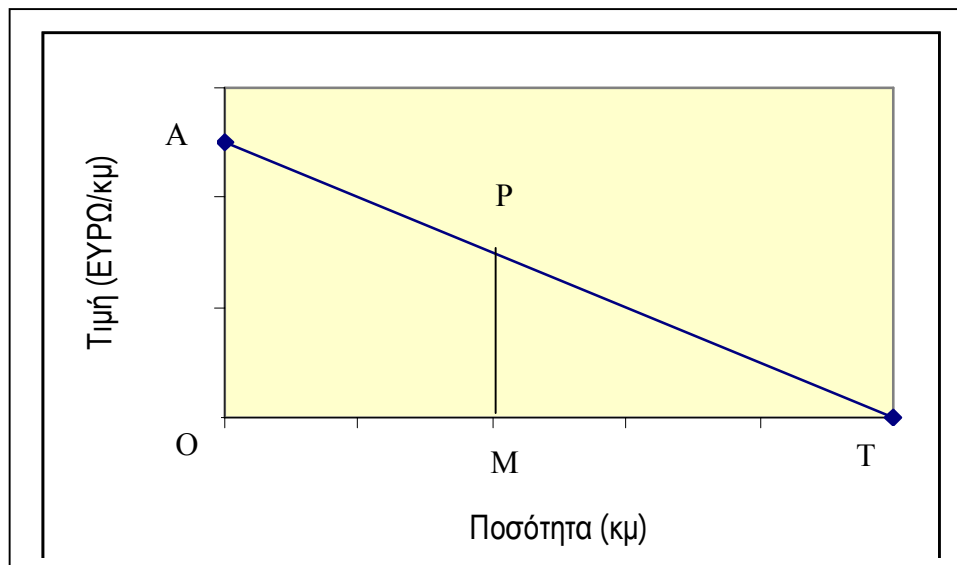
$$E_D = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta P}{P}} = \frac{\Delta Q}{Q} \cdot \frac{P}{\Delta P} = \frac{\Delta Q}{\Delta P} \cdot \frac{P}{Q}$$

Στην καμπύλη ζήτησης, το $\frac{\Delta P}{\Delta Q}$, από το σημείο P ή από οποιοδήποτε άλλο σημείο, μετράει την κλίση της καμπύλης ζήτησης. Γεωμετρικά όμως η κλίση της καμπύλης ζήτησης είναι το $\frac{MP}{MT}$. Γι' αυτό

$$\frac{\Delta P}{\Delta Q} = \frac{MP}{MT} \quad \text{ή} \quad \frac{\Delta Q}{\Delta P} = \frac{MT}{MP}$$

Η τιμή στο σημείο P είναι MP και η ποσότητα OM. Για το σημείο λοιπόν P έχουμε:

$$E_D = \frac{MT}{MP} \cdot \frac{MP}{OM} = \frac{MT}{OM}$$

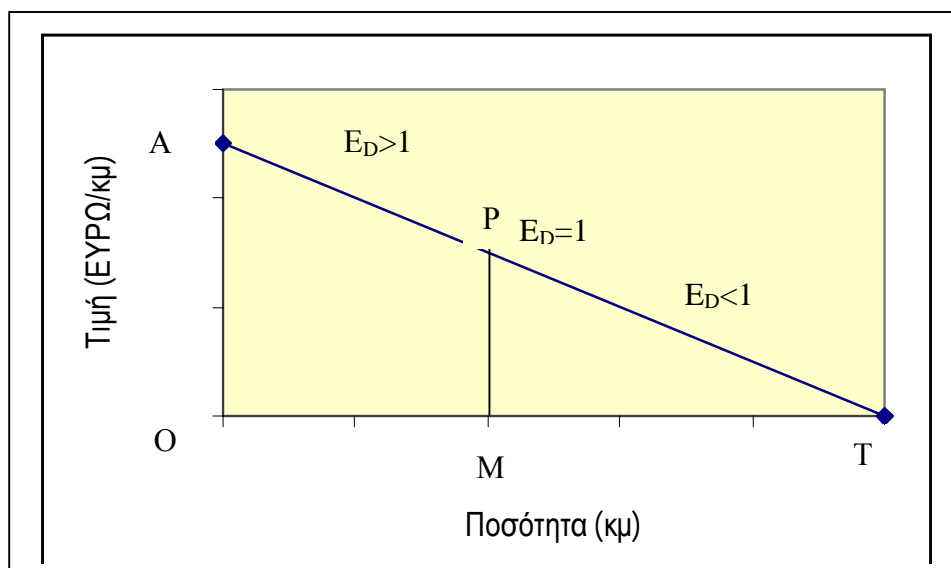


Σχήμα 11. Ελαστικότητα σημείου

4.4 Ελαστική και ανελαστική ζήτηση

Όταν η ελαστικότητα είναι μεγαλύτερη του 1, τότε λέμε ότι η ζήτηση είναι ελαστική. Όταν είναι ίση με το 1, λέμε ότι η ζήτηση έχει μοναδιαία ελαστικότητα και όταν είναι μικρότερη του 1, η ζήτηση λέμε ότι είναι ανελαστική. Αυτές οι 3 κατηγορίες παριστάνονται στο σχήμα 12:

Για οποιοδήποτε σημείο της καμπύλης ζήτησης, P_1 που βρίσκεται αριστερά του σημείου P, η ελαστικότητα θα είναι μεγαλύτερη του 1. Όσο δε πλησιάζουμε στο σημείο A η ελαστικότητα θα μεγαλώνει πλησιάζοντας το ∞ .



Σχήμα 12 Κατηγορίες ελαστικότητας

Για οποιοδήποτε τώρα σημείο, της καμπύλης ζήτησης, P_2 που βρίσκεται δεξιά του σημείου P , η ελαστικότητα θα είναι μικρότερη του 1.

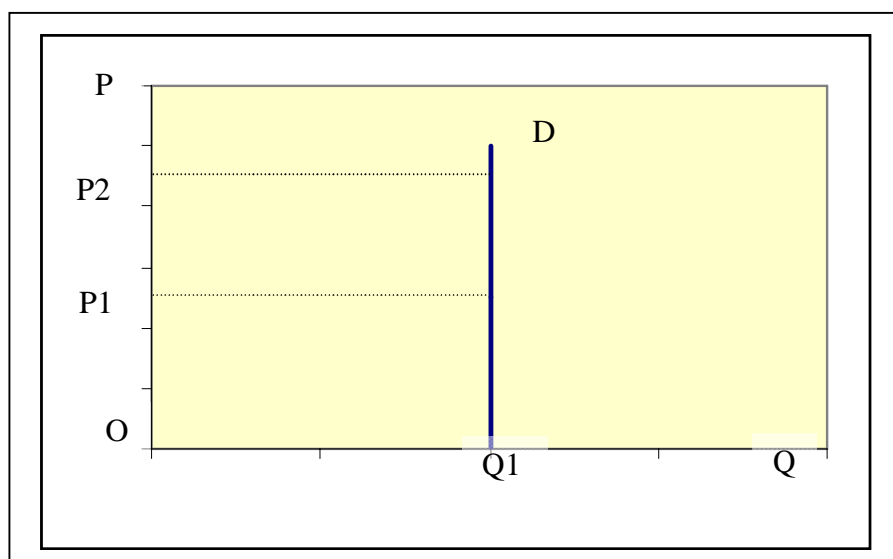
Όσο δεν πλησιάζουμε στο σημείο T , η ελαστικότητα θα πλησιάζει προς το μηδέν.

4.5 Ειδικές περιπτώσεις καμπύλης ζήτησης και ελαστικότητας

Υπάρχουν ορισμένες ακραίες και ειδικές περιπτώσεις στις οποίες η ελαστικότητα της ζήτησης είναι σταθερή σε όλο το μήκος της καμπύλης ζήτησης ή σε ένα τμήμα της.

α) Καμπύλη ζήτησης με ελαστικότητα ίση με το μηδέν (0)

Αν η $E_D = 0$ σε όλα τα σημεία της καμπύλης, τότε η ζήτηση χαρακτηρίζεται τελείως ανελαστική και η καμπύλη ζήτησης είναι ευθεία κάθετη στον άξονα ποσοτήτων (σχήμα 13).

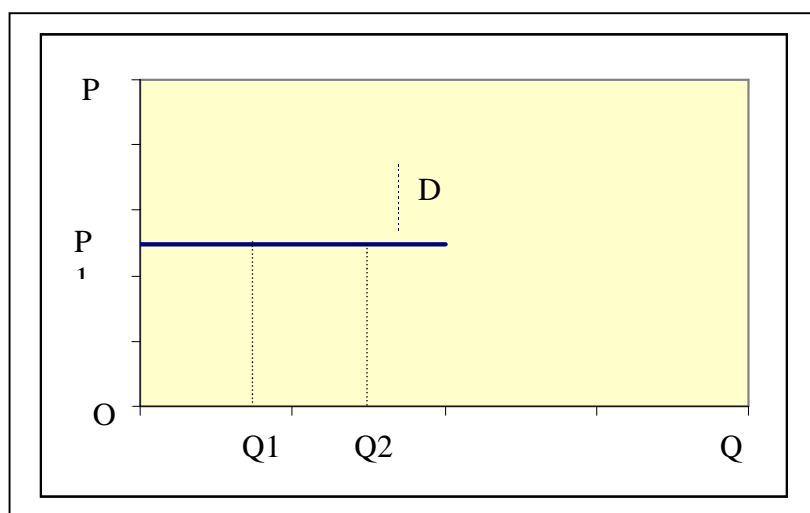


Σχήμα 13 Καμπύλη ζήτησης με ελαστικότητα μηδέν

Αυτό σημαίνει ότι οι καταναλωτές δεν αντιδρούν στις μεταβολές της τιμής αγοράς του αγαθού και συνεχίζουν να ζητούν την ίδια ποσότητα, ανεξάρτητα από την τιμή, πχ στη ζήτηση φαρμάκων απαραίτητων για την θεραπεία κάποιας ασθένειας (Λιανός κá 1999).

β) Καμπύλη ζήτησης με ελαστικότητα που τείνει στο άπειρο (∞)

Αν η $E_D = \infty$ τότε η καμπύλη της ζήτησης είναι ευθεία παράλληλη προς τον άξονα των ποσοτήτων (σχήμα 14). Στην περίπτωση αυτή οι καταναλωτές ζητούν στην ίδια τιμή οποιαδήποτε ποσότητα μπορούν να βρουν.



Σχήμα 14 Καμπύλη ζήτησης με άπειρη ελαστικότητα

4.6 Ελαστικότητα και συνολική δαπάνη καταναλωτών

Για τους πωλητές, πρωταρχική σημασία έχουν οι σχέσεις μεταξύ αλλαγών τιμής, ελαστικότητας και συνολικής ποσότητας χρημάτων που δαπανώνται για κάποιο αγαθό.

Το συνολικό ποσό που δαπανάται μπορεί να θεωρηθεί είτε σα συνολικές δαπάνες των καταναλωτών είτε σα συνολικές εισπράξεις (Σ.Ε) της επιχείρησης για το αγαθό.

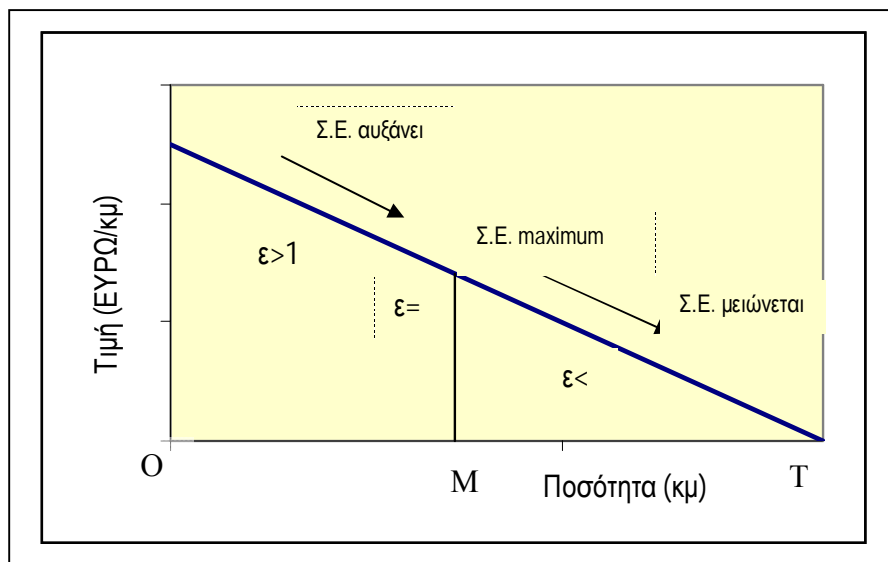
Υποθέτουμε ότι για μια καθορισμένη μικρή μείωση της τιμής, η ζήτηση για το αγαθό είναι ελαστική ($E_D > 1$). Επειδή η αύξηση στη ζητούμενη ποσότητα είναι αναλογικά μεγαλύτερη από τη μείωση της τιμής, **θα αυξηθούν οι συνολικές εισπράξεις της επιχείρησης.**

Όμοια, αν η ζήτηση ήταν ανελαστική ($E_D < 1$), **οι συνολικές εισπράξεις θα έπεφταν.**

Αν τέλος η ελαστικότητα ήταν μοναδιαία ($E_D = 1$), οι συνολικές εισπράξεις θα παρέμειναν σταθερές.

Για αυξήσεις της τιμής, τα αποτελέσματα στις συνολικές εισπράξεις θα ήταν ακριβώς τα αντίθετα.

Τα παραπάνω δίνονται γραφικά στο Σχήμα 15 όπου $OM=MT$.



Σχήμα 15 Ελαστικότητα και συνολική δαπάνη των καταναλωτών

Όταν μια καμπύλη ζήτησης είναι ορθογώνιος υπερβολή, η ελαστικότητα ζήτησης σε όλα τα σημεία της είναι μοναδιαία.

Το βασικό χαρακτηριστικό είναι ότι η τιμή πολλαπλασιαζόμενη με τη ζητούμενη ποσότητα δίνει τις ίδιες συνολικές εισπράξεις, ανεξάρτητα απ' το ύψος της τιμής.

Ο επιχειρηματίας ο οποίος προβλέπει αλλαγές στην τιμή του προϊόντος του, θα ήταν πολύ σπουδαίο να ενδιαφερθεί για την ελαστικότητα της ζήτησης στις αλλαγές της τιμής.

4.7 Παράγοντες που επηρεάζουν την ελαστικότητα της τιμής ζήτησης

1. **Το εισόδημα που ξοδεύτηκε για το αγαθό:** Όσο περισσότερο ξοδεύουν οι άνθρωποι για το αγαθό, τόσο μεγαλύτερη σημασία αποκτά για τον προϋπολογισμό τους. Επομένως αν η τιμή του αυξηθεί, είναι πιο πρόθυμοι να αναζητήσουν υποκατάστατά του.
2. **Πόσο περιοριστικός είναι ο ορισμός του αγαθού:** Ο ορισμός του αγαθού "ξύλεια" είναι πιο περιοριστικός από τον ορισμό του αγαθού "ξύλεια ελάτης" ο ορισμός "ξύλεια ελάτης > 2μ μήκους" είναι πιο περιοριστικός από τον ορισμό "ξύλεια". Όσο πιο περιοριστικός είναι ο ορισμός, τόσο περισσότερα υποκατάστατα τείνει να έχει το αγαθό και επομένως τόσο ελαστικότερη θα είναι η ζήτησή του. Για παράδειγμα, η ζήτηση των ξύλινων επίπλων είναι ελαστικότερη από τη ζήτηση όλων των επίπλων
3. **Πόσο εύκολο είναι να εντοπίσει κανείς τα υποκατάστατα:** Όσο πιο εύκολα μπορούν να μάθουν οι καταναλωτές την τιμή και τη διαθεσιμότητα υποκατάστατων, τόσο ελαστικότερη γίνεται η ζήτηση. Η διαφήμιση παίζει πολύ σημαντικό ρόλο στη διάδοση των υποκατάστατων προς τους καταναλωτές.
4. **Πόσος χρόνος υπάρχει για προσαρμογή στις μεταβολές των τιμών:** Όσο περισσότερο χρόνο διαθέτουν οι καταναλωτές για να εντοπίσουν υποκατάστατα, τόσο ελαστικότερη γίνεται η ζήτηση (Wessel 1995).

4.8 Η Χρησιμότητα της ελαστικότητας ζήτησης

Η γνώση της ελαστικότητας της ζήτησης ενός αγαθού είναι πολύ σημαντική για τις επιχειρήσεις και το κράτος.

Οι επιχειρήσεις μπορούν να γνωρίζουν εάν έχουν τη δυνατότητα να αυξήσουν την τιμή ενός προϊόντος, χωρίς να διακινδυνεύουν τη μείωση των εσόδων τους.

Το κράτος έχει τη δυνατότητα να γνωρίζει πχ αν μπορεί να επιβάλλει πρόσθετη φορολογία σε ένα αγαθό χωρίς να μειωθούν τα έσοδά του ή πόσο θα μειωθεί η ζητούμενη ποσότητα ή ακόμη αν μπορεί να παρέμβει θέτοντας το αγαθό σε διατίμηση κλπ.

4.9 Εισοδηματική ελαστικότητα της ζήτησης

Η εισοδηματική ελαστικότητα της ζήτησεως ϵ_Y εκφράζει την ποσοστιαία μεταβολή $\Delta Q/Q$ της ποσότητας ενός αγαθού που αγοράζει ένας καταναλωτής ανά μονάδα χρόνου σαν αποτέλεσμα μιας δεδομένης ποσοστιαίας μεταβολής $\Delta Y/Y$ στο εισόδημα του καταναλωτή (Στάμου και Μπλιούμης 1999).

$$\epsilon_Y = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta Y}{Y}} = \frac{\Delta Q}{\Delta Y} \cdot \frac{Y}{Q}$$

Τα αγαθά των οποίων η ζήτηση αυξάνεται, όταν αυξάνεται το εισόδημα των καταναλωτών, ονομάζονται **κανονικά ή συνήθη** και η $\epsilon_Y > 0$.

Τα αγαθά των οποίων η ζήτηση μειώνεται, όταν αυξάνεται το εισόδημα των καταναλωτών, ονομάζονται **κατώτερα** και η $\epsilon_Y < 0$.

Εάν $\epsilon_Y = 0$ το αγαθό είναι **ουδέτερο**

Ένα κανονικό αγαθό θεωρείται **αγαθό πολυτελείας** εάν $\epsilon_Y > 1$, αλλιώς εάν $\epsilon_Y < 1$, θεωρείται **αγαθό πρώτης ανάγκης**.

Ανάλογα με το επίπεδο εισοδήματος του καταναλωτή ο συντελεστής ϵ_Y για ένα αγαθό μπορεί να έχει διάφορες τιμές. Έτσι, ένα αγαθό μπορεί να είναι αγαθό πολυτελείας σε χαμηλά επίπεδα εισοδήματος, αγαθό πρώτης ανάγκης σε ενδιάμεσα επίπεδα εισοδήματος και κατώτερο αγαθό σε υψηλά επίπεδα εισοδήματος.

Παράδειγμα

Στον παρακάτω πίνακα δίνεται η ποσότητα Q ενός αγαθού που αγοράζουν οι καταναλωτές ανά έτος σε διάφορα επίπεδα εισοδήματος Y. Να υπολογιστεί η εισοδηματική ελαστικότητα της ζήτησης αυτής των καταναλωτών για το συγκεκριμένο αγαθό μεταξύ των διαφόρων επιπέδων εισοδήματός.

ΖΗΤΟΥΜΕΝΗ ΠΟΣΟΤΗΤΑ Q	ΕΙΣΟΔΗΜΑ ΚΑΤΑΝΑ- ΛΩΤΩΝ Y	ΠΟΣΟΣΤ- ΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟ- ΛΗ ΣΤΟ Q	ΠΟΣΟΣΤ- ΙΑΙΑ ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΣΤΟ Y	E _Y	ΕΙΔΟΣ ΤΟΥ ΑΓΑΘΟΥ (ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ)
6	10.000				
		66,67	20,00	3,33	πολυτελείας
10	12.000				
		50,00	25,00	2,00	πολυτελείας
15	15.000				
		26,67	33,33	0,80	πρώτης ανάγκης
19	20.000				
		15,79	20,00	0,79	πρώτης ανάγκης
22	24.000				
		-9,09	25,00	-0,36	κατώτερο
20	30.000				
		-10,00	23,33	-0,43	κατώτερο
18	37.000				

4.10 Ελαστικότητα προσφοράς

Η έννοια της ελαστικότητας προσφοράς ως προς την τιμή είναι πολύ όμοια με εκείνη της ελαστικότητας ζήτησης.

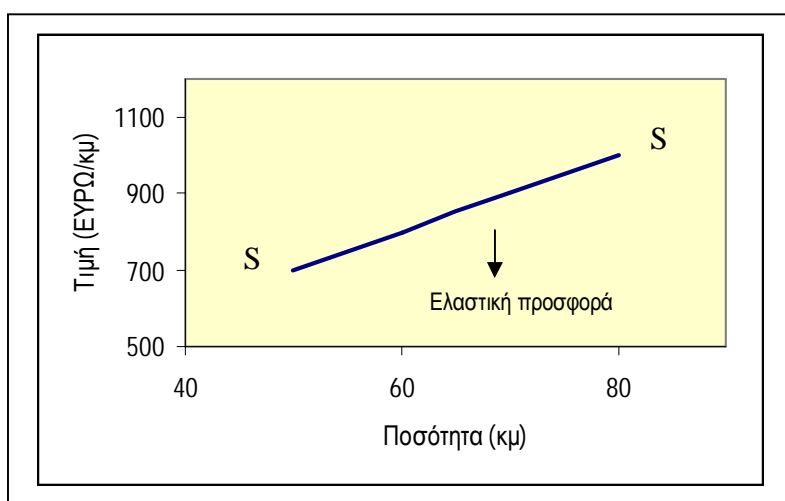
Ο τύπος για αριθμητική μέτρηση είναι ο ίδιος

$$E_s = \frac{\frac{\Delta Q}{Q}}{\frac{\Delta Y}{Y}}$$

Στην περίπτωση της ελαστικότητας προσφοράς, κανένα μπέρδεμα δεν προκύπτει στο σημείο του συντελεστή ελαστικότητας.

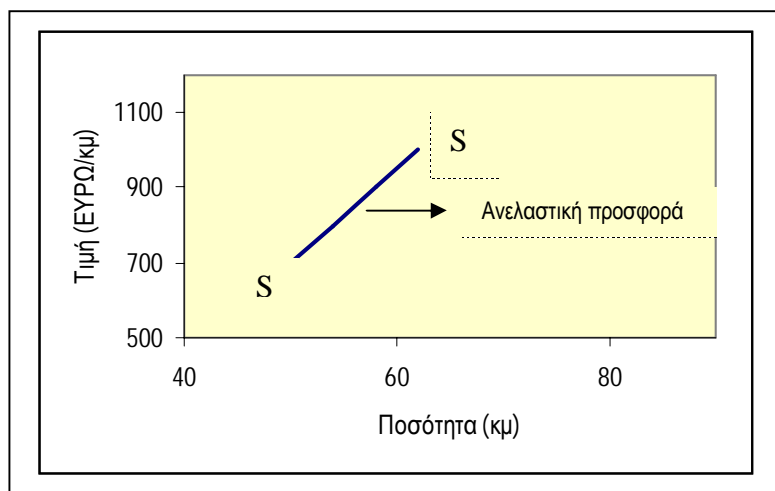
Μια αλλαγή στην τιμή θα επιφέρει μια αλλαγή στην προσφερόμενη ποσότητα προς την ίδια κατεύθυνση, όταν η καμπύλη προσφοράς κλίνει προς τα αριστερά. Για τούτο το ΔQ και ΔP είναι ή και τα δύο θετικά ή και τα δύο αρνητικά. Έτσι ο συντελεστής ελαστικότητας προσφοράς θα είναι θετικός.

Αν η ελαστικότητα της προσφοράς $E_s > 1$, τότε η προσφορά είναι **ελαστική**, διότι η ποσοστιαία μεταβολή της ποσότητας είναι μεγαλύτερη από την ποσοστιαία μεταβολή της τιμής που επέφερε τη μεταβολή (σχήμα 16).



Σχήμα 16 Ελαστική προσφορά

Αν η ελαστικότητα της προσφοράς $E_s < 1$, τότε η προσφορά είναι **ανελαστική**, διότι η ποσοστιαία μεταβολή της ποσότητας είναι μικρότερη από την ποσοστιαία μεταβολή της τιμής που επέφερε τη μεταβολή (σχήμα 17).



Σχήμα 17 Ανελαστική προσφορά

4.11 Παράγοντες που επηρεάζουν την ελαστικότητα προσφοράς

1. **Πόσος χρόνος υπάρχει για να γίνει η προσαρμογή στην τιμή:**
Σύμφωνα με ένα βασικό κανόνα της οικονομικής ζωής, όσο γρηγορότερα θέλουμε να γίνει κάτι, τόσο περισσότερο θα μας κοστίσει. Επομένως, όταν η τιμή ενός αγαθού αυξάνεται, οι εταιρείες στην αρχή αυξάνουν ελάχιστα την παραγωγή. Κατόπιν όμως οι εταιρείες προσαρμόζονται αυξάνοντας τους συντελεστές παραγωγής και επεκτείνοντας τις εγκαταστάσεις τους, και νέες εταιρείες εισέρχονται στον κλάδο. Όταν υπάρχει περισσότερος χρόνος προσαρμογής, η αντίδραση της προσφοράς είναι μεγαλύτερη.
2. **Πόσο εύκολη είναι η αποθήκευση των αγαθών.** Όταν η τιμή ενός αγαθού μειώνεται, οι εταιρείες πρέπει να διαλέξουν αν θα το πουλήσουν τώρα ή αν θα το βάλουν στις αποθήκες τους, στην

περίπτωση που πιστεύουν ότι η πτώση της τιμής είναι απλώς προσωρινή. Επομένως, όσο φτηνότερα κοστίζει η αποθήκευση των αγαθών, τόσο ελαστικότερη θα είναι η προσφορά σε προσωρινές αλλαγές της τιμής. Για παράδειγμα, όταν η ζήτηση του ξύλου οξιάς μειώνεται προσωρινά, οι κατασκευαστές επίπλων από ξύλο οξιάς προτιμούν συνήθως να αποθηκεύσουν το ξύλο οξιάς που δεν πωλείται παρά να μειώσουν την τιμή του.

- 3. Πόσο φτηνή είναι η αύξηση της παραγωγής:** Η αύξηση της παραγωγής κοστίζει. Συνήθως, αν μια βιομηχανία προσπαθήσει να αγοράσει περισσότερους συντελεστές παραγωγής, η τιμή των συντελεστών παραγωγής αυξάνεται. Επίσης, ορισμένες παραγωγικές διαδικασίες κοστίζουν αρκετά για να στηθούν. Όσο λιγότερο αυξάνεται το κόστος των συντελεστών παραγωγής και όσο μικρότερο είναι το κόστος εγκατάστασης, τόσο ελαστικότερη θα είναι η καμπύλη προσφοράς (Wessel 1995).

**ΜΕΡΟΣ Β.
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ
ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

5.1 Οικονομική των επιχειρήσεων - ορισμός - βασικές λειτουργίες

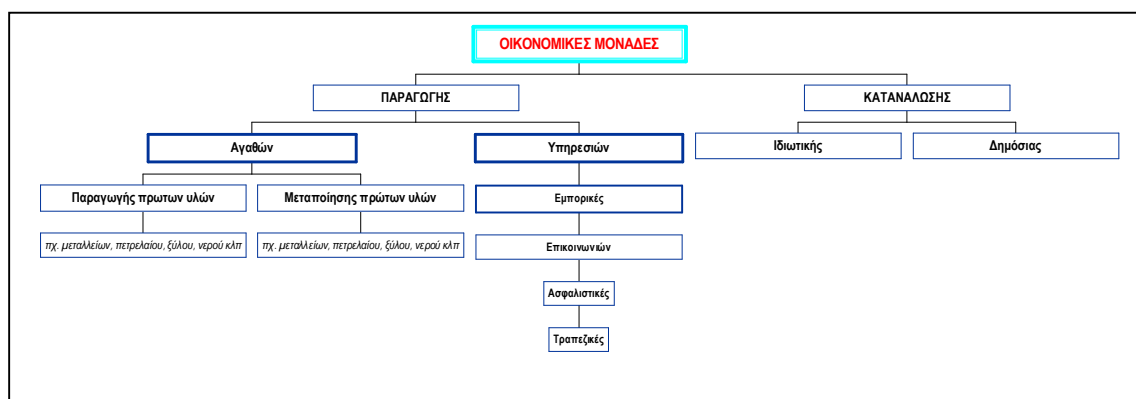
Η “οικονομική των επιχειρήσεων” σαν εφαρμοσμένη επιστήμη έχει ως αντικείμενό της να προσφέρει γενικούς κανόνες που έχουν εφαρμογή στη λύση των προβλημάτων των παραγωγικών οικονομικών μονάδων - επιχειρήσεων κάθε τομέα της οικονομίας..

Οι παραπάνω παραγωγικές οικονομικές μονάδες με βάση ορισμένα κοινά χαρακτηριστικά κατατάσσονται σε ομάδες ή μεγάλους οικονομικούς τομείς: τον **πρωτογενή** (γεωργία, δασοπονία, κτηνοτροφία, αλιεία, ορυχεία), τον **δευτερογενή ή μεταποιητικό** τομέα (βιομηχανία, βιοτεχνία) και τον **τριτογενή ή υπηρεσιών** τομέα (εμπόριο, τράπεζες κλπ) (σχήμα 18).

Όπως φαίνεται στο σχήμα 18 οι επιχειρήσεις ξύλου και επίπλου εντάσσονται στις *οικονομικές μονάδες - παραγωγής αγαθών – μεταποίησης πρώτων υλών*. Υπάρχουν όμως και επιχειρήσεις που ασχολούνται μόνο με την εμπορία προϊόντων ξύλου και επίπλου, οπότε στην περίπτωση αυτή εντάσσονται στις *οικονομικές μονάδες - παραγωγής υπηρεσιών – εμπορικές*.

Τα ειδικά προβλήματα και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά που έχουν οι οικονομικές μονάδες ενός συγκεκριμένου τομέα της οικονομίας, (πχ της ξυλοβιομηχανίας ή της βιομηχανίας επίπλου) και απαιτούν συγκεκριμένο χειρισμό στην επίλυση των προβλημάτων, στη λήψη αποφάσεων, αλλά και

στη διοίκηση και διαχείρισή τους επιβάλλουν την εξειδίκευσή τους (πχ ως «οικονομική δασικών ή επίπλου βιομηχανιών»).



Σχήμα 18. Οικονομικές μονάδες

Το σύνολο των μικρών ή μεγάλων μεταποιητικών μονάδων που ασχολούνται με όλα ή μερικά από τα στάδια που περνάει το ξύλο από τη συγκομιδή του στο δάσος μέχρι την κατεργασία και διαμόρφωσή του σε τελικά προϊόντα αποτελούν τον κλάδο των **δασικών βιομηχανιών** (σε ορισμένες χώρες η συγκομιδή του ξύλου δεν περιλαμβάνεται ως δραστηριότητα στις δασικές βιομηχανίες, αλλά στις δασικές εκμεταλλεύσεις). Αν στον κλάδο αυτό προστεθούν και οι οικονομικές μονάδες εμπορίας τελικής κατανάλωσης προκύπτει ο τομέας της **Ξυλοπονίας** (Στάμου 1996).

Οι μονάδες μεταποίησης του ξύλου κατατάσσονται σύμφωνα με ορισμένα κριτήρια όπως (Στάμου 1996):

- ü Το μέγεθος της επιχείρησης
- ü Το είδος της πρώτης ύλης για κατεργασία
- ü Το σκοπό της λειτουργίας
- ü Τα παραγόμενα προϊόντα
- ü Την ταχύτητα κυκλοφορίας των κεφαλαίων
- ü Τον σημαντικότερο συντελεστή παραγωγής
- ü Τον αριθμό και το είδος βαθμίδων παραγωγής
- ü Τον τόπο εγκατάστασης
- ü Τον τρόπο διάθεσης της παραγωγής
- ü Τη νομική μορφή της επιχείρησης

ü Την κύρια ή προκαταρτική βαθμίδα άλλης παραγωγής

ü Τα συστήματα και τις μεθόδους παραγωγής

Μια διάκριση των δασικών επιχειρήσεων με κριτήριο τη φάση και τη ροή κατεργασίας του ξύλου μπορεί να είναι:

1. Πρώτης κατεργασίας για παραγωγή (πχ πριστών, ξυλοφύλλων, ξυλοπλακών, κλπ)
2. Ενδιάμεσης κατεργασίας (πχ αντικολλητών, μοριοπλακών, ινοπλακών)
3. Παραγωγής τελικών προϊόντων (πχ επίπλων, χαρτιού, λυόμενων σπιτιών κλπ)

Οι **βασικές λειτουργίες** μιας επιχείρησης ξύλου ή επίπλου είναι (Στάμου 1985) :

- ο εφοδιασμός της με τα απαραίτητα για την παραγωγή μέσα,
- η παραγωγή των αγαθών ή υπηρεσιών,
- η διάθεση αυτών,
- η χρηματοδότηση των λειτουργιών και
- η λογιστική διαχείριση και ο έλεγχος.

Κάθε μια από τις παραπάνω λειτουργίες έχει διαφορετική σημασία για την επιτυχή δραστηριότητά της. Έτσι η λειτουργία της παραγωγής έχει πολύ πιο σημαντική και σύνθετη σημασία σε μια βιομηχανία ξύλου ή επίπλου, απ' ότι μια εμπορική επιχείρηση.

Για την εκπλήρωση των στόχων που θέτουν οι επιχειρήσεις αυτές ακολουθείται κατά κανόνα μια ορισμένη διαδικασία, η οποία αποτελείται από διάφορες φάσεις, όπως οι παρακάτω:

- Σχεδιασμός
- Λήψη αποφάσεων
- Προγραμματισμός
- Εφαρμογή
- Έλεγχος

5.2 Η παραγωγική διαδικασία, οι συντελεστές και τα προϊόντα της παραγωγής

Παραγωγή με την έννοια της παραγωγικής διαδικασίας ονομάζουμε τη δημιουργία χρήσιμων αγαθών και υπηρεσιών καθώς επίσης και την κατεργασία πρώτων υλών ή υπαρχόντων προϊόντων με σκοπό τη δημιουργία άλλων επίσης χρήσιμων αγαθών (μεταποίηση).

Παραγωγική διαδικασία είναι η φυσική διαδικασία του συνδυασμού και της ανάλωσης των βασικών συντελεστών της παραγωγής (εισροών) και της μετατροπή τους σε επιθυμητά προϊόντα (εκροές).

Συντελεστές της παραγωγής όλα εκείνα τα υλικά αγαθά και τις υπηρεσίες που συνδυάζονται σκόπιμα σε μια παραγωγική διαδικασία με σκοπό τη δημιουργία άλλων υλικών αγαθών και υπηρεσιών. Οι βασικοί συντελεστές της παραγωγής είναι η εργασία, το έδαφος (με την έννοια του οικοπέδου πχ σε επίπεδο επιχείρησης) και το κεφάλαιο (Στάμου 1985).

Από τους παραπάνω ορισμούς προκύπτει ότι τα χαρακτηριστικά στοιχεία της παραγωγικής διαδικασίας είναι:

1. Η προσπάθεια για την τη δημιουργία κάποιου προϊόντος πχ ενός επίπλου
2. Η χρονική διάρκεια από τη στιγμή που θα χρησιμοποιηθούν οι παραγωγικοί συντελεστές μέχρι τη δημιουργία του προϊόντος πχ ένας μήνας από την αρχή ως το τέλος της παραγωγής ενός επίπλου και
3. Η τεχνολογική σχέση ανάμεσα στις ποσότητες των παραγωγικών συντελεστών και την ποσότητα του παραγόμενου προϊόντος, πχ η μέθοδος παραγωγής του επίπλου κλπ

5.3 Ο χρονικός ορίζοντας παραγωγής της επιχείρησης

Βραχυχρόνια περίοδος είναι το χρονικό διάστημα μέσα στο οποίο η επιχείρηση δεν μπορεί να μεταβάλλει την ποσότητα ενός ή περισσότερων από τους συντελεστές που χρησιμοποιεί. Δηλαδή, στην περίοδο αυτή άλλοι συντελεστές είναι σταθεροί και άλλοι μεταβλητοί. **Σταθεροί** είναι αυτοί που η

ποσότητά τους δεν μπορεί να μεταβληθεί στη βραχυχρόνια περίοδο και είναι συνήθως τα μηχανήματα, η τεχνολογία και γενικά ο κεφαλαιουχικός εξοπλισμός. **Μεταβλητοί** είναι αυτοί που η ποσότητά τους μπορεί να αυξομειωθεί πχ πρώτες ύλες, εργασία κλπ.

Μακροχρόνια περίοδος είναι το χρονικό διάστημα μέσα στο οποίο η επιχείρηση μπορεί να μεταβάλλει τις ποσότητες όλων των παραγωγικών συντελεστών. Όλοι οι συντελεστές είναι επομένως μεταβλητοί.

Οι έννοιες της βραχυχρόνιας και μακροχρόνιας περιόδου δεν αντιστοιχούν σε συγκεκριμένη ημερολογιακή περίοδο, αλλά υπάρχει η δυνατότητα προσαρμοστικότητας, ανάλογα με το μέγεθος και το αντικείμενο της επιχείρησης. Έτσι μια μεγάλη βιομηχανία παραγωγής επίπλων χρειάζεται περισσότερο χρόνο να μεταβάλλει όλους τους παραγωγικούς συντελεστές, από ότι μια μικρή βιοτεχνία.

5.4 Η συνάρτηση – πρόγραμμα παραγωγής

Η συνάρτηση παραγωγής εκφράζει τη σχέση που συνδέει τη μέγιστη ποσότητα προϊόντος, που μπορεί να παραχθεί σε ορισμένο χρόνο, με συγκεκριμένες ποσότητες συντελεστών παραγωγής. (Λιανός κá 1999).

Δηλαδή, στη συνάρτηση παραγωγής διακρίνουμε την τεχνολογική σχέση ανάμεσα στις ποσότητες των συντελεστών που χρησιμοποιούνται και στην ποσότητα του προϊόντος που παράγεται. Επίσης διακρίνουμε την παραγωγική αποτελεσματικότητα που είναι η καλύτερη δυνατή, αφού επιδίωξη των επιχειρήσεων είναι η παραγωγή όσο το δυνατόν μεγαλύτερων ποσοτήτων του προϊόντος, με σκοπό το μεγαλύτερο κέρδος.

Η συνάρτηση παραγωγής ενός προϊόντος μπορεί να έχει την παρακάτω μορφή:

$$Q = f (X_1, X_2, \dots, X_n)$$

Όπου: Q = η ποσότητα του παραγόμενου προϊόντος

f = η συγκεκριμένη «συνάρτηση παραγωγής», δηλαδή ο τρόπος μετασχηματισμού των συντελεστών παραγωγής σε προϊόν και

$X = \eta$ ποσότητα του χρησιμοποιούμενου συντελεστή παραγωγής i (για $i = 1, 2, \dots, v$)

Παρόμοια έννοια με τη συνάρτηση παραγωγής είναι και το “**πρόγραμμα παραγωγής**”, όπου σύμφωνα με τον Στάμου (1985), εννοούμε την συγκεκριμένη ποσοτική και ποιοτική σύνθεση της παραγωγής, η οποία πρόκειται να πραγματοποιηθεί μέσα σε μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο και κατά τα διάφορα επί μέρους χρονικά διαστήματα αυτής (χρονική κατανομή του προγράμματος), με τη χρησιμοποίηση συγκεκριμένων κατά ποσότητα και είδος εισροών σε συγκεκριμένες κατά ποσότητα και είδος επί μέρους εργασίες. Το πρόγραμμα παραγωγής δηλ. δεν είναι τίποτε άλλο από μία “συνταγή” που καθορίζει:

- Û ποιες εισροές και σε ποιες ποσότητες θα χρησιμοποιηθούν
- Û σε ποιες επί μέρους εργασίες θα χρησιμοποιηθούν οι εισροές αυτές
- Û ποια είδη προϊόντων και σε ποιες ποσότητες θα παραχθούν
- Û πότε χρονικά θα προκύψουν οι ποσότητες αυτές.

Πρόγραμμα παραγωγής έχει τόσο η οικονομική μονάδα σαν σύνολο π.χ. ένα εργοστάσιο παραγωγής επίπλων, όπως επίσης και τα επί μέρους ομοιογενή τμήματα αυτής, π.χ. ένα συνεργείο επισκευής των μηχανημάτων της, το γραφείο σχεδιασμού κλπ. Σε κάθε ένα από τα τμήματα αυτά χρησιμοποιούνται σε επιμέρους εργασίες και αναλίσκονται ορισμένες εισροές και παράγονται, σε ορισμένες χρονικές στιγμές, ορισμένες εκροές.

5.5 Διάκριση των συντελεστών παραγωγής σε επίπεδο ξυλοβιομηχανίας

A. Με κριτήριο τη φύση των συντελεστών της παραγωγής

Διακρίνονται δύο βασικές ομάδες συντελεστών της παραγωγής: **η ανθρώπινη εργασία** και τα **υλικά αγαθά**.

Η ανθρώπινη εργασία διακρίνεται σε **επιτελική ή διευθυντική**, με αντικείμενο το σχεδιασμό, τη λήψη αποφάσεων, το συντονισμό και τη διοίκηση της οικονομικής μονάδας και σε **εκτελεστική**, που σχετίζεται άμεσα με την παραγωγή και τη διάθεση των προϊόντων και υπηρεσιών που παράγει η οικονομική μονάδα.

Στα **υλικά αγαθά**, ως συντελεστές της παραγωγής, συμπεριλαμβάνονται **όλα τα μέσα που χρησιμοποιούνται κατά την παραγωγική διαδικασία** (έδαφος και κτίρια, έπιπλα και μηχανές, μηχανήματα αυτοκίνητα και εργαλεία, πρώτες και βοηθητικές ύλες), καθώς και **το χρηματικό κεφάλαιο**, που προορίζεται για την κάλυψη τρεχουσών αναγκών για πληρωμές (κυκλοφοριακό κεφάλαιο) ή για επενδύσεις (κεφάλαιο επενδύσεων). Με εξαίρεση το έδαφος, που είναι μεν φυσικό αγαθό αλλά, λόγω του ότι δεν επαρκεί για την κάλυψη των ανθρώπινων αναγκών, είναι και οικονομικό αγαθό, όλοι οι υπόλοιποι συντελεστές παραγωγής της ομάδας “υλικά αγαθά” είναι προϊόντα της ανθρώπινης εργασίας ή συσσωρευμένη ανθρώπινη εργασία.

B. Με κριτήριο τη διαιρετότητα των συντελεστών της παραγωγής

Διακρίνονται σε **διαιρετούς** και **μη διαιρετούς**.

Διαιρετοί είναι οι συντελεστές που μπορούν να χρησιμοποιηθούν σε οσοδήποτε μικρές ποσότητες, π.χ. λιπαντικά, καύσιμα, καρφιά, βίδες, κόλες κλπ.

Μη διαιρετοί είναι οι συντελεστές που κάτω από ορισμένες ελάχιστες ποσότητες δεν μπορούν να διαιρεθούν ούτε να χρησιμοποιηθούν. Τέτοιοι είναι

π.χ. τα μηχανήματα, τα κτίρια, το έδαφος, τα εργαλεία, η ανθρώπινη εργασία που δεν μπορούν να σμικρυνθούν κάτω της μονάδας.

Γ. Με κριτήριο το άμεσο (πλήρες) ή το βαθμιαίο της ανάλωσής τους κατά την παραγωγική διαδικασία,

Διακρίνονται σε **άμεσα αναλίσκόμενους**, σε **βαθμιαία αναλίσκόμενους (ή δυναμικούς)** και σε **μη αναλίσκόμενους ή απόλυτους δυναμικούς** συντελεστές της παραγωγής.

Άμεσα αναλίσκόμενοι όπως και σε προηγούμενη παράγραφο αναφέρθηκε είναι π.χ. τα λιπαντικά, τα καύσιμα, τα καρφιά, οι βίδες, η ενέργεια κλπ.

Βαθμιαία αναλίσκόμενοι ή δυναμικοί είναι π.χ. τα μηχανήματα και κτίρια, τα έπιπλα και οι μηχανές και γενικά οι τεχνικές εγκαταστάσεις που το δυναμικό της παραγωγής τους και επομένως και η χρήση τους διαρκεί πέραν του έτους. Η βαθμιαία ανάλωση μπορεί να οφείλεται ή στη φθορά λόγω χρήσεως ή στην τεχνολογική παλαίωση ή σε συνδυασμό αυτών.

Μη αναλίσκόμενος είναι το έδαφος και τα οικόπεδα. Το έδαφος στη δασική εκμετάλλευση υπό κανονική ορθολογική διαχείριση διατηρεί εξ ορισμού την παραγωγική του ικανότητα.

Δ. Με κριτήριο τη δυνατότητα υποκατάστασης

Διακρίνονται σε **οριακούς** και **υποκαταστάσιμους**.

Οριακός ονομάζεται ένας συντελεστής της παραγωγής όταν οι αναλίσκόμενες κατά την παραγωγική διαδικασία ποσότητές του βρίσκονται σε τόσο στενή σχέση με τις παραγόμενες ποσότητες του ή των προϊόντων, ώστε δεν υπάρχει καμία δυνατότητα να υποκατασταθεί αυτός από κάποιον άλλον. Παράδειγμα η στρόγγυλη ξυλεία είναι οριακός συντελεστής παραγωγής σε μια ξυλοβιομηχανική μονάδα που παράγει πριστή ξυλεία.

Υποκαταστάσιμος ονομάζεται ένας συντελεστής της παραγωγής, όταν το σύνολο ή ένα μέρος των ποσοτήτων του που χρησιμοποιούνται ή αναλίσκονται κατά την παραγωγική διαδικασία μπορούν να υποκατασταθούν από ποσότητες ενός άλλου συντελεστή χωρίς συνέπειες στις παραγόμενες

ποσότητες του ή των προϊόντων. π.χ. κατά τον τεμαχισμό ενός καδρονιού πριστής ξυλείας με πριόνι που χειρίζεται από δύο εργάτες, το πριόνι και ο ένας εργάτης μπορεί να υποκατασταθούν από μια κορδέλα, που θα τη χειρίζεται ο άλλος εργάτης.

5.6 Παραγωγικότητα

Παραγωγικότητα ονομάζεται το πηλίκο του αποτελέσματος (εκροής) μιας παραγωγικής διαδικασίας δια των συντελεστών της παραγωγής (εισροή) που χρησιμοποιήθηκαν σ' αυτή.

Παραγωγικότητα εργασίας είναι ίση με το πηλίκο της ποσότητας του παραχθέντος σε μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο προϊόντος δια του αριθμού των ατόμων ή των ωρών εργασίας που απαιτήθηκαν για την παραγωγή αυτή (αντίστοιχα παραγωγικότητα ανά άτομο ή ανά ώρα εργασίας).

Παραγωγικότητα πάγιου κεφαλαίου: Δίνει την αναλογία μεταξύ της ποσότητας της παραγωγής και των χρησιμοποιουμένων γι' αυτή παγίων εγκαταστάσεων ή του παγίου υλικού, όπως Π.χ. των χρησιμοποιουμένων μηχανημάτων.

Παραγωγικότητα της πρώτης ύλης είναι όρος που χρησιμοποιείται κυρίως σε παραγωγικές -οικονομικές μονάδες που χαρακτηριστικό τους είναι οι μεγάλες ποσότητες πρώτης ύλης που χρησιμοποιούν, όπως Π.χ. ξυλοβιομηχανίες, επιπλοβιομηχανίες, βιομηχανίες μεταλλευμάτων κλπ. Σαν παραγωγικότητα ή αποδοτικότητα της πρώτης ύλης (ή γενικά ενός υλικού) χαρακτηρίζεται το πηλίκο της ποσότητας πρώτης ύλης (ή του υλικού) που περιέχεται μέσα στο παραχθέν προϊόν δια της ποσότητας της πρώτης ύλης που χρησιμοποιήθηκε γι' αυτό.

5.6.1 Η χρησιμότητα μέτρησης της παραγωγικότητας

Σκοπός της μέτρησης της παραγωγικότητας είναι να δημιουργηθεί μία διαχρονική στατιστική σειρά αριθμών (αριθμοδεικτών) που την εκφράζουν, ώστε να διαπιστώνεται αν αυτή από χρονική περίοδο σε χρονική περίοδο

παρουσιάζει χειροτέρευση, στασιμότητα ή βελτίωση. Ανάλογα με τη διακύμανση του μεγέθους του αριθμοδείκτη μπορούν να βγουν συμπεράσματα για την ποιοτική εξέλιξη των εφαρμοζόμενων μεθόδων και τεχνικών παραγωγής.

Στην περίπτωση της χειροτέρευσης ή της στασιμότητας αναζητούνται τα αίτια γι' αυτό, αναλύονται και προτείνονται - εφαρμόζονται τα μέτρα που θα οδηγήσουν την παραγωγικότητα σε ανοδική πορεία. Στην περίπτωση που διαχρονικά παρουσιάζεται ήδη ανοδική πορεία, ερευνάται αν η πορεία αυτή είναι η καλύτερη δυνατή ή όχι, οπότε αναζητούνται τα μέτρα βελτίωσής της.

5.6.2 Βελτίωση της παραγωγικότητας και σχετικοί χειρισμοί

Μια αύξηση αυτής είναι δυνατό να προκύψει ή

α) όταν με την εισροή των ίδιων ποιοτικά και ποσοτικά συντελεστών παραγωγής αυξηθεί το παραγωγικό αποτέλεσμα ή

β) όταν το ίδιο παραγωγικό αποτέλεσμα επιτυγχάνεται με τη χρησιμοποίηση μικρότερης ποσότητας ή κατώτερης ποιότητας συντελεστών της παραγωγής.

Και στις δύο περιπτώσεις η σχετική αύξηση της παραγωγής γίνεται δυνατή με τη χρησιμοποίηση βελτιωμένης τεχνικής ή οργανώσεως, δηλ. με την εφαρμογή βελτιωτικών χειρισμών ή και με καλύτερη απασχόληση του υπάρχοντος παραγωγικού δυναμικού.

Στα μέτρα αυξήσεως της παραγωγικότητας συμπεριλαμβάνονται και οι επενδύσεις βελτιώσεως που καθιστούν δυνατή την εφαρμογή ευνοϊκότερων μεθόδων παραγωγής.

Οι ευνοϊκότερες μέθοδοι παραγωγής, η επιπλέον επένδυση κεφαλαίου, και η καλύτερη απασχόληση του παραγωγικού δυναμικού αποτελούν τους κυριότερους παράγοντες που επηρεάζουν την παραγωγικότητα. Οι πρώτοι δύο κατατάσσονται στα μακροπρόθεσμα και ο τρίτος στα βραχυπρόθεσμα μέτρα, που μπορούν να εφαρμοστούν για την αύξηση της παραγωγικότητας. Ο τρίτος από τους προηγούμενους παράγοντες επηρεασμού της παραγωγικότητας, μπορεί να καταταγεί είτε στα μακροπρόθεσμα είτε στα βραχυπρόθεσμα μέτρα (Στάμου 1985).

5.6.3 Φάσεις βελτίωσης παραγωγικότητας εργασιών

1. Αποσαφήνιση και ακριβή περιγραφή του στόχου (ή των στόχων) της βελτίωσης.
2. Καθορισμό των περιορισμών που ενδεχομένως θέτουν οι κοινωνικές ανάγκες και η οικολογία.
3. Αναζήτηση εκείνων των εναλλακτικών νέων τρόπων εκτέλεσης της εργασίας, οι οποίοι ικανοποιούν τους περιορισμούς.
4. Λεπτομερή σχεδιασμό των επί μέρους ενεργειών που απαιτεί ο κάθε νέος τρόπος εκτέλεσης.
5. Λεπτομερή εκτίμηση των συνεπειών της κάθε επί μέρους ενέργειας (του κάθε νέου τρόπου) από άποψη απαιτούμενων συντελεστών της παραγωγής, από άποψη παραγωγικότητας.
6. Εκτίμηση του οικονομικού αποτελέσματος από τη βελτίωση που πιθανόν επιφέρει ο κάθε τρόπος, δηλ. πόσο θα κοστίσει συνολικά η όλη προσπάθεια και ποιοι πληρώνουν γι' αυτή, ποια είναι τα οφέλη για ποιους και πότε προκύπτουν, υπερβαίνουν τα οφέλη τις δαπάνες (εάν ναι ο νέος τρόπος εκτέλεσης της εργασίας είναι επιθυμητός, εάν όχι μάλλον θα πρέπει ν' απορριφθεί).
7. Σύγκριση καθενός από τους νέους εναλλακτικούς τρόπους, που τα οφέλη τους υπερβαίνουν τις δαπάνες, με τον παλαιό τρόπο εργασίας και επισήμανση του πιο πλεονεκτικού (έλεγχος της οικονομικότητας).
8. Τελική πρόταση για εφαρμογή ή όχι νέου τρόπου

5.7 Οικονομική Αρχή

Η επιδίωξη της κάθε οικονομικής μονάδας στο σύνολό της αλλά και στις επί μέρους λειτουργίες της να επιτύχει “το μέγιστο κάθε φορά δυνατό αποτέλεσμα (εκροή) με τη χρησιμοποίηση των ελάχιστων δυνατών μέσων (εισροές)”.

Πρόβλημα ελαχιστοποίησης: Ένας ορισμένος σκοπός (output) πρέπει να επιτυγχάνεται με την ελάχιστη δυνατή χρησιμοποίηση (θυσία) μέσων (αρχή της φειδωλής χρησιμοποίησης των μέσων).

Πρόβλημα μεγιστοποίησης: Η χρησιμοποίηση (θυσία) ορισμένων μέσων (input) πρέπει να οδηγεί στην επίτευξη του μέγιστου δυνατού αποτελέσματος (output).

Άλλοι τρόποι διατύπωσης της οικονομικής αρχής:

1. Επιδιώκει το μέγιστο της αναλογίας $\frac{\text{Output} - \text{αποτέλεσμα}}{\text{Input} - \text{θυσίες}}$
2. Επιδιώκει το μέγιστο της διαφοράς μεταξύ output - αποτελέσματα και input - θυσίες) $\text{Output} - \text{Input} \longrightarrow \text{MAX}$

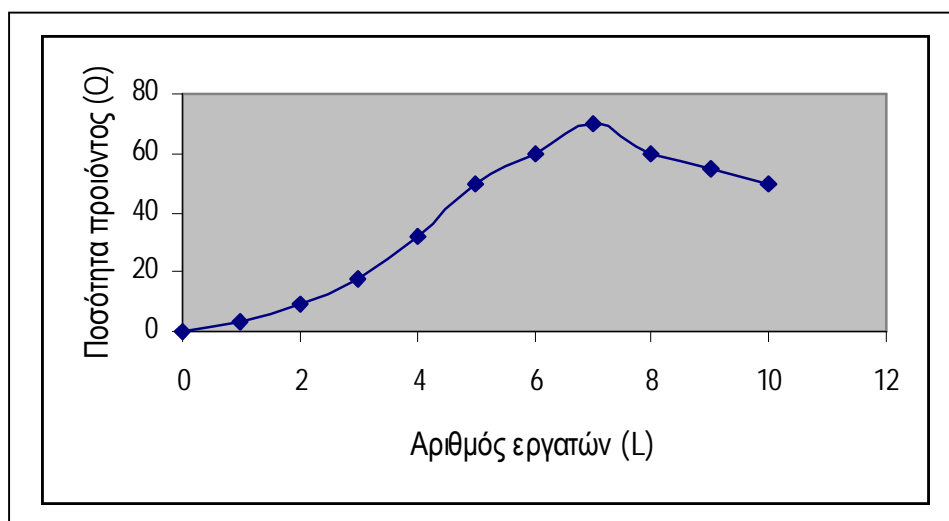
5.8 Συνολικό προϊόν

Συνολικό προϊόν είναι η ποσότητα του προϊόντος που παράγεται, όταν οι ποσότητες όλων των άλλων συντελεστών παραγωγής παραμένουν σταθερές και μεταβάλλεται μόνο η ποσότητα του συντελεστή που μας ενδιαφέρει. Πχ. σε βιομηχανία παραγωγής επίπλων που έχει έναν συγκεκριμένο μηχανολογικό εξοπλισμό. Τις πρώτες ύλες την ξυλεία, τις κόλλες, τα καρφιά κλπ που χρησιμοποιεί η βιομηχανία αυτή μπορούμε να τους αγνοήσουμε για την απλούστευση του παραδείγματος. Υποθέτουμε ότι μεταβάλλεται μόνο η ποσότητα της εργασίας (προϋπόθεση ότι ο κάθε εργάτης είναι το ίδιο παραγωγικός). Στην περίπτωση αυτή θα έχουμε τα αποτελέσματα του πίνακα 6. Έτσι στην πρώτη στήλη υπάρχει ο αριθμός των εργατών, ενώ στη δεύτερη στήλη το **συνολικό προϊόν** που παράγεται από τον αντίστοιχο αριθμό εργατών.

Πίνακας 6. Συνολικό προϊόν

Αριθμός εργατών (L)	Συνολικό προϊόν (Q)
0	0
1	3
2	9
3	18
4	32
5	50
6	60
7	70
8	60
9	55
10	50

Τα δεδομένα του πίνακα 6 μπορούν να παρασταθούν γραφικά στο σχήμα 19.



Σχήμα 19. Καμπύλη συνολικού προϊόντος

5.9 Μέσο και οριακό προϊόν

Μέσο προϊόν είναι ο λόγος του συνολικού προϊόντος προς τις μονάδες του συντελεστή παραγωγής που μεταβάλλεται και φυσικά επηρεάζει άμεσα την παραγωγή αυτού.

$$AP = \frac{Q}{L}$$

όπου: Q = Συνολικό προϊόν, L = Ποσότητα εργασίας και AP = Μέσο προϊόν

Οριακό προϊόν ενός συντελεστή παραγωγής είναι η μεταβολή που επέρχεται στο συνολικό προϊόν, όταν μεταβάλλεται ο συντελεστής παραγωγής κατά μία μονάδα.

$$MP = \frac{\Delta Q}{\Delta L}$$

όπου: ΔQ = Μεταβολή συνολικού προϊόντος, ΔL = Μεταβολή ποσότητας εργασίας και MP = Οριακό προϊόν.

Το οριακό προϊόν μετρά το ρυθμό μεταβολής του συνολικού προϊόντος, εξαιτίας της προσθήκης κάθε φορά στην παραγωγή του τελευταίου εργάτη. Σημειώνεται ότι το οριακό προϊόν της εργασίας δεν είναι το προϊόν που παράγει κάθε φορά ο συγκεκριμένος επιπλέον εργάτης, αλλά η μεταβολή που επέρχεται στις συνθήκες παραγωγής και συνεπώς στο συνολικό προϊόν, εξαιτίας της παρουσίας του επιπλέον εργάτη (Λιανός 1999). Στον παρακάτω πίνακα 7 δίνονται οι τιμές του μέσου και οριακού προϊόντος.

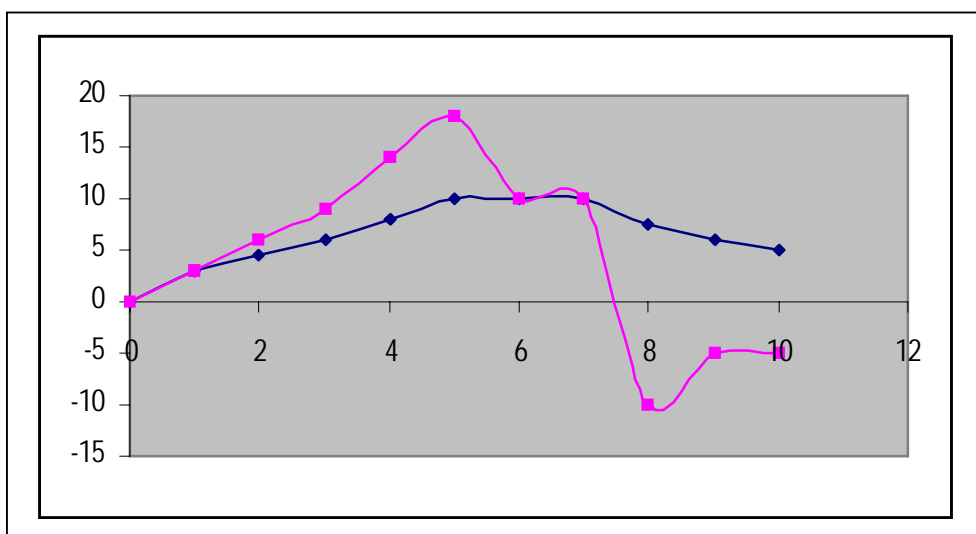
Η καμπύλη του μέσου προϊόντος περιγράφει τη σχέση ανάμεσα στην ποσότητα της εργασίας και στο αντίστοιχο μέσο προϊόν της. Η καμπύλη του οριακού προϊόντος περιγράφει τη σχέση ανάμεσα στην ποσότητα της εργασίας και στο αντίστοιχο οριακό προϊόν.

Όπως προκύπτει από τους πίνακες 6 & 7 και τα σχήματα 18 & 19 στο συγκεκριμένο παράδειγμα φαίνεται ότι από την αρχή όσο αυξάνεται ο αριθμός

των εργατών, τόσο αυξάνεται και το **συνολικό προϊόν** μέχρι την είσοδο του 7^{ου} εργάτη, οπότε αρχίζει και η μείωσή του. Με ανάλογο τρόπο το **μέσο προϊόν** αυξάνει μέχρι τον 5^ο, 6^ο και 7^ο εργάτη και στη συνέχεια μειώνεται, ενώ το **οριακό προϊόν** αυξάνει μέχρι τον 5^ο εργάτη και από τον 8^ο εργάτη αρχίζει να γίνεται αρνητικό.

Πίνακας 7. Μέσο και οριακό προϊόν

Αριθμός εργατών (L)	Συνολικό προϊόν (Q)	Μέσο προϊόν AP=Q/L	Οριακό προϊόν MP=ΔQ/ΔL
0	0	0	0
1	3	3	3
2	9	4,5	6
3	18	6	9
4	32	8	14
5	50	10	18
6	60	10	10
7	70	10	10
8	60	7,5	-10
9	55	6,1	-5
10	50	5	-5



Σχήμα 20. Καμπύλη μέσου και οριακού προϊόντος

5.10 Τα μαθηματικά στην οικονομική των επιχειρήσεων

Για τον προγραμματισμό των έργων κατασκευής μιας επιχείρησης ξύλου ή επίπλου, καθώς και η προμήθεια των διαφόρων μηχανημάτων και εργαλείων που η διάρκεια ζωής τους είναι μεγαλύτερη του ενός έτους πρέπει να προγραμματίζονται έτσι ώστε να λαμβάνονται οι σωστές αποφάσεις ανάμεσα στις διάφορες εναλλακτικές λύσεις (Στάμου 1985, Χριστοδούλου και Στάμου 2001).

Για τον παραπάνω σκοπό χρησιμοποιούνται οι παρακάτω οικονομικές μαθηματικές έννοιες:

- Ανατοκισμός
- Προεξόφληση
- Κεφαλαιοποίηση

5.10.1 Ανατοκισμός

Ανατοκισμός ονομάζεται το κεφάλαιο K_n , το οποίο σχηματίζεται όταν ένα αρχικό κεφάλαιο K_0 τοκιστεί με ένα επιτόκιο P , επανειλημμένα τόσες φορές, μέσα σε ένα χρονικό διάστημα n , όσες είναι οι χρονικές περιόδους.

Πιο συγκεκριμένα αν η χρονική περίοδος είναι n έτη, τότε στο τέλος του 1^{ου} χρόνου σχηματίζεται ένα νέο κεφάλαιο ίσο με $K_0 + K_0 * 0,0P = K_0 (1,0P)$. Στο τέλος του 2^{ου} έτους το προηγούμενο κεφάλαιο ($K_0 * 1,0P$) θα τοκιστεί με το επιτόκιο P και θα δημιουργηθεί ένα νέο κεφάλαιο που θα είναι $(K_0 * 1,0P) * 0,0P = K_0 * 1,0P^2$. Με τη ίδια διαδικασία στο τέλος των n ετών το ποσό που θα σχηματιστεί θα είναι $K_0 * 1,0P^n$.

Δηλαδή

$$K_n = K_0 * 1,0P^n \quad (1)$$

όπου:

K_n = το τελικό κεφάλαιο

K_0 = το αρχικό κεφάλαιο

P = το επιτόκιο

n = η χρονική περίοδος

$1,0P$ = ο παράγοντας ανατοκισμού

5.10.2 Προεξόφληση

Η αντίστροφη διαδικασία με τον ανατοκισμό είναι η **προεξόφληση**, όπου προσδιορίζεται το αρχικό κεφάλαιο K_0 όταν είναι γνωστό το τελικό κεφάλαιο K_n για μια χρονική περίοδο n και με επιτόκιο P .

Δηλαδή

$$K_0 = \frac{K_n}{1,0P^n} \quad (2)$$

όπου:

K_n = το τελικό κεφάλαιο

K_0 = το αρχικό κεφάλαιο

P = το επιτόκιο

n = η χρονική περίοδος

$\frac{1}{1,0P^n}$ = ο παράγοντας προεξόφλησης

5.10.3 Κεφαλαιοποίηση

Κεφαλαιοποίηση είναι ο υπολογισμός της αξίας μιας προσόδου ή δαπάνης r που έχει σχηματιστεί σε μια ορισμένη χρονική στιγμή, μέσα σε ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα n με ένα επιτόκιο P . Δηλαδή είναι η διαδικασία που έπεται του ανατοκισμού και προηγείται της κεφαλαιοποίησης.

Μεγάλη σημασία στην κεφαλαιοποίηση έχει αν υπολογίζουμε την αξία του κεφαλαίου στην αρχή ή στο τέλος του χρονικού διαστήματος και αν η πρόσοδος ή η δαπάνη προκύπτει ή καταβάλλεται στην αρχή ή στο τέλος του χρονικού διαστήματος.

Πιο συγκεκριμένα οι μαθηματικού τύποι από τους οποίους υπολογίζεται η κεφαλαιοποίηση είναι (Χριστοδούλου και Στάμου 2001):

A. Οι ετήσιες πρόσοδοι ύψους r προκύπτουν στο τέλος κάθε έτους

α. κεφαλαιακή αξία στην αρχή του χρονικού διαστήματος των n ετών.

$$\Sigma = K_0 = \frac{r(1,0P^n - 1)}{0,0P \cdot 1,0P} \quad (3)$$

β. κεφαλαιακή αξία στο τέλος του χρονικού διαστήματος των n ετών.

$$\Sigma = K_n = \frac{r(1,0P^n - 1)}{0,0P} \quad (4)$$

B. Οι ετήσιες πρόσοδοι ύψους r προκύπτουν στην αρχή κάθε έτους

α. κεφαλαιακή αξία στην αρχή του χρονικού διαστήματος των n ετών.

$$\Sigma = K_0 = \frac{r(1,0P^n - 1)}{0,0P \cdot 1,0P^n} * 1,0P \quad (5)$$

β. κεφαλαιακή αξία στο τέλος του χρονικού διαστήματος των n ετών.

$$\Sigma = K_n = \frac{r(1,0P^n - 1)}{0,0P} * 1,0P \quad (6)$$

όπου:

$r =$ η σταθερή ετήσια πρόσοδος ή δαπάνη

$K_n =$ η κεφαλαιοποίηση στο τέλος του χρονικού διαστήματος των n ετών

$K_0 =$ η κεφαλαιοποίηση στην αρχή του χρονικού διαστήματος των n ετών

$P =$ το επιτόκιο

$n =$ η χρονική περίοδος

Για την καλύτερη κατανόηση των παραπάνω 3 εννοιών βλέπε την πρακτική εφαρμογή με συγκεκριμένα παραδείγματα στις σημειώσεις των ασκήσεων του σχετικού μαθήματος.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ

6.1 Ορισμοί

Απόσβεση είναι η βαθμιαία μείωση της αξίας των πάγιων περιουσιακών στοιχείων λόγω λειτουργικής φθοράς, οικονομικής απαξίωσης (τεχνολογικής παλαίωσης) ή και απλής παρόδου του χρόνου (Χριστοδούλου και Στάμου 2001).

Η απόσβεση μεταφράζεται τελικά σε μια διαδικασία κατανομής του κόστους του πάγιου περιουσιακού στοιχείου σ' όλα τα χρόνια της ωφέλιμης ζωής του. Σαν αριθμός, εκφράζει το ποσό με το οποίο πρέπει να επιβαρύνουμε το κόστος της παραγωγής των προϊόντων, ώστε να μπορούμε αργότερα να αντικαταστήσουμε τα πάγια περιουσιακά στοιχεία που χρησιμοποιήθηκαν και που έχουν φθαρεί και γι' αυτό πρέπει να αντικατασταθούν.

Οικονομική απαξίωση είναι η μείωση της αξίας των πάγιων περιουσιακών στοιχείων, λόγω νεότερων, καλύτερων και περισσότερο αποδοτικών περιουσιακών στοιχείων τα οποία δημιουργούνται με την τεχνολογική πρόοδο.

6.2 Σκοποί των αποσβέσεων

- ü Υπάρχει στους ισολογισμούς της επιχείρησης μια ακριβής απεικόνιση του μεγέθους της περιουσίας της επιχείρησης.
- ü Υπολογίζονται και εμφανίζονται σωστά και ακριβή τα κέρδη ή οι πιθανές ζημιές στο Λογαριασμό Αποτελεσμάτων Χρήσης.

- ü Προσδιορίζονται ακριβέστερα οι συνολικές δαπάνες της επιχείρησης.
- ü Βοηθούν στον καλύτερο προσδιορισμό του κόστους των προϊόντων που έχουν παραχθεί ή που θα παραχθούν.

6.3 Προϋποθέσεις αποσβέσεων

1. Οι αποσβέσεις γίνονται σε πάγια περιουσιακά στοιχεία που ανήκουν στην επιχείρηση, σε περιουσιακά στοιχεία στα οποία η επιχείρηση έχει κυριότητα. Η επιχείρηση δεν είναι δυνατόν να κάνει αποσβέσεις σε ακίνητο που έχει ενοικιάσει.
2. Το στοιχείο που αποσβένεται πρέπει να έχει διάρκεια ζωής μεγαλύτερη από μια λογιστική χρήση (περίοδο).
3. Τα οικόπεδα (γη) δεν είναι δυνατόν να αποσβεστούν επειδή θεωρείται ότι η πιθανή μείωση της αξίας τους δεν προέρχεται από εκμετάλλευση του πάγιου περιουσιακού στοιχείου, αλλά από γεγονότα έξω από την επιχείρηση που συνιστούν κάποιο κίνδυνο, όμως ο κίνδυνος καλύπτεται από το κέρδος. Το ανώτατο ποσοστό συντελεστών απόσβεσης ορίζεται από τον φορολογικό κώδικα (Χριστοδούλου και Στάμου 2001).

6.4 Χρόνος ωφέλιμης ζωής

Ωφέλιμη ζωή πάγιου περιουσιακού στοιχείου είναι η διάρκεια του χρόνου κατά την οποία το περιουσιακό στοιχείο μπορεί να χρησιμοποιηθεί αποτελεσματικά απ' την επιχείρηση.

Ο χρόνος της ωφέλιμης ζωής του πάγιου περιουσιακού στοιχείου επηρεάζεται από:

- ü την ένταση της εκμετάλλευσης,
- ü το βαθμό και τη συστηματικότητα της συντήρησης,
- ü τις συνθήκες της αγοράς,
- ü τις τεχνικές προδιαγραφές,
- ü απ' τους κατασκευαστές του κλπ.

6.5 Υπολειμματική αξία

Υπολειμματική αξία είναι η αξία του πάγιου περιουσιακού στοιχείου στο τέλος της ωφέλιμης ζωής του. Η αξία αυτή μπορεί να είναι μηδέν ή και μεγαλύτερη του μηδενός. Αυτό εξαρτάται απ' τη μέχρι τότε συντήρησή του και την τυχόν χρησιμότητα που θα έχει στο τέλος αυτής της περιόδου, απ' το εάν είναι δυνατόν να χρησιμοποιηθεί για άλλους σκοπούς ή και απλά ως πρώτη ύλη για ένα καινούργιο έργο.

Για να βρούμε την **αξία ενός πάγιου περιουσιακού στοιχείου** που πρέπει να αποσβεσθεί, αφαιρούμε απ' την τιμή κτήσης του την υπολειμματική του αξία.

Για να βρούμε τη **λογιστική αξία ενός πάγιου περιουσιακού στοιχείου** σε μια συγκεκριμένη χρονική στιγμή του χρόνου της ωφέλιμης ζωής του, αφαιρούμε απ' την τιμή κτήσης του την “αποσβεσθείσα” μέχρι τη στιγμή αυτή αξία του.

Η “**αποσβεσθείσα μέχρι μια συγκεκριμένη χρονική στιγμή αξία**” είναι το σύνολο των μέχρι τη στιγμή αυτή υπολογισμένων αποσβέσεων του πάγιου περιουσιακού στοιχείου.

6.6 Υπολογισμός δαπανών αποσβέσεων

Για τον υπολογισμό των ετησίων δαπανών αποσβέσεων (π.χ. μηχανήματος) πρέπει να είναι γνωστά τα παρακάτω βασικά μεγέθη:

- η τιμή προμήθειας (του μηχανήματος) και οι δαπάνες μεταφοράς του ή η αξία κατασκευής του (**A**)
- η διάρκεια ζωής του σε έτη ή συνολικές ώρες λειτουργίας ή η διάρκεια αποσβέσεως (n ή Ω)
- η υπολειμματική του αξία στο τέλος του έτους ο (**$A_n < A$**) και
- ο τρόπος υπολογισμού της απόσβεσης (μέθοδος απόσβεσης)

6.7 ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ

Οι κυριότερες επιπτώσεις που έχουν οι αποσβέσεις για την επιχείρηση, διακρίνονται σε ταμειακές και φορολογικές.

1. Ταμειακές επιπτώσεις:

Από ταμειακή άποψη, η απόσβεση ασκεί δύο επιπτώσεις: α) εμφανίζει την ελάττωση της αξίας του πάγιου περιουσιακού στοιχείου και β) καθορίζει τα αντίστοιχα έξοδα που απαιτούνται για τον επανασχηματισμό περιουσιακών στοιχείων ίσης αξίας.

Έχει γενικά επικρατήσει στις οικονομικές επιστήμες ότι η απόσβεση είναι έξοδο, αποτελεί συνεπώς στοιχείο του κόστους και ενσωματώνεται στο κατά μονάδα κόστος των προϊόντων. Είναι ένα έξοδο που δε συνεπάγεται την πληρωμή μετρητών, αλλά εξοικονομεί μετρητά. Οι αποσβέσεις επηρεάζουν έμμεσα την ταμειακή κατάσταση της επιχείρησης, γιατί με αυτές ελαττώνεται το εισόδημα και στη συνέχεια μειώνονται οι φόροι, επομένως επηρεάζεται και η διάθεση μετρητών, δηλαδή η *ρευστότητα* της επιχείρησης. Γι' αυτό συμφέρει στην επιχείρηση να χρησιμοποιεί μια μέθοδο που θα καταλογίζει μεγαλύτερα ποσά αποσβέσεων τα πρώτα χρόνια της ζωής της επένδυσης και λιγότερα αργότερα, γιατί αυτό θα έχει αντίστροφο αποτέλεσμα στην εκροή των μετρητών. Επαναλαμβάνουμε ότι τα έξοδα των αποσβέσεων δεν απαιτούν την πληρωμή μετρητών, επηρεάζουν όμως σημαντικά την κίνηση των μετρητών, δια μέσου της υποχρέωσης των φόρων.

2. Φορολογικές επιπτώσεις:

Όπως αναφέρθηκε η απόσβεση ενσωματώνεται στο κόστος παραγωγής των προϊόντων της επιχείρησης.

Οι αποσβέσεις αναγνωρίζονται απ' τη φορολογική νομοθεσία και εκπίπτονται απ' το φορολογητέο εισόδημα, εφόσον τα αποσβεστέα στοιχεία ανήκουν στην επιχείρηση και έχουν υποστεί οποιαδήποτε μορφής φθορά.

Στην Ελλάδα λαμβάνεται υπόψη η τιμή κτήσης του πάγιου περιουσιακού στοιχείου προσαυξημένη με τις ειδικές δαπάνες μέχρι το χρόνο

χρησιμοποίησης του πάγιου περιουσιακού στοιχείου. Προστίθενται δηλαδή στην τιμή κτήσης τυχόν δαπάνες που πραγματοποιήθηκαν για την εγκατάσταση και βελτίωση, αλλά όχι για συντήρηση ή επισκευή του αποσβεστέου στοιχείου.

Η φορολογική νομοθεσία καθορίζει επίσης τους ανώτατους συντελεστές απόσβεσης σε ποσοστά σε ετήσια βάση, ανάλογα με την κατηγορία στην οποία ανήκει το πάγιο περιουσιακό στοιχείο (έπιπλα, μηχανήματα, ξενοδοχεία, εργοστάσια, κτίρια κλπ.) χωρίς όμως να καθορίζει ποιος θα είναι ο τρόπος υπολογισμού των αποσβέσεων (ποια δηλ. μέθοδος θα ακολουθείται).

Αν το πάγιο περιουσιακό στοιχείο αποκτήθηκε πρόσφατα και δεν έχει συμπληρώσει ακόμα ένα χρόνο λειτουργίας, οι αποσβέσεις θα υπολογιστούν βάσει των μηνών λειτουργίας του.

ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑ

Στην ξυλοβιομηχανία Α έγινε εγκατάσταση ενός μηχανήματος, το μήνα Μάιο, ύψους 10.000 €. Ο ετήσιος συντελεστής απόσβεσης είναι 10%. Ποιο είναι το ύψος της απόσβεσης για το υπόλοιπο του έτους;

Λύση

Η απόσβεση θα γίνει για 8 μήνες (1/5 - 31/12).

$$0,10 : 12 = 0,0083$$

Δηλαδή ο μηνιαίος συντελεστής απόσβεσης είναι 0,0083.

Για τους οκτώ μήνες: $0,0083 \times 8 = 0,0664$ ή 6,64%

Η απόσβεση λοιπόν για την υπόψη περίοδο θα είναι:

$$10.000 \times 6,64\% = 664 \text{ €}.$$

6.8 Μέθοδοι απόσβεσης

1. Μέθοδος της σταθερής απόσβεσης.
2. Μέθοδος της αύξουσας απόσβεσης ή του προοδευτικά αυξανόμενου συντελεστή απόσβεσης:

- α. Αύξουσα απόσβεση με εφαρμογή συντελεστή κατά “αύξουσα αριθμητική πρόοδο”.
- β. Αύξουσα απόσβεση με εφαρμογή αυξανόμενο συντελεστή, με βάση το μερισμό της αποσβεστέας αξίας σε μέρη ανάλογα του χρόνου απόσβεσης.

3. Μέθοδος της φθίνουσας απόσβεσης ή μέθοδος του προοδευτικά ελαττούμενου συντελεστή απόσβεσης:

- α. Φθίνουσα απόσβεση με εφαρμογή συντελεστή κατά “φθίνουσα αριθμητική πρόοδο”.
- β. Φθίνουσα απόσβεση με εφαρμογή φθίνοντα συντελεστή, με βάση το μερισμό της αποσβεστέας αξίας σε μέρη ανάλογα του χρόνου απόσβεσης.

4. Μέθοδος της φθίνουσας απόσβεσης: Χρησιμοποίηση σταθερού συντελεστή P, όπου:

$$P = 100 \cdot \left(1 - \eta \sqrt{\frac{A_n}{A}}\right)$$

5. Μέθοδος του ενιαίου συντελεστή απόσβεσης (π.χ. 10%) επί της αναπόσβεστης αξίας.

6. Μέθοδος επιβάρυνσης κατά ώρες εργασίας, δηλαδή

$$\text{Απόσβεση ανά ώρα εργασίας} = \frac{\text{Αρχική αξία της επένδυσης} - \text{Υπολειμματική αξία}}{\text{Ώρες εργασίας στον ωφέλιμο χρόνο ζωής}}$$

7. Μέθοδος παραγωγής, δηλαδή

$$\text{Απόσβεση κατά μονάδα παραγωγής} = \frac{\text{Αρχική αξία της επένδυσης} - \text{Υπολειμματική αξία}}{\text{Συνολικές μονάδες προϊόντος}}$$

8. Μέθοδος της διπλάσιας μείωσης της αναπόσβεστης λογιστικής αξίας.

6.8.1 Μέθοδος της σταθερής απόσβεσης

Στη μέθοδο αυτή το εκάστοτε ποσό απόσβεσης παραμένει σταθερό για κάθε διαχειριστική χρήση. Όμοια ο συντελεστής απόσβεσης παραμένει σταθερός, υπολογίζεται δε επί της τιμής απόκτησης (αγοράς) αφού αφαιρεθεί η υπολειμματική αξία του θεωρούμενου περιουσιακού στοιχείου.

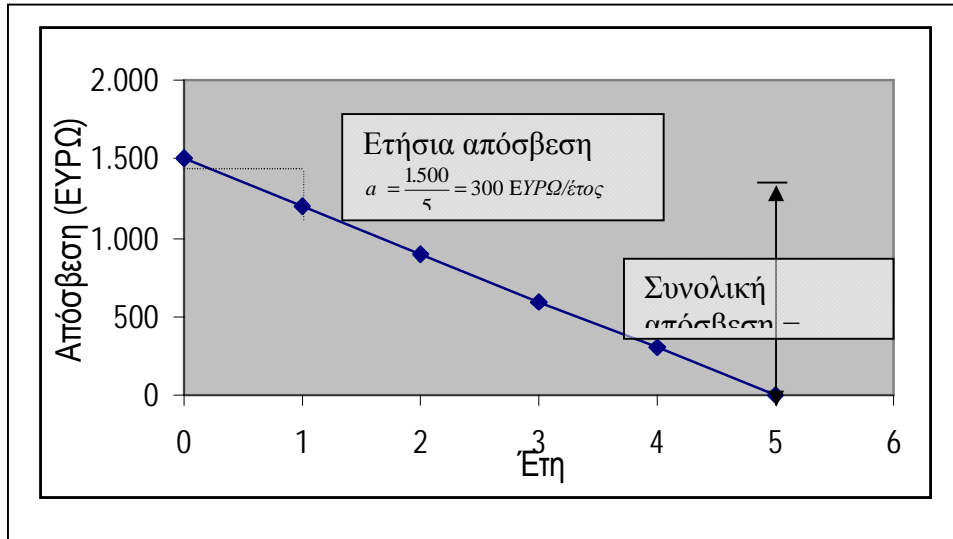
Η μέθοδος αυτή χρησιμοποιείται για στοιχεία που υπόκεινται σε χρονική φθορά, αχρηστευόμενων ολοσχερώς μετά από πάροδο ορισμένου χρόνου (προνόμια ευρεσιτεχνίας, άδειες εκμετάλλευσης κλπ) και τα οποία κατά τη διάρκεια της ζωής τους δεν έχουν ανάγκη δαπάνης για συντήρηση και επισκευές.

Ο μαθηματικός τύπος για την εύρεση της ετήσιας απόσβεσης είναι:

$$a = \frac{A}{n}$$

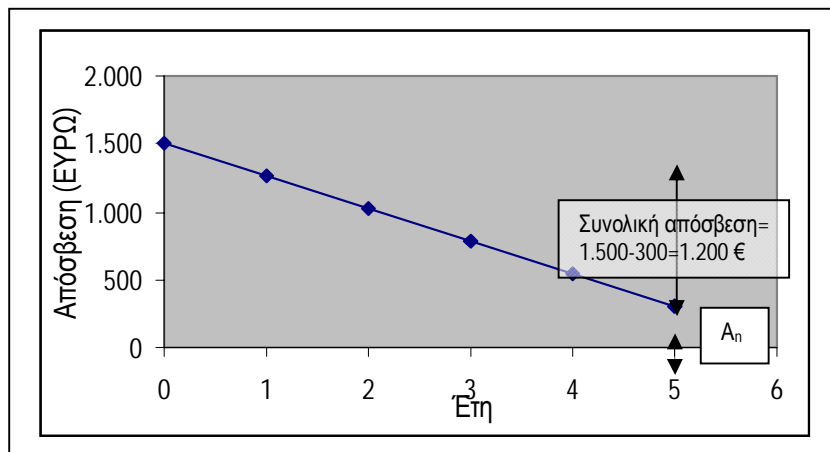
όπου: α = η ετήσια απόσβεση, A = η αποσβεστέα αξία (τιμή αγοράς - υπολειμματική αξία) και n = η διάρκεια απόσβεσης (αριθμός ετών)

1η περίπτωση: όταν $A_n = 0$ (Σχ. 21), Τότε $a = \frac{A}{n}$



Σχήμα 21. Σταθερή απόσβεση όταν $A_n = 0$

2η περίπτωση: όταν $A_n \neq 0$ (Σχ 22), τότε $a_2 = \frac{A - A_n}{n} = \frac{1.500 - 300}{5} = 240 \text{ €}$



Σχήμα 22. Σταθερή απόσβεση όταν $A_n \neq 0$

6.8.2 Μέθοδος της αύξουσας απόσβεσης

Στη μέθοδο αυτή το ποσό της απόσβεσης βαίνει συνεχώς αυξανόμενο για κάθε διαχειριστική χρήση. Γι' αυτό χρησιμοποιείται αυξανόμενος συντελεστής απόσβεσης, π.χ. συντελεστής 5% στην πρώτη διαχειριστική χρήση, 6% στη δεύτερη, κ.ο.κ.

Υπάρχουν διάφοροι τρόποι προσδιορισμού του αυξανόμενου κάθε φορά συντελεστή. Αυτοί που χρησιμοποιούνται περισσότερο είναι ο πιο πάνω κατά αυξανόμενη αριθμητική πρόοδο και αυτός που προκύπτει μετά από μερισμό της αποσβεστέας αξίας σε μέρη ανάλογα της προβλεπόμενης διάρκειας ζωής του θεωρουμένου στοιχείου.

6.8.3 Μέθοδος της φθίνουσας απόσβεσης

Στη φθίνουσα μέθοδο το πόσο της απόσβεσης για κάθε διαχειριστική κλάση συνέχεια ελαττώνεται. Δηλ. η φθίνουσα μέθοδος είναι αντίθετη της αύξουσας.

Η φθίνουσα μέθοδος εφαρμόζεται με 2 τρόπους:

1. α. Εφαρμόζεται συνέχεια φθίνων συντελεστής επί της αποσβεστέας αξίας (π.χ. 10%, 9%, κ.ο.κ) ή συντελεστής που προκύπτει με μερισμό της αποσβεστέας αξίας σε μέρη ανάλογα της προβλεπόμενης διάρκειας ζωής του θεωρούμενου στοιχείου.
2. β. Εφαρμόζεται σταθερός συντελεστής για όλη τη διάρκεια απόσβεσης ο οποίος όμως δεν υπολογίζεται στην προσδιορισθείσα τιμή κόστους αλλά στο εκάστοτε υπόλοιπο που προκύπτει με την αφαίρεση από την τιμή κόστους του θεωρούμενου στοιχείου, των αποσβέσεων των προηγούμενων χρήσεων.

Η φθίνουσα μέθοδος χρησιμοποιείται γενικότερα:

- Στις περιπτώσεις κατά τις οποίες τα θεωρούμενα στοιχεία έχουν αυξημένη αποδοτικότητα κατά τα πρώτα χρόνια και μειωμένη κατά τα τελευταία.

- Όταν τα έξοδα συντήρησης και βελτίωσης αυξάνουν με την πάροδο του χρόνου και συνεπώς η απόδοση του στοιχείου βαίνει συνεχώς μειούμενη
- Όταν η φθορά του θεωρούμενου στοιχείου είναι μεγαλύτερη στα πρώτα έτη.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

7.1 Κατηγορίες ή είδη δαπανών

Δαπάνες κατά είδος (συντελεστή παραγωγής)

Δαπάνες κατά θέση κόστους (ανάλογα με την οργανωτική διάρθρωση – τμήματα της επιχείρησης)

Δαπάνες κατά φορέα κόστους (πχ τα διάφορα προϊόντα της παραγωγής)

Περιοδικές δαπάνες (ανάλογα σε ποια χρονική περίοδο αναφέρονται)

Δαπάνες ανά μονάδα προϊόντος (οι μονάδες παραγωγής)

Σταθερές - μεταβλητές (η συμπεριφορά των δαπανών στην αυξομείωση του όγκου της παραγωγής)

Άμεσες - έμμεσες της θέσης ή του φορέα (η δυνατότητα άμεσου ή έμμεσου επιμερισμού τους σε θέση ή φορέα κόστους)

Προϋπολογιστικές - πραγματικές - πρότυπες ή κανονικές (ανάλογα με το σκοπό θεώρησης)

7.2 Δαπάνες εργασίας

Αυτές αφορούν το απασχολούμενο προσωπικό και ανάλογα με το αν αποτελούν αμοιβές της εργασίας του επιχειρηματία, του υπαλληλικού και εργατοτεχνικού προσωπικού ή δαπάνες για βελτίωση των συνθηκών ζωής αυτού, διακρίνονται πιο πέρα σε:

- Û δαπάνες υπαλληλικού προσωπικού
- Û δαπάνες εργατοτεχνικού προσωπικού-κοινωνικές παροχές
- Û αμοιβή εργασίας του επιχειρηματία

Οι δαπάνες εργασίας καλύπτουν σε πολλές περιπτώσεις το μεγαλύτερο μέρος των συνολικών δαπανών της επιχείρησης. Στις δαπάνες αυτές το μεγαλύτερο ποσοστό αφορά τις αμοιβές του υπαλληλικού και εργατοτεχνικού προσωπικού. Το ύψος των κοινωνικών παροχών είναι κατά κανόνα νομοθετικά καθορισμένο.

Σε μια μικρή - οικογενειακή επιχείρηση πρέπει σε μία κοστολόγηση της παραγωγής της να υπολογίσει και την αμοιβή της εργασίας του ή και των μελών της οικογένειάς του. Πρόκειται εδώ βέβαια για υπολογιστικές δαπάνες, ο υπολογισμός των οποίων όμως δικαιολογείται πλήρως, αφού λαβαίνει χώρα ανάλωση εργασίας. Το ύψος των δαπανών αυτών είναι ανάλογο του είδους της εργασίας την οποία προσφέρει ο επιχειρηματίας. Σε περίπτωση που απασχολείται στην παραγωγή των προϊόντων ο υπολογισμός των δαπανών εργασίας του μπορεί να στηριχθεί στο ύψος των επισήμων αμοιβών των εργατών. Σε περίπτωση απασχόλησης του σε δραστηριότητες οργανωτικές ή σχεδιασμού ο υπολογισμός των δαπανών θα στηριχθεί στους μισθούς του αντίστοιχου με την απασχόληση υπαλληλικού προσωπικού (Στάμου 1985).

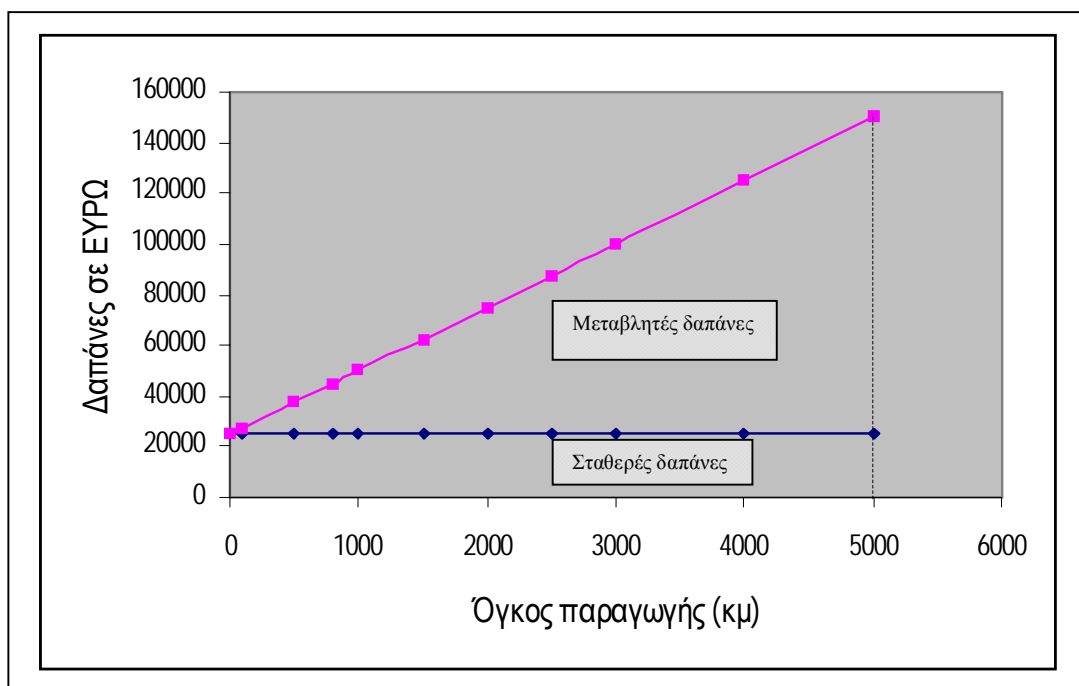
7.3 Σταθερές και μεταβλητές δαπάνες

Μεταβλητές ονομάζονται κυρίως οι δαπάνες εκείνες, το ύψος των οποίων επηρεάζεται από τον όγκο της παραγωγής ή τον όγκο του προγράμματος παραγωγής. Π.χ. όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμός των παραγόμενων προϊόντων τόσο περισσότερες είναι οι δαπάνες εργασίας.

Σταθερές ονομάζονται οι δαπάνες οι οποίες είναι ανεξάρτητες του όγκου παραγωγής ή του προγράμματος παραγωγής και επομένως δεν μεταβάλλονται όταν μεταβληθεί αυτός. Εδώ π.χ. ανήκουν οι δαπάνες αποσβέσεων, οι μισθοί του υπαλληλικού προσωπικού, οι δαπάνες συντηρήσεως των υπάρχοντων κτιρίων. Οι σταθερές δαπάνες παραμένουν αμετάβλητες ή ελάχιστα μεταβάλλονται, σε περίπτωση που η οικονομική κατάσταση της εκμεταλλεύσεως χειροτερεύει. Στην περίπτωση αυτή είναι δυνατή μία μείωση, όταν η χειροτέρευση διαρκεί επί πολύ χρόνο. Για τον λόγο αυτό είναι σκόπιμη ή όσο το δυνατόν μεγαλύτερη και καλύτερη χρησιμοποίηση τόσο της οργανώσεως όσο και των εγκαταστάσεων της

εκμεταλλεύσεως, αφού τόσο η πρώτη όσο και οι δεύτερες δημιουργούν σταθερές δαπάνες. Η τέτοια χρησιμοποίηση ή αξιοποίηση αυτών βρίσκει την δικαιολόγησή της στον “νόμο της μείωσης του κόστους συναρτήσει του όγκου της παραγωγής”.

Στο σχήμα 23 παρουσιάζεται η καμπύλη δαπανών (γνωστή και ως τύπου β) στην οποία παρουσιάζονται γραφικά οι σταθερές, οι μεταβλητές, καθώς και οι συνολικές δαπάνες μιας επιχείρησης παραγωγής πριστής ξυλείας.



Σχήμα 23 Σταθερές και μεταβλητές δαπάνες

Πίνακας 9. Υπολογισμός του κόστους παραγωγής από τις σταθερές και μεταβλητές δαπάνες

ΠΑΡΑΓΟΜΕΝΗ ΠΟΣΟΤΗΤΑ ΣΕ ΚΜ	ΣΤΑΘΕΡΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	ΜΕΤΑΒΛΗΤΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ	ΣΥΝΟΛΟ ΔΑΠΑΝΩΝ	ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ (€ / ΚΜ)
1	2	3	4 = (2) + (3)	5 = (4) : (1)
100	25.000	2.500	27.500	275
500	25.000	12.500	37.500	75
800	25.000	20.000	45.000	56
1000	25.000	25.000	50.000	50
1500	25.000	37.500	62.500	42
2000	25.000	50.000	75.000	37
2500	25.000	62.500	87.500	35
3000	25.000	75.000	100.000	33
4000	25.000	100.000	125.000	31
5000	25.000	125.000	150.000	30

Στη στήλη 5 του πίνακα 9 υπολογίζεται και το **συνολικό κόστος παραγωγής** το οποίο είναι το πηλίκο των συνολικών δαπανών δια του όγκου παραγωγής (στήλη 4 δια στήλη 1). Αντίστοιχα το **σταθερό κόστος παραγωγής** είναι το πηλίκο των σταθερών δαπανών δια του όγκου παραγωγής (στήλη 2 δια στήλη 1), ενώ το **μεταβλητό κόστος παραγωγής** είναι το πηλίκο των μεταβλητών δαπανών δια του όγκου παραγωγής (στήλη 3 δια στήλη 1).

Επομένως θα μπορούσαμε να δώσουμε τον ορισμό των **καμπυλών δαπανών** ως οι γραφικές παραστάσεις σε ορθογώνιο σύστημα συντεταγμένων, που εκφράζουν πώς μεταβάλλονται οι δαπάνες συναρτήσει του όγκου παραγωγής. Οι καμπύλες δηλ. δαπανών είναι η γραφική απεικόνιση των “συναρτήσεων δαπανών”.

Οι αντίστοιχες γραφικές παραστάσεις που δίνουν το κόστος παραγωγής συναρτήσει του όγκου παραγωγής ονομάζονται «**καμπύλες**

κόστους» και αποτελούν τη γραφική απεικόνιση των “συναρτήσεων κόστους”.

7.4 Δαπάνες τόκων

Οι δαπάνες τόκων προκύπτουν από το γεγονός, ότι για τη λειτουργία της επιχείρησης δεσμεύονται σ' αυτή χρηματικά κεφάλαια. Εάν ο επιχειρηματίας δεν τοποθετούσε τα κεφάλαια αυτά στη επιχείρηση θα μπορούσε να τα έχει τοποθετήσει σε κάποια άλλη επιχείρηση από την οποία θα εισέπραττε ορισμένα χρήματα κάθε χρόνο (π.χ. τόκους από τράπεζα). Με την απόφασή του, να δεσμεύσει το κεφάλαιό του στη επιχείρηση, έχει παραιτηθεί ουσιαστικά από τους τόκους π.χ. της τράπεζας. Η παραίτηση αυτή ισοδυναμεί με απώλεια χρημάτων για τον επιχειρηματία, το ύψος της οποίας μπορεί ο επιχειρηματίας να το υπολογίσει (ή να το αναπληρώσει) με τη μορφή των τόκων του δεσμευόμενου κεφαλαίου. Οι δαπάνες τόκων είναι επομένως (υπο) λογιστικές δαπάνες.

Οι ετήσιες δαπάνες τόκων (T), για πάγιο υλικό απεριόριστης διάρκειας ζωής, όπως είναι πχ το οικόπεδο πάνω στο οποίο είναι εγκατεστημένη η επιχείρηση, υπολογίζονται σαν γινόμενο της αξίας A και του επιτοκίου P , δηλ.

$$T = A \frac{P}{100} = A \cdot 0,0P$$

Αντίθετα, για πάγιο υλικό περιορισμένης διάρκειας ζωής (μηχανήματα, έπιπλα κλπ), οι δαπάνες τόκων υπολογίζονται σαν γινόμενο της μέσης αξίας ($A/2$) του υλικού κατά τη διάρκεια της ζωής του και του επιτοκίου P .

$$T = \frac{A}{2} \frac{P}{100} = 0,5A \cdot 0,0P$$

7.5 Δαπάνες απασχόλησης μηχανημάτων

Οι δαπάνες, που προκαλούν τα μηχανήματα κατά την απασχόλησή τους στην παραγωγική διαδικασία της παραγωγής ξύλου και επίπλου, αυξάνουν συνεχώς τα τελευταία χρόνια. Τούτο είναι αποτέλεσμα της συνεχούς αύξησης των δαπανών χειρισμού των μηχανημάτων (δαπάνες εργασίας) και της αύξησης των τιμών μονάδος για καύσιμα, λιπαντικά, ανταλλακτικά (δαπάνες υλικών). Για την ελληνική βιομηχανία ξύλου και επίπλου, που τα περισσότερα μηχανήματα και οχήματα που χρησιμοποιεί είναι εισαγόμενα και όχι εγχώριας παραγωγής, οι δαπάνες μηχανημάτων είναι ακόμα μεγαλύτερες.

Η αρχικά έντονη αύξηση των δαπανών εργασίας γενικά, λόγω της αύξησης του κόστους εργασίας, οδήγησε στην ανάπτυξη μιας τάσης για όλο και περισσότερη εκμηχάνιση των εργασιών. Η αύξηση όμως παράλληλα της τιμής αγοράς των μηχανημάτων σε συνδυασμό και με την αύξηση του κόστους ενέργειας οδηγούν σε ένα συγκεκριασμό: την ορθολογική δηλαδή εκμηχάνιση των εργασιών μέχρι του σημείου:

- α) που δεν δημιουργούνται κοινωνικά προβλήματα ανεργίας
- β) δεν υφίσταται ζημίες στο περιβάλλον και
- γ) βελτιώνεται η αποδοτικότητα και η ποιότητα ζωής των εργαζομένων στην επιχείρηση

Επικρατεί η άποψη, και έτσι είναι κατά κανόνα, ότι τα μεγαλύτερης δυναμικότητας μηχανήματα παρουσιάζουν σε απόλυτους αριθμούς μεγάλες δαπάνες ανά ώρα λειτουργίας τους. Νεκροί χρόνοι και πλημμελής σχεδιασμός στην απασχόλησή τους κατά τη διάρκεια του έτους, αλλά και καθ' όλη τη διάρκεια ζωής τους, έχουν αρνητικές συνέπειες στο καθαρό ετήσιο οικονομικό αποτέλεσμα της επιχείρησης. Η μεγάλη δυναμικότητα παραγωγής από την άλλη πλευρά μπορεί να οδηγήσει σε χαμηλό μέσο κόστος ανά μονάδα παραγωγής των μηχανημάτων αυτών. Έτσι η σκοπιμότητα της προμήθειας ή της χρησιμοποίησεως μεγάλων μηχανημάτων πέρα από την ικανοποίηση των προηγούμενων προϋποθέσεων α μέχρι γ, πρέπει να κρίνεται ύστερα από τη γνώση και:

- δ) της δυναμικότητας παραγωγής &

ε) των δαπανών λειτουργίας τους

Αν εξαιρέσει κανείς την πλήρη αυτοματοποίηση της εργασίας, σε όλες τις άλλες περιπτώσεις εκμηχάνισης, οι εργασίες εκτελούνται με συνδυασμό ανθρώπων και μηχανημάτων. Επομένως αναλύεται χρόνος ανθρώπινης εργασίας και χρόνος μηχανημάτων. Από τις “χρονικές μελέτες” (ή “χρονικές σπουδές”), για κάθε μηχάνημα υπολογίζονται αντίστοιχα οι δαπάνες ανθρώπινης εργασίας και οι δαπάνες χρησιμοποίησής του. Έτσι μόνο μπορεί να φθάσει κανείς στην κρίση για την οικονομικότητα η μη της χρησιμοποίησής ενός μηχανήματος και πιο πέρα στην απόφαση για την προμήθειά του ή όχι.

Προκειμένου για τον χρόνο απασχόλησης ενός μηχανήματος διακρίνουμε τον:

- **Παραγωγικό** χρόνο απασχόλησης μηχανήματος είναι αυτός κατά τον οποίο το μηχάνημα βρίσκεται σε σκόπιμη λειτουργία στον τόπο παραγωγής.
- **Μη παραγωγικό** είναι όλος ο υπόλοιπος χρόνος.

Προκειμένου για τον υπολογισμό των δαπανών μηχανημάτων, μεταξύ των δύο πιο πάνω κατηγοριών χρόνου, ως βάση τίθεται ο παραγωγικός χρόνος εκφραζόμενος σε ώρες λειτουργίας. Οι δαπάνες εκφράζονται αντίστοιχα ανά ώρα λειτουργίας (“κόστος ανά ώρα λειτουργίας μηχανήματος”).

Ο τρόπος υπολογισμού του κόστους ανά ώρα λειτουργίας ενός μηχανήματος σε μια επιχείρηση ξύλου ή επίπλου δίνεται παρακάτω τόσο ως μεθοδολογία, αλλά και ως εφαρμογή (Στάμου 1985, Χριστοδούλου και Στάμου 2001).

1. Υπολογισμός του κόστους ανά ώρα λειτουργίας ενός μηχανήματος

A. Στοιχεία που απαιτούνται για τον υπολογισμό

- | | |
|---|-----------------|
| 1. Αξία ή τιμή αγοράς του μηχ/τος | A , σε € |
| 2. Συνολική διάρκεια ζωής του μηχ/τος
ώρες | Ω , σε |

3. Χρόνος χρησιμοποίησης ή παλαίωσης του μηχ/τος	N , σε έτη
4. Ετήσια λειτουργία του μηχ/τος ώρες	ω , σε
5. Ετήσιες δαπάνες για επισκευές του μηχ/τος απόσβεσης	τ , % της
6. Ασφάλιστρα ανά έτος	σ , σε €.
7. Φόροι (π.χ. κυκλοφορίας) ανά έτος	φ , σε €.
8. Κατανάλωση καυσίμων ανά ώρα λειτουργίας λίτρα	κ , σε
9. Κατανάλωση λιπαντικών ανά ώρα λειτουργίας καυσ.	ρ_κ , % αξίας
10. Τιμή καυσίμων	τ_κ , σε €/λίτρο
11. Αποζημίωση ανά ώρα εργασίας του χειριστή	Χ_ω , σε €.
12. Κοινωνικές παροχές ανά ώρα εργασίας του χειριστή	Κ_ρ , σε €.
13. Ενδεχόμενα, ενοίκιο γκαράζ, ανά έτος	γ , σε €.
14.Επιτόκιο	ρ , %
15.Συντήρηση ανά ώρα λειτουργίας, σε ποσοστό της επιβάρυνσης ανά ώρα μισθών και κοινωνικών παροχών του χειριστή	ρ_σ

B. Σχήμα υπολογισμού του κόστους λειτουργίας ανά ώρα, Δ

I. Δαπάνες ανεξάρτητες της λειτουργίας, Δ_I

α. ετήσιοι τόκοι κεφαλαίου	=	$\frac{A}{2} \frac{P}{100} = 0,5A \cdot 0,0P$	€.
β. ετήσιο ασφάλιστρο	=	σ	``
γ. ετήσιοι φόροι	=	φ	``
δ. ετήσιο ενοίκιο γκαράζ	=	γ	``

$$\Delta_I = \{(\alpha) + (\beta) + (\gamma) + (\delta)\} : \omega$$

II. Δαπάνες περιορισμένα μεταβλητές, Δ_{II}

1η περίπτωση: $\omega > \frac{\Omega}{N}$

$$\alpha) \text{ απόσβεση} = \frac{A}{\Omega} (\text{€}) \text{ και } \beta) \text{ επισκευές} = \frac{A}{\Omega} * \tau (\text{€})$$

$$\text{2η περίπτωση: } \omega < \frac{\Omega}{N}$$

$$\alpha) \text{ απόσβεση} = \frac{\frac{A}{N}}{\omega} = \frac{A}{N\omega} (\text{€}) \text{ και } \beta) \text{ επισκευές} = \frac{A}{N\omega} \cdot t (\text{€})$$

$$\Delta_{II} = (\alpha) + (\beta)$$

III. Πλήρως μεταβλητές δαπάνες Δ_{III}

$$\alpha. \text{ Καύσιμα} = \kappa \cdot \tau_{\kappa} \quad \text{€.}$$

$$\beta. \text{ Λιπαντικά} = \rho_{\kappa}(\kappa \cdot \tau_{\kappa}) \quad \text{€.}$$

$$\gamma. \text{ Συντήρηση} = \rho_{\sigma}(\Delta_{IV}) \quad \text{€.}$$

$$\Delta_{III} = (\alpha) + (\beta) + (\gamma)$$

IV. Μισθοί και κοινωνικές παροχές χειριστή Δ_{IV}

$$\alpha. \text{ Μισθός χειριστή ανά ώρα εργασίας,} \quad X_{\omega} \text{ €.}$$

$$\beta. \text{ Κοινωνικές παροχές χειριστή ανά ώρα εργασίας, } K_{\rho} \cdot \quad X_{\omega} \text{ €.}$$

$$\Delta_{IV} = (\alpha) + (\beta)$$

V. Κόστος ανά ώρα λειτουργίας, Δ

$$\Delta = \Delta_I + \Delta_{II} + \Delta_{III} + \Delta_{IV}$$

7.6 Κοστολόγηση παραγωγής

Στο προηγούμενο κεφάλαιο αποκτήθηκε μια πρώτη εμπειρία υπολογισμού του κόστους της λειτουργίας ενός μηχανήματος και αποτελεί εισαγωγή για την κοστολόγηση των παραγόμενων προϊόντων μιας επιχείρησης ξύλου ή επίπλου.

Γενικά είναι αποδεκτό ότι η γνώση του ακριβούς υπολογισμού του κόστους της λειτουργίας μιας επιχείρησης αποτελεί μια από τις σπουδαιότερες υποχρεώσεις της, καθώς είναι αυτή που θα δείχνει την πραγματική οικονομική εικόνα και γενικά τη θέση αυτής στην αγορά. Μπορεί δηλαδή να έχουμε σχεδιάσει ένα πολύ καλό και πρωτοποριακό προϊόν, να έχουμε επενδύσει στην αγορά σύγχρονων μηχανημάτων, να χρησιμοποιούμε πολύ καλή ποιότητα πρώτης ύλης και να διαφημίζουμε το προϊόν μας, αλλά αν δεν ξέρουμε πως το κόστος όλων των παραπάνω δαπανών κατανέμεται στο κόστος της παραγωγής των διαφόρων προϊόντων μας δεν θα μπορούμε να προσδιορίσουμε σωστά την τιμή πώλησης αυτών, ούτε να γνωρίζουμε την κατανομή αυτών στις διάφορες «θέσεις κόστους». Έτσι η κοστολόγηση αποτελεί ένα σημαντικό εργαλείο διεύθυνσης και ελέγχου της επιχείρησης. Άλλωστε υπάρχουν πολλά παραδείγματα επιχειρήσεων, που υπήρξαν κάποτε οικονομικά υγιείς, και παραλήψεις στον τομέα της κοστολόγησης τις οδήγησαν σε πτώχευση.

Βέβαια, στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις παραγωγής ξύλινων προϊόντων ή επίπλων, η πράξη έδειξε ότι δεν γίνεται σωστή κοστολόγηση από τους επιχειρηματίες, οι οποίοι στις περισσότερες περιπτώσεις είναι και ιδιοκτήτες και κατασκευαστές και πωλητές και προμηθευτές. Οι κυριότεροι λόγοι είναι:

- Η έλλειψη εκπαίδευσης, αλλά και της άγνοιας της σημασίας της κοστολόγησης
- Ο υπολογισμός γίνεται κατ' εκτίμηση με βάση την εμπειρία
- Η δουλειά του γραφείου δεν «θεωρείται παραγωγική»

Πρωταρχική εργασία για την κοστολόγηση είναι να ταξινομηθούν και να υπολογιστούν οι άμεσες και οι έμμεσες δαπάνες που προκαλούνται από την παραγωγή ενός προϊόντος και με βάση αυτές, στη συνέχεια, να καθοριστεί η τιμή πώλησης αυτού.

Στη συνέχεια η κοστολόγηση θα συνεισφέρει και:

- Στη συγκέντρωση και επεξεργασία πληροφοριών κατάλληλων για τη λήψη αποφάσεων από τη διεύθυνση της επιχείρησης
- Στον υπολογισμό πρότυπων μεγεθών που θα αποτελούν οδηγούς, τόσο για τους συνεργάτες που απασχολούνται σε επιτελικές, όσο και σε συνεργάτες που απασχολούνται σε εκτελεστικές εργασίες (Στάμου 1985).

Για να γίνει δυνατή η μελέτη και ο έλεγχος όλων των δαπανών μιας επιχείρησης ξύλου ή επίπλου θα πρέπει να αναλυθούν ποιες εργασίες, ποια υλικά και ποιες δραστηριότητες τις προκάλεσαν και ποια προϊόντα παρήχθησαν και σε ποιες ποσότητες. Οι επιμέρους τομείς εργασίας ονομάζονται «**θέσεις κόστους**», ενώ τα παραγόμενα προϊόντα ονομάζονται «**φορείς κόστους**».

Για τον υπολογισμό της κοστολόγησης των θέσεων κόστους των επιχειρήσεων ξύλου ή επίπλου γίνεται συνήθως διαχωρισμός στις παρακάτω:

- Γενικές (πχ αγορά οικοπέδου και κατασκευή κτιριακών εγκαταστάσεων επιχείρησης κλπ)
- Κύριες θέσεις παραγωγής (προμήθεια και εφοδιασμός πρώτων υλών, εργασία μηχανών, χειρονακτική εργασία, επεξεργασία επιφάνειας κλπ)
- Βοηθητικές θέσεις παραγωγής (προπαρασκευή εργασίας, μηχανουργείο επιχείρησης)
- Θέσεις διοίκησης (διεύθυνση-στελέχη της επιχείρησης, οικονομική υπηρεσία, λογιστήριο κλπ)
- Θέσεις διάθεσης της παραγωγής (διανομή, αποθήκευση, marketing, έρευνας κλπ)

Ο υπολογισμός των δαπανών κατά θέση κόστους **ονομάζεται κοστολόγηση κατά θέση**.

Αντίστοιχα **κοστολόγηση κατά φορέα** είναι ο υπολογισμός των δαπανών κατά φορέα κόστους που μπορεί σε μια επιπλοβιομηχανία να είναι οι διαφορετικοί τύποι καρεκλών, τραπεζιών, ντουλαπιών κλπ και ο κάθε τύπος καρέκλας πχ να αποτελεί ένα ξεχωριστό προϊόν.

7.6.1 Είδη κοστολόγησης

Συνήθως οι δαπάνες προκύπτουν κατά τη διάρκεια μιας συγκεκριμένης χρονικής περιόδου. Αν η κοστολόγηση γίνεται πριν την κατασκευή του προϊόντος λέγεται **προκοστολόγηση ή κοστολόγηση προσφοράς**. Απαραίτητη βέβαια προϋπόθεση για τη διεξαγωγή αυτή είναι η ύπαρξη ενός ακριβούς σχεδίου και μιας λεπτομερούς περιγραφής της απόδοσης. Χρησιμοποιούνται συνήθως χρόνοι εργασίας από προηγούμενες επανακοστολογήσεις. Κάθε προκοστολόγηση πρέπει να γίνεται με προσοχή και ακρίβεια, καθώς οι υπολογισμοί «στο περίπου» μπορεί να επιφέρουν στην επιχείρηση μεγάλες ζημιές.

Στην **ανακοστολόγηση** γίνεται έλεγχος κατά τη διάρκεια της κατασκευής του προϊόντος, οι δημιουργούμενες δαπάνες σε υλικά, εργασία και χρόνο συμφωνούν με αυτές που προϋπολογίστηκαν. Σε περίπτωση που υπάρχει απόκλιση μπορεί να πάρει κανείς μέτρα σε περιορισμένο όμως βαθμό.

Αν η χρονική περίοδος κατά τη στιγμή που γίνεται η κοστολόγηση αποτελεί παρελθόν, δηλαδή γίνεται μετά την ολοκλήρωση της παραγγελίας τότε έχουμε την **επανακοστολόγηση ή απολογιστική κοστολόγηση**. Η επανακοστολόγηση προσφέρει τις ακριβέστερες τιμές για έναν επερχόμενο υπολογισμό τιμής.

7.6.2 Μέθοδοι κοστολόγησης

Στην κοστολόγηση κατά φορέα διακρίνουμε την πλήρη κοστολόγηση (απλή διαιρετική και σταθμική διαιρετική κοστολόγηση) και μερική κοστολόγηση (οριακή).

Η **απλή διαιρετική κοστολόγηση** εφαρμόζεται σε μαζική παραγωγή ή παραγωγή σε σειρά. Στην περίπτωση αυτή κατά τη διάρκεια μιας συγκεκριμένης περιόδου διαιρείται το σύνολο των δαπανών δια της ποσότητας των προϊόντων που προέκυψαν. Είναι προφανές ότι σε μια επιχείρηση που παράγει ένα μόνο προϊόν (ένας συγκεκριμένος τύπος

τραπεζιού, δηλαδή (ένας φορέας κόστους) δεν υπάρχει κανένα πρόβλημα. Συνήθως όμως ακόμη και μια επιπλοβιομηχανία που έχει εξειδικευτεί στην παραγωγή τραπεζιών αποκλείεται να παράγει μόνο ένα τύπο τραπεζιού συγκεκριμένων διαστάσεων και τίποτε άλλο. Για το λόγο αυτό σπάνια μπορεί να εφαρμοστεί η μέθοδος αυτή.

Παράδειγμα

Ένας επιπλοποιός κατασκευάζει 1.000 τεμάχια καρεκλών το χρόνο και οι συνολικές δαπάνες της επιχείρησης (πρώτες και βοηθητικές ύλες, εργασία, απόσβεση μηχανημάτων, διοικητικά έξοδα κλπ) ανέρχονται σε 50.000 € / έτος, τότε το κόστος ανά τεμάχιο καρέκλας υπολογίζεται σε $\frac{50.000}{1.000} = 50$ € / τεμάχιο.

Αντίθετα μπορεί να εφαρμοστεί η **σταθμική προσθετική κοστολόγηση** όταν με την ίδια πρώτη ύλη ή την ίδια μέθοδο παραγωγής παράγονται περισσότερα προϊόντα. Στη μέθοδο αυτή διακρίνουμε τις δαπάνες σε άμεσες και κοινές. Στις άμεσες δαπάνες παραγωγής ενός προϊόντος θα πρέπει να επιμεριστούν και οι κοινές δαπάνες με τη βοήθεια συντελεστών σταθμίσεως. Στη συνέχεια το άθροισμα των δαπανών του κάθε προϊόντος διαιρείται με την παραχθείσα ποσότητα αυτού για το υπολογισμό του κόστους παραγωγής του και τον καθορισμό της τιμής πώλησής του.

Άλλη μέθοδος κοστολόγησης είναι η **οριακή κοστολόγηση**, η οποία περιγράφεται και αναλύεται στο κεφάλαιο 7.9 με τον προσδιορισμό του νεκρού σημείου και τον διαχωρισμό των συνολικών δαπανών σε σταθερές και μεταβλητές, σε συνδυασμό με τον όγκο παραγωγής.

Τέλος υπάρχει και η **συγκριτική κοστολόγηση** και εφαρμόζεται όταν θέλουμε να συγκρίνουμε τις δαπάνες δύο ή περισσότερων μέτρων που σκοπεύει να πάρει μια επιχείρηση, ώστε να αυξήσει τα κέρδη της. Ένα παράδειγμα για μια επιχείρηση παραγωγής επίπλων αποτελεί η αγορά ενός μηχανήματος CNC, η οποία θα προκαλέσει κάποιες διαφορετικές δαπάνες και έσοδα σε διάφορες θέσεις κόστους. Το σύνολο των δαπανών και των εσόδων συγκρίνονται με αυτά που προκαλούνται χωρίς την ύπαρξη του μηχανήματος CNC, ώστε να πάρουμε ορθές αποφάσεις για την προμήθειά του ή όχι.

7.6.3 Ανάλυση των κύριων θέσεων παραγωγής

Στην κοστολόγηση κατασκευής επίπλων η έναρξη των υπολογισμών γίνεται από τα χρησιμοποιούμενα **υλικά**, τα οποία μπορεί να είναι:

- ü Τα κύρια υλικά (ξύλο μασίφ, καπλαμάς, σανίδες κάθε είδους κλπ)
- ü Συνδετικά βοηθητικά υλικά (κόλλα, γλουτολίνη, βίδες, καρφιά, τακάκια, ελατήρια, αφρός κλπ)
- ü Προπαρασκευάσματα για την επεξεργασία της επιφάνειας (μέσα καθαρισμού επιφανειών, λάκκα, γυαλόχαρτα, στόκος, θαμβωτικά μέσα κλπ)
- ü Εξοπλισμός βοηθητικών υλικών (ταινίες, κλειδιά, μεντεσέδες, λαβές, οδηγοί συρταριών κλπ)
- ü Ημιτελή προϊόντα και ξένες παροχές (προφίλ από ξύλο, αλουμίνιο ή πλαστικό, σανίδες επενδεδυμένες με πλαστικό φιλμ, γυαλί, μάρμαρο, καθρέφτες, δέρμα, ύφασμα, εργασίες ενδεχομένως ταπετσέρη, торναδόρου, ελαιοχρωματιστή, γλύπτη κλπ)

Πολύ σπουδαίος παράγοντας στον υπολογισμό του κόστους των υλικών είναι και η απώλεια ή φθορά ή φύρα των υλικών που δημιουργούνται κατά την επεξεργασία του ξύλου.

Στο σημείο αυτό αξίζει να αναφερθούν οι έννοιες της **φύρας** που είναι η απώλεια κοπής % σε σχέση με την ακατέργαστη ποσότητα, ενώ η **προσαύξηση κοπής** είναι η απώλεια κοπής % σε σχέση με την τελική ποσότητα του έτοιμου προϊόντος.

Παράδειγμα:

Αν από μια σανίδα πάχους 5 cm, μήκους 5 m και πλάτους 30 cm κοπούν για την κατασκευή μιας πόρτας 2 τεμάχια διαστάσεων 2200 X 160 X 5 mm και 8 τεμάχια 600 X 120 X 5 mm θα έχουμε:

- ü Ακατέργαστη ποσότητα: $0,05 \times 5 \times 0,3 = 0,075 \text{ m}^3$
- ü Ποσότητα τελικών προϊόντων : $2 \times 2,2 \times 0,16 \times 0,05 + 8 \times 0,6 \times 0,12 \times 0,05 = 0,0352 + 0,0288 = 0,064 \text{ m}^3$
- ü Άρα υπάρχει απώλεια κοπής $0,075 - 0,064 = 0,011 \text{ m}^3$

• Τότε η προσαύξηση κοπής θα είναι $\frac{0,011 \times 100}{0,075} = 14,66\%$

Πρακτικά για να υπολογιστεί το κόστος των υλικών πχ. ενός επίπλου χρησιμοποιούνται **κατάλογοι υλικών** στους οποίους περιγράφονται για κάθε ένα από αυτά:

- Η χρήση
- Το είδος του ξύλου
- Ο αριθμός των τεμαχίων
- Η τελική διάσταση – μήκος σε mm
- Η τελική διάσταση – πλάτος σε mm
- Το τελικό πάχος σε mm
- Η επιφάνεια σε m²
- Το αρχικό πάχος σε mm
- Ο όγκος σε m³
- Τα άχρηστα τεμάχια %
- Η επιφάνεια μαζί με την προσαύξηση της φύρας σε m² ή m³
- Η τιμή ανά μονάδα επιφάνειας ή όγκου (αν πρόκειται πχ για μελαμίνη ή μασίφ ξύλο)
- Η τιμή για την υπολογιζόμενη ποσότητα σε €.

Χρησιμοποιούνται ακόμη ανάλογα και **κατάλογοι για τον υπολογισμό των άχρηστων κομματιών** ανά χρήση και **κατάλογοι εξαρτημάτων και εξοπλισμού**.

Μετά την κοστολόγηση των υλικών, επόμενο σημαντικό βήμα είναι η κοστολόγηση της εργασίας, η οποία αποτελεί και το πιο δύσκολο, κοπιαστικό και επισφαλέστερο μέρος και πρέπει να διαχωριστεί σε αυτές που έχουν άμεση σχέση με την παραγωγή και σε αυτές που έχουν έμμεση σχέση με την παραγωγή.

Ως άμεσες εργασίες χαρακτηρίζονται η κοπή, το πλάνισμα, το τονάρισμα, η κατασκευή καπλαμά, η βαφή κλπ., ενώ ως έμμεσες χαρακτηρίζονται η διεύθυνση, ο έλεγχος, η διοίκηση, καθώς και αυτές που είναι αναγκαίες για την ολοκλήρωση μιας παραγγελίας όπως εργασία στην

αποθήκη ξύλου, φροντίδα μηχανών. Οι έμμεσες αμοιβές χαρακτηρίζονται και ως αμοιβές λειτουργικών εξόδων.

Οι αμοιβές για αργίες, άδεια, ασθένεια δεν είναι άμεσα υπολογίσιμες και ονομάζονται κοινωνικές αμοιβές και ανήκουν στα γενικά έξοδα.

Ένα παράδειγμα της πορείας των εργασιών για την κατασκευή μιας δίφυλλης ντουλάπας που πρέπει να καταγραφούν και να υπολογιστεί ο χρόνος εργασίας ώστε να υπολογιστεί το τελικό συνολικό κόστος κατασκευής αυτής δίνεται παρακάτω (Wolfgang Werning 1997)

1. Προπαρασκευή εργασίας (αποδοχή εργασίας, κατασκευή σχεδίου, κατασκευή καταλόγου ξύλου)
2. Προπαρασκευή μηχανών (αλλαγή δίσκου, ρύθμιση απόστασης δισκοπρίονου, τοποθέτηση εξαρτημάτων φρέζας, ρύθμιση ταχύτητας, τοποθέτηση τρυπανιού κλπ)
3. Επιλογή και κοπή και πλάνισμα μασίφ ξύλου
4. Ετοιμασία πλακάς και διακοσμητικών λωρίδων
5. Κοπή πλακών (επιλογή, έλεγχος, διαχωρισμός, κοπή)
6. Κόλλημα άκρων, ακριβές φρεζάρισμα
7. Αλφάδιασμα επιφανειών
8. Προπαρασκευή καπλαμά (επιλογή, ταίριασμα και κόλλημα)
9. Κατασκευή καπλαμά, κοπή άκρων (ανάδευση κόλλας, επίστρωση, πίεση επιφανειών, κοπή)
10. Τελική μορφοποίηση
11. Σχεδίαση και σημάδεμα
12. Τοποθέτηση τάκων στον κορμό
13. Τρυπήματα για ρεζέδες, κλειδαριές, στηρίγματα συρταριών
14. Κατασκευή πατούρας στην πλάτη
15. Λείανση άκρων και επιφανειών
16. Επίστρωση κόλλας στον κορμό
17. Ταίριασμα και στερέωση πλάτης
18. Τοποθέτηση πορτών
19. Επίστρωση κόλλας στα διακοσμητικά πηχάκια
20. Προπαρασκευή για κατεργασία επιφάνειας (ξεβίδωμα εξοπλισμού, λείανση, στρογγύλεμα άκρων, ξεσκόνισμα)

21. Κατεργασία επιφάνειας (πρώτο βάψιμο, ενδιάμεση λείανση, ξεσκόνισμα, διόρθωμα, τελικό βάψιμο)
22. Τελείωμα (Τοποθέτηση πλάτης, ράβδου για τα ρούχα, εξοπλισμού, ετοιμασία για παράδοση)

Σε κάθε μια από τις παραπάνω φάσεις θα πρέπει να υπολογιστεί ο απαιτούμενος χρόνος εργασίας για την προπαρασκευή και την εκτέλεση τόσο του επιπλοποιού και του βοηθού του, όσο και της απασχόλησης των μηχανημάτων και των παραγόμενων ποσοτήτων σε κάθε ενδιάμεση φάση.

Οι χρόνοι αναμονής για ορισμένες εργασίες όπως στέγνωμα της κόλλας δεν πρέπει να προσμετρούνται, καθώς το χρόνο αυτό ο τεχνίτης μπορεί να απασχοληθεί σε άλλη φάση εργασίας.

7.6.4 Ανάλυση των γενικών εξόδων

Όλα τα έξοδα πλην αυτά των υλικών και της εργασίας για την παραγωγή ενός προϊόντος μπορούν να περιγραφτούν και ως γενικά έξοδα. Είναι δε αυτά που αναφέρθηκαν στη σελίδα 117, μπορούν όμως να καταγραφούν σε:

- Έμμεσα ημερομίσθια και μισθοί
- Αμοιβές για αργίες
- Αμοιβή κατά την άδεια
- Πληρωμή μισθού σε περίπτωση ασθένειας
- Συμμετοχή εργοδότη στις κοινωνικές ασφαλίσεις
- Συνδρομές σε επαγγελματικές ενώσεις και ταμεία
- Επίδομα άδειας
- Άλλα κοινωνικά έξοδα
- Έξοδα για φορτηγά και αυτοκίνητα της επιχείρησης
- Φόροι της επιχείρησης
- Ασφάλειες
- Έξοδα κτιρίου
- Έξοδα διοίκησης
- Έξοδα ενέργειας
- Επιδιορθώσεις και συντηρήσεις
- Αποσβέσεις,
- Ενοίκιο
- Τόκοι για το αναγκαίο στην επιχείρηση κεφάλαιο
- Τεκμαρτή αμοιβή του επιχειρηματία για διευθυντική εργασία

7.7 Σχέσεις μεταξύ μέσου, συνολικού και οριακού κόστους παραγωγής προϊόντων, καθώς και καθαρών και ακαθάριστων προσόδων

Όπως αναφέρθηκε και στα προηγούμενα κεφάλαια, οι συνολικές δαπάνες μια ενέργειας στη λειτουργία μιας επιχείρησης θα προκαλέσει επιπλέον σταθερές και μεταβλητές δαπάνες. Πχ η αγορά ενός νέου μηχανήματος CNC σε μια μεγάλη επιχείρηση παραγωγής επίπλων με leasing θα περιλαμβάνει μια σταθερή ετήσια δαπάνη για την «ενοικίαση» του μηχανήματος και ένα πλήθος μεταβλητών δαπανών ανάλογες των ωρών λειτουργίας του και επομένως του όγκου παραγωγής.

Στις μηχανικές παραγωγικές διαδικασίες της βιομηχανίας συνήθως οι μεταβλητές δαπάνες αυξάνουν ανάλογα με τον όγκο παραγωγής σε μορφή ευθείας γραμμής (σχ. 24).

Με βάση όσα προαναφέρθηκαν στο κεφάλαιο 7.3 για τις σταθερές και μεταβλητές δαπάνες, καθώς για το μέσο και οριακό κόστος, μπορούν αυτά να συσχετιστούν με την τιμή του παραγόμενου προϊόντος (πχ παραγωγή πολυθρόνων) και με τις ακαθάριστες και καθαρές προσόδους (Πίνακας 10) (Στάμου 1985, Δρανδάκης κá 1993).

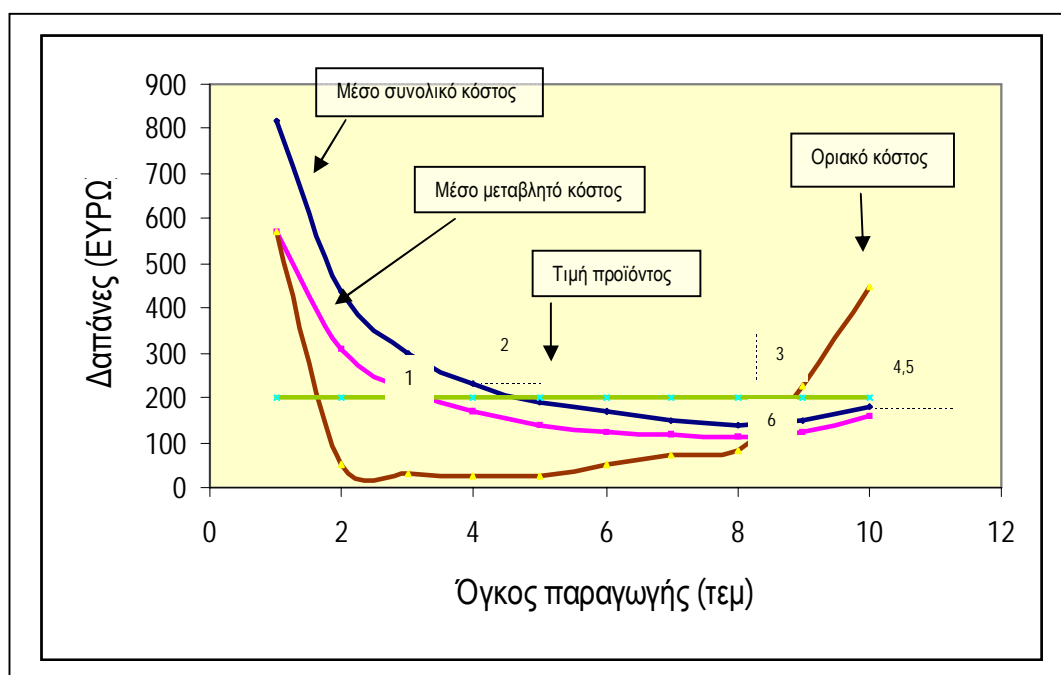
Πίνακας 10. Δαπανών, κόστους και χρηματικής προσόδου για διάφορους όγκους παραγωγής

Όγκος Παραγωγής	Δαπάνες (€)			Κόστος (€/M ³)			Τιμή πώλησης (€/τεμ)	Πρόσοδος (€)	
	Σταθερές	Μεταβλητές	Συνολικές	Μέσο συνολικό	Μέσο μεταβλητό	Οριακό		Ακαθάριστη	Καθαρή
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	250	570	820	820	570	570	200	200	-620
2	250	620	870	435	310	50	200	400	-470
3	250	650	900	300	217	30	200	600	-300
4	250	675	925	230	169	25	200	800	-125
5	250	700	950	190	140	25	200	1000	50
6	250	750	1000	170	125	50	200	1200	200
7	250	820	1070	150	117	70	200	1400	330
8	250	900	1150	140	113	80	200	1600	450
9	250	1125	1375	150	125	225	200	1800	425
10	250	1570	1820	180	157	445	200	2000	180

Από το παραπάνω παράδειγμα προκύπτει ότι οι συνολικές δαπάνες για παραγωγή 7 και 8 τεμάχια πολυθρόνων ανέρχονται αντίστοιχα σε 1.070 και 1.150 €. Οι επί πλέον δαπάνες, που απαιτούνται για την αύξηση της παραγωγής από τα 7 στα 8 τεμάχια ανέρχονται σε $1.150 - 1.070 = 80$ € (**οριακό κόστος**). Οι συνολικές δαπάνες, στην περίπτωση που δεν υπάρχει παραγωγή (παραγωγή = 0 τεμάχια), είναι ίσες με τις σταθερές δαπάνες (= 250 €), αφού αυτές εξ ορισμού είναι ανεξάρτητες του όγκου παραγωγής.

Οι συνολικές δαπάνες για όγκο παραγωγής ίσο με 1 πολυθρόνα είναι 820 € και επομένως το οριακό κόστος παραγωγής από 0 σε 1 τεμάχιο είναι $820 - 250 = 570$ €.

Όσον αφορά την καθαρή πρόσοδο της επιχείρησης αυτή υπάρχει από την ελάχιστη παραγωγή των 5 πολυθρόνων (+50 €), ενώ στην αμέσως προηγούμενη παραγωγή των 4 πολυθρόνων υπάρχει ζημιά (-125 €). Επίσης παρατηρούμε ότι ενώ η θετική καθαρή πρόσοδος αρχίζει να αυξάνεται από την παραγωγή των 5 μέχρι των 8 τεμαχίων, μετά το σημείο αυτό αρχίζει μια σταδιακή μείωση.



Σχήμα 24 Χαρακτηριστικά σημεία από την πορεία των καμπυλών μέσου συνολικού κόστους, μέσου μεταβλητού κόστους, οριακού κόστους και της καμπύλης της τιμής πωλήσεως ανά τεμάχιο προϊόντος

Από τα δεδομένα του πίνακα 9 κατασκευάστηκε το σχήμα 22, όπου από την πορεία των καμπυλών μέσου συνολικού κόστους, μέσου μεταβλητού κόστους, οριακού κόστους και της καμπύλης της τιμής πωλήσεως ανά τεμάχιο προϊόντος προκύπτουν τα εξής χαρακτηριστικά σημεία (Στάμου 1985).

- σημείο 1 = σημείο έναρξης κάλυψης του μεταβλητού κόστους από την τιμή του ξύλου (= σημείο ελαχίστου της επιχείρησης)
- σημείο 2 = σημείο έναρξης κάλυψης του συνολικού κόστους από την τιμή του ξύλου (σημείο έναρξης καθαρού κέρδους)
- σημείο 3 = σημείο μέγιστου του μέσου ανά μονάδα παραγωγής κέρδους
- σημείο 4 = σημείο τέλους του καθαρού κέρδους (= σημείο έναρξης κάλυψης μόνο του μεταβλητού κόστους από την τιμή του ξύλου)
- σημείο 5 = σημείο τέλους της κάλυψης του μεταβλητού κόστους από την τιμή του ξύλου (σημείο μέγιστου της επιχείρησης)
- σημείο 6 = άριστο σημείο (= σημείο ελάχιστου μέσου συνολικού κόστους)

7.8 Παράγοντες που επηρεάζουν τις πωλήσεις μιας επιχείρησης

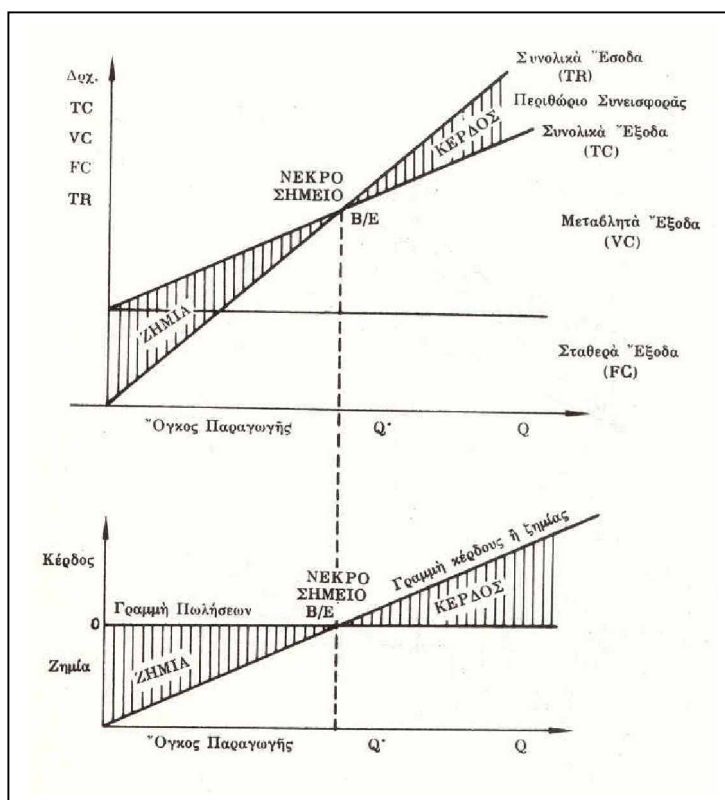
Οι κυριότεροι παράγοντες που επηρεάζουν διαμορφώνουν άμεσα ή έμμεσα τις πωλήσεις μιας επιχείρησης είναι οι παρακάτω:

1. **Συνολικά έσοδα των πωλήσεων ($TR = Total Revenue$)** Είναι ίσα με τον αριθμό των πωλουμένων μονάδων (Q) επί την τιμή πώλησης κατά μονάδα προϊόντος (P), δηλ. $TR = P \cdot Q$
2. **Μεταβλητά έξοδα ($VC = Variable Costs$)** (εκείνα που μεταβάλλονται σύμφωνα με τις μεταβολές του όγκου παραγωγής, δηλ. $VC = V \cdot Q$)
3. **Σταθερά έξοδα ($FC = Fixed Costs$)** (εκείνα τα οποία είναι έμμεσα και τα οποία δεν μπορούν να συσχετιστούν κατ' ευθείαν και να επιβαρύνουν την παραγωγή συγκεκριμένου προϊόντος)
4. **Ο όγκος παραγωγής (Q ή %)**
5. **Το Περιθώριο συνεισφοράς ($P-V = Contribution Margin$)** (η διαφορά μεταξύ πωλήσεων και μεταβλητών εξόδων, δηλ. $TR-VC$)
6. **Συνολικά έξοδα ($TC = Total costs$)** (το σύνολο των σταθερών εξόδων (FC) και των μεταβλητών εξόδων (VC))

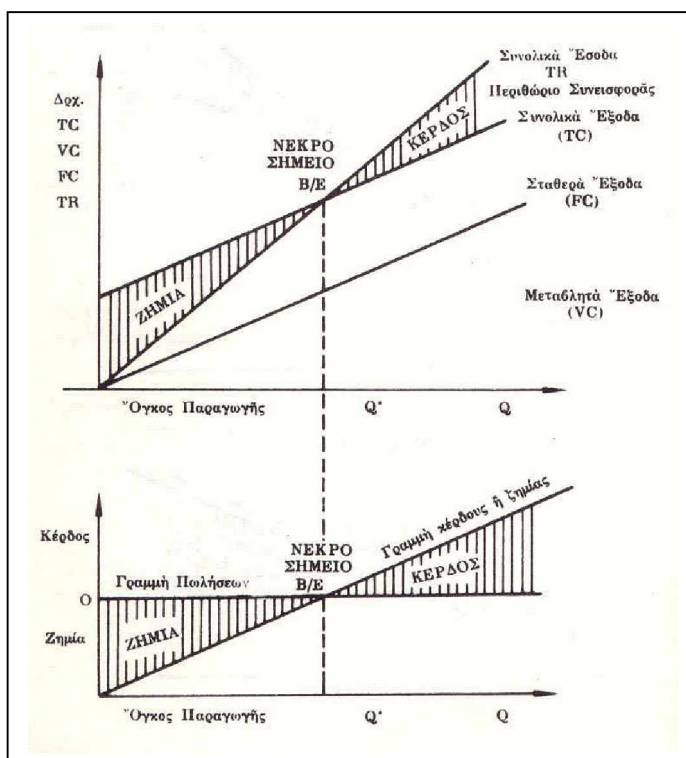
7.9 Σχέσεις κόστους - όγκου παραγωγής και κέρδους - Ανάλυση του «Νεκρού Σημείου»

Αν παρουσιάσουμε στο ίδιο διάγραμμα τα συνολικά έξοδα (TC) και τα συνολικά έσοδα (TR), τότε το σημείο που τέμνονται οι δύο αυτές καμπύλες, στο σημείο δηλαδή που τα συνολικά έσοδα εξισώνονται με τα συνολικά έξοδα ($TR = TC$) προσδιορίζεται το νεκρό σημείο (Τσακλάγκανος 1991).

1η περίπτωση (Στα σταθερά έξοδα προσθέτουμε τα μεταβλητά έξοδα, για να έχουμε τα συνολικά έξοδα)



2η περίπτωση (Στα μεταβλητά έξοδα προσθέτουμε τα σταθερά έξοδα, για να έχουμε τα συνολικά έξοδα)



Οι μεταβλητές που λαμβάνουν μέρος στην ανάλυση του νεκρού σημείου είναι οι παρακάτω:

- Q = Όγκος παραγωγής
- P = Τιμή πώλησης κατά μονάδα
- V = Μεταβλητά έξοδα κατά μονάδα
- TR = Συνολικά έσοδα
- TC = Συνολικά έξοδα
- FC = Συνολικά σταθερά έξοδα
- VC = Συνολικά μεταβλητά έξοδα
- B/E = Νεκρό σημείο
- Π = Κέρδος

Στο νεκρό σημείο έχουμε $TR = TC$ ή $TR - TC = 0$

$$TR = TC \rightarrow TR = FC + VC \rightarrow P \cdot Q = FC + VQ \rightarrow P \cdot Q - VQ = FC$$

$$Q(P-V) = FC \rightarrow Q = \frac{FC}{P-V}$$

B/E = (Σταθερά έξοδα) / (Περιθώριο συνεισφοράς κατά μονάδα προϊόντος)

Αν επιθυμούμε να προσδιορίσουμε οπωσδήποτε ορισμένο ποσό κέρδους, τότε ο προσδιορισμός του όγκου παραγωγής (πωλήσεων) θα είναι:

$$Q = \frac{FC + \Pi}{P - V} \text{ ή}$$

Q = (Σταθερά έξοδα + Κέρδος) / (Περιθώριο συνεισφοράς κατά μονάδα προϊόντος)

Οι παραπάνω σχέσεις δίνουν το B/E σε μονάδες παραγόμενου προϊόντος. Αν θέλουμε το νεκρό σημείο σε αξία (€) τότε θα χρησιμοποιήσουμε την παρακάτω σχέση:

$$B/E \text{ (σε €)} = (FC) / (1 - V/P) \text{ ή}$$

B/E (σε €) = (Σταθερά έξοδα) / {(Περιθώριο συνεισφοράς) / (Τιμή πώλησης ανά μονάδα)}.

**ΜΕΡΟΣ Γ.
MANAGEMENT**

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

MANAGEMENT

8.1 Ορισμός – Η σημασία και ο ρόλος του Μάνατζμεντ

Ο σύγχρονος ορισμός του είναι: «**Μάνατζμεντ είναι ο τρόπος δουλειάς με άλλους και μέσω άλλων για την επιτυχία των αντικειμενικών στόχων της επιχείρησης αλλά και των εργαζομένων της**» (Montana and Charnov 1993).

Μάνατζμεντ σημαίνει ακόμη την καλύτερη αξιοποίηση και συστηματική σύνδεση των συντελεστών παραγωγής (κεφάλαιο, εργασία, έδαφος), ώστε να δημιουργηθεί το κατάλληλο περιβάλλον για την επιτυχία των προκαθορισμένων στόχων μιας επιχείρησης.

Η μετάφραση της Αγγλικής ορολογίας **Management** είναι **Διοίκηση – Διεύθυνση – Διαχείριση**.

Ποιος όμως είναι η σημασία και ρόλος του μάνατζμεντ γίνεται μια μικρή αναφορά σε ορισμένες γνώμες παγκόσμια γνωστών προσωπικοτήτων υπογραμμίζουν την σημασία που αποδίδεται στο μάνατζμεντ (Τσακλάγκανος 1993).

Έτσι ο καθηγητής Πήτερ Ντράκερ, γράφει τα εξής για το μάνατζμεντ:

- ∅ *Η ανάπτυξη του μάνατζμεντ μπορεί να είναι το βασικό γεγονός της εποχής μας, πολύ σημαντικότερο από όλα τα γεγονότα που απασχολούν τα νέα. Σπάνια συνέβη ένας νέος βασικός*

θεσμός, μια νέα ηγετική τάξη, μία νέα κεντρική λειτουργία, να αναδειχτεί τόσο γρήγορα, όσο το μάνατζμεντ, από την αρχή αυτού του αιώνα. Σπάνια στην ανθρώπινη Ιστορία ένας νέος θεσμός αποδείχτηκε απαραίτητος τόσο γρήγορα. Ακόμη σπανιότερα συμβαίνει ένας νέος θεσμός να καθιερωθεί με τόσο λίγη αντίδραση, με τόσο μικρή ανωμαλία, με τόσο λίγες διαμάχες. Ακόμη, ποτέ προηγουμένως ένας νέος θεσμός δεν κάλυψε ολόκληρο τον κόσμο όπως το μάνατζμεντ, καταρρίπτοντας τα σύνορα φυλών και πιστεύω, γλώσσας και παραδόσεων, στη διάρκεια της ζωής πολλών ανθρώπων που ακόμα βρίσκονται στη ζωή. Το μάνατζμεντ που είναι το όργανο της κοινωνίας, το ειδικά επιφορτισμένο να καταστήσει παραγωγικά τα μέσα που διαθέτουμε, δηλαδή για την οργάνωση οικονομική άνοδο, αντικατοπτρίζει το βασικό πνεύμα της νέας εποχής.

- ⊗ Πράγματι, το μάνατζμεντ καταντάει ένας θεσμός - ίσως ο μοναδικός μέχρι τώρα - της πραγματικά παγκόσμιας οικονομίας, και
- ⊗ Το μάνατζμεντ γρήγορα γίνεται το κεντρικό πλουτοπαραγωγικό στοιχείο των αναπτυσσόμενων χωρών και η βασική ανάγκη των αναπτυσσόμενων χωρών.

Πάνω στο ίδιο θέμα, ο Πρόεδρος Τζών Φ. Κέννεντυ έλεγε τα εξής: «Ο ρόλος του μάνατζμεντ στην κοινωνία είναι ζωτικής σημασίας για την πρόοδο του ανθρώπου. Το μάνατζμεντ χρησιμοποιείται για την κάλυψη μιας μεγάλης ανάγκης της εποχής μας: της βελτιώσεως του βιοτικού επιπέδου όλων των λαών, με τη χρησιμοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού και των ειδικών μέσων».

Οι καθηγητές Φάρμερ και Ρίτσαν σημειώνουν ότι π διάκριση μεταξύ "βιομηχανικά αναπτυσσόμενων" και "υπό-ανάπτυξη" ή "υποανάπτυκτων" χωρών μπορεί να γίνει με βάση τη χρησιμοποίηση τεχνικών του μάνατζμεντ (Know - how) στις επιχειρήσεις των χωρών αυτών.

Τέλος, ο Σοβιετικός οικονομολόγος Τερετσένκο έγραψε στη γνώση Σοβιετική εφημερίδα Ισβέστια τα εξής: «Έζησα στην Αμερική τριάντα χρόνια, είδα άριστα εξοπλισμένα εργοστάσια και αγροκτήματα, εργάστηκα σε επιχειρήσεις εξοπλισμένες με πρώτης τάξεως μηχανήματα, δίδαξα στα μεγαλύτερα εκπαιδευτικά ιδρύματα. Ακόμη όμως, στην ερώτηση 'τι θεωρώ σαν το πιο αξιοσημείωτο στη χώρα πέρα από τον ωκεανό απαντώ σταθερά: όχι τα μηχανήματα, αλλά τις αμερικάνικες μεθόδους μάνατζμεντ και οργανώσεως».

Οι πιο πάνω γνώμες υπογραμμίζουν τη σημασία του μάνατζμεντ για τους κάθε είδους σύγχρονους οργανισμούς (δημόσιους και ιδιωτικούς) και στην οικονομική ανάπτυξη των χωρών, και εξηγούν το ολοένα διογκούμενο ενδιαφέρον για το μάνατζμεντ.

Αυτά, βέβαια, ισχύουν για όλες τις χώρες που συνειδητά επιδιώκουν βελτίωση του βιοτικού τους επιπέδου, και φυσικά, για τη χώρα μας, που εδώ και χρόνια ανήκει στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

8.2 Εισαγωγή στη διαδικασία του Μάνατζμεντ

Για να δούμε τη διαδικασία του μάνατζμεντ αναφέρεται παρακάτω ένα παράδειγμα για το ρόλο ενός μάνατζερ στην εξέταση ενός κρίσιμου συμβάντος ενός υποδειγματικού θέματος (Montana and Charnov 1993).

Καθώς θα διαβάζετε την επόμενη παράγραφο, προσπαθήστε να απαντήσετε στην ερώτηση: Ποιος είναι υπεύθυνος για το πρόβλημα που δημιουργήθηκε;

Η Ιωάννα, μία από τις υπαλλήλους σας, η οποία είναι πολύ έξυπνη κι έχει προσληφθεί την εταιρία σας με τις καλύτερες συστάσεις, δεν αποδίδει στην δουλειά της το μέγιστο που μπορεί. Ήρθε να σας δει προσωπικά και σας είπε ότι δεν είναι καθόλου ικανοποιημένη από τη δουλειά της επειδή δεν τη βρίσκει ενδιαφέρουσα. Επίσης, πιστεύει ότι δεν της δίνετε αρκετή ελευθερία στις συναλλαγές με τους πελάτες της και ότι την ελέγχετε διαρκώς. Επίσης, σας δηλώνει ότι, αν δεν τη χρησιμοποιήσετε σωστά και δεν της δώσετε τη δυνατότητα να αποδείξει

τις ικανότητές της, θα παραιτηθεί. Καθώς συζητάτε, η Ιωάννα σας αναφέρει ότι θα έπρεπε να κερδίζει περισσότερα χρήματα και πιστεύει ότι χρειάζεται κάποιο μόνιμο βοηθό.

Αν στην παραπάνω ερώτηση απαντήσατε ότι "υπεύθυνος για το πρόβλημα που δημιουργήθηκε είναι ο προϊστάμενος της Ιωάννας" έχετε δίκιο.

Για να γίνει κατανοητός ο συλλογισμός που μας οδήγησε σ' αυτό το συμπέρασμα, πρέπει να ανατρέξουμε σε τρεις έννοιες-κλειδιά του μάνατζμεντ, οι οποίες σχετίζονται με τη διαδικασία εκχώρησης αρμοδιοτήτων: **ευθύνη, εξουσιοδότηση και υπευθυνότητα.**

Μπορεί ένα στέλεχος να εκχωρήσει ευθύνη σε κάποιο άλλο επίπεδο της ιεραρχίας; Αν και υπάρχουν ορισμένες διαφωνίες σχετικά με τη σωστή απάντηση, οι περισσότεροι ειδικοί θα έλεγαν "όχι". Ωστόσο, ο μάνατζερ μπορεί να μοιράζεται την ευθύνη εκχωρώντας αρμοδιότητες ή εργασίες σε άλλους, χωρίς, όμως, να απαλλάσσεται από τη συνολική ευθύνη.

Παρά το γεγονός ότι ένα στέλεχος δεν μπορεί να απαλλαγεί από τη γενική ευθύνη, μπορεί να εκχωρήσει την εξουσιοδότηση σε κάποιον άλλο. Αυτός ο συνδυασμός μερισμού της ευθύνης μέσω της εκχώρησης αρμοδιοτήτων και εξουσιοδότησης διευκολύνει το μάνατζερ στην επίβλεψη άλλων ατόμων για την ολοκλήρωση κάποιας εργασίας.

Αν δεχτούμε τον παραπάνω συλλογισμό στο θέμα του παραδείγματός μας, καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι ο προϊστάμενος της Ιωάννας φέρει τη συνολική ευθύνη για την κατάσταση που δημιουργήθηκε.

Τι θα έπρεπε να κάνει αν ήθελε να αποφύγει ή να εξομαλύνει, τουλάχιστον, το συγκεκριμένο πρόβλημα;

Το ενδιαφέρον μας, εδώ, δεν πρέπει να επικεντρωθεί στις συγκεκριμένες ενέργειες που πρέπει να γίνουν (όπως στην προσεκτική εξέταση κάθε προϊόντος που παράγει η Ιωάννα), αλλά στη γενικότερη, μάλλον, διαδικασία επίλυσης του προβλήματος που θα εξασφαλίσει την εξάλειψή του μέσα σ' ένα χρονικό διάστημα, ας πούμε, ενός έτους από τώρα.

Αφιερώστε δέκα λεπτά για να καταγράψετε τα βήματα που νομίζετε ότι πρέπει να γίνουν από τον προϊστάμενο της Ιωάννας για να επιλυθεί το πρόβλημα μέσα σ' ένα χρόνο. Μ' άλλα λόγια, απαντήστε στο ερώτημα:

"Υπάρχει κάποια διαδικασία στο μάνατζμεντ που μπορεί να βοηθήσει στην πρόβλεψη ή στην εξομάλυνση τέτοιου είδους προβλημάτων;".

Αν το γενικό περίγραμμα της διαδικασίας του μάνατζμεντ που προτείνετε περιλαμβάνει τα σημεία που ακολουθούν, τότε θα έχετε βοηθήσει σημαντικά τον προϊστάμενο της Ιωάννας στο να αποφύγει την προβληματική κατάσταση που παρουσιάστηκε στο παράδειγμα.

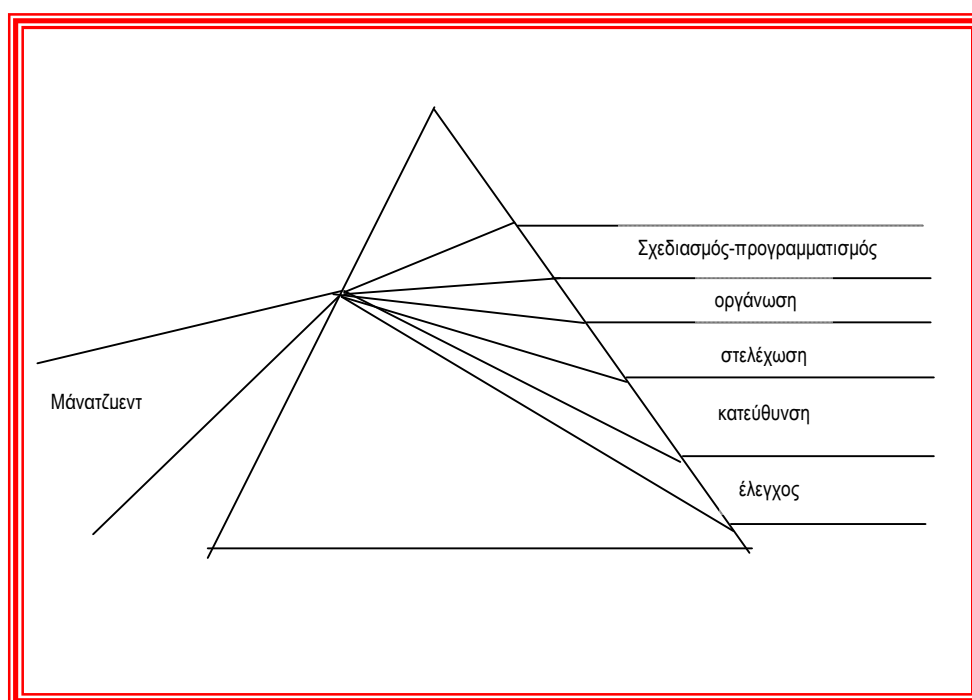
- ÿ Προσδιορισμός του προβλήματος
- ÿ Καθορισμός στόχων
- ÿ Εκχώρηση αρμοδιοτήτων και εξουσιοδότησης
- ÿ Κατανομή των πόρων
- ÿ Σχεδιασμός ελέγχων (όπως προγράμματα εργασίας, καθορισμός ενδιάμεσων στόχων, ή χρονοδιαγράμματα)
- ÿ Παρακολούθηση της προόδου
- ÿ Επίλυση των προβλημάτων που προκύπτουν
- ÿ Αξιολόγηση της απόδοσης

8.3 Οι λειτουργίες του μάνατζμεντ

Μια από τις ευρύτερα αποδεκτές θεωρίες για το μάνατζμεντ, η λεγόμενη «Λειτουργική θεωρία», δέχεται ότι το μάνατζμεντ αποτελείται από μια σειρά λειτουργιών οι οποίες ανάλογα με το ενδιαφέρον και την τοποθέτηση των διάφορων συγγραφέων κυμαίνονται από 3-8. Η γενική αποδοχή όμως των λειτουργιών αυτών είναι οι παρακάτω (Τσακλάγκανος 1993):

1. Ο σχεδιασμός – προγραμματισμός
2. Η οργάνωση
3. Η στελέχωση
4. Η κατεύθυνση
5. Ο έλεγχος

Η παραπάνω σειρά των λειτουργιών του μάνατζμεντ, η οποία είναι μια λογική σειρά, δεν σημαίνει ότι αυτή είναι πάντοτε και η χρονική αλληλουχία αυτών στην πράξη (σχήμα 25).



Σχήμα 25. Το πρίσμα του μάνατζμεντ

8.3.1 Σχεδιασμός – προγραμματισμός

Ως λειτουργία του μάνατζμεντ, ο **σχεδιασμός-προγραμματισμός** καλύπτει, τις δραστηριότητες των μάνατζερ για τον καθορισμό των αντικειμενικών στόχων της συλλογικής δραστηριότητας μιας επιχείρησης στο σύνολο της, αλλά και των μερών της, και τη μεθόδευση των ενεργειών, που θα απαιτηθούν για την επίτευξη αυτών των στόχων.

Λεπτομερέστερα, ο σχεδιασμός-προγραμματισμός αρχίζει με

- ü την αναγνώριση και αξιολόγηση των υφισταμένων στο περιβάλλον ευκαιριών και προβλημάτων,
- ü τον καθορισμό των αντικειμενικών στόχων της συλλογικής δραστηριότητας.
- ü τη διατύπωση των θέσεων - παραδοχών και προβλέψεων για το μέλλον,
- ü τη διατύπωση της στρατηγικής που θα εφαρμοστεί και της πολιτικής που θα διέπει τις ενέργειες όλων των μερών για την επίτευξη των αντικειμενικών στόχων,
- ü την κατάρτιση των επί μέρους λειτουργικών προγραμμάτων δραστηριότητας (πχ εφοδιασμού, παραγωγής, μάρκετινγκ κλπ),
- ü την καθιέρωση των απαραίτητων διαδικασιών και μεθόδων και την κατάρτιση προϋπολογισμών.

Ο σχεδιασμός-προγραμματισμός είναι η πιο εγκεφαλική-πνευματική λειτουργία του μάνατζμεντ, πάντοτε προσανατολισμένη προς το μέλλον και προϋποθέτει αυστηρά πειθαρχημένη σκέψη ώστε να προβλεφθούν τα μέλλοντα, να σχεδιαστεί η ορθολογική αντιμετώπιση τους, και να περιοριστεί η αβεβαιότητα των σημερινών και μελλοντικών ενεργειών των μάνατζερς.

Οι μάνατζερς με τον σχεδιασμό - προγραμματισμό προσπαθούν να προβλέψουν τι τους επιφυλάσσει το μέλλον και να ετοιμαστούν για να την ορθολογική αντιμετώπιση του.

Ο σχεδιασμός-προγραμματισμός είναι μια γενική και συνεχής λειτουργία που στηρίζεται στην ορθολογική λήψη των αποφάσεων.

Πολλές φορές όμως η λειτουργία αυτή παρόλη τη σπουδαιότητά της είναι δυνατόν να παραμεληθεί γιατί οι μάνατζερ δεν διαθέτουν χρόνο και γιατί η λειτουργία αυτή ασχολείται με μελλοντικά θέματα που περικλείουν κίνδυνο.

Για το ζήτημα αυτό γίνεται εκτενέστερη αναφορά στο κεφάλαιο επόμενο 8.4 (Λήψη αποφάσεων).

8.3.2 Εσωτερική οργάνωση

Ως λειτουργία του μάνατζμεντ, η **εσωτερική οργάνωση** περιλαμβάνει:

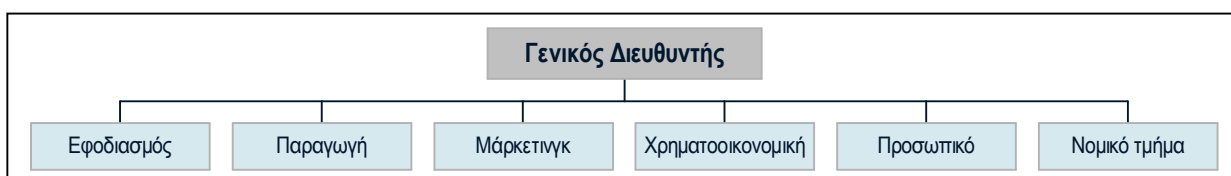
- ÿ την ανάλυση του έργου που θα εκτελεστεί (αυτού που καθορίστηκε από τον σχεδιασμό - προγραμματισμό),
- ÿ την ομαδοποίηση των μερών του έργου με σαφώς καθοριζόμενες θέσεις,
- ÿ την ένταξη αυτών θέσεων για τη διαμόρφωση των διαφόρων τμημάτων,
- ÿ την ανάθεση των τμημάτων αυτών σε συγκεκριμένους μάνατζερ και τέλος
- ÿ με την κατανομή της εξουσίας καθιερώνονται οι ιεραρχικές σχέσεις μεταξύ των ατόμων και μεταξύ των τμημάτων έτσι ώστε να μεθοδευτεί η έννοια του οργανικού συνόλου.

Αυτά όλα οδηγούν στη δημιουργία της οργάνωσης της επιχείρησης και του οργανωτικού περιβάλλοντος, στα πλαίσια του οποίου διευκολύνεται η άσκηση της ηγεσίας, μεθοδεύεται ορθολογικά η συμπεριφορά του ανθρώπινου παράγοντα καθώς και η αποτελεσματική χρησιμοποίηση των κάθε είδους διατιθέμενων μέσων για την επίτευξη των προκαθορισμένων αντικειμενικών στόχων. Δηλαδή με την οργάνωση μεθοδεύεται η συντονισμένη και ελεγχόμενη συλλογική δραστηριότητα.

Η οργανωτική διάρθρωση μιας επιχείρησης απεικονίζεται στο "**οργανόγραμμα**" που αποτελεί μια στατική απεικόνιση των επιθυμητών σχέσεων - αυτών που καθορίζει το μάνατζμεντ (η τυπική οργάνωση). Το οργανόγραμμα δεν δείχνει τις άτυπες σχέσεις στα πλαίσια του οργανισμού αυτών που δημιουργούνται αυθόρμητα από τη συνύπαρξη και την συνεργασία των ανθρώπων στα πλαίσια της οργανώσεως. Οι άτυπες σχέσεις

κάνουν την επιχείρηση λειτουργική, και φυσικά επηρεάζουν την λειτουργία κάθε επιχείρησης.

Το οργανόγραμμα μιας επιχείρησης (σχ 26), δείχνει τον καταμερισμό των ευθυνών (αρμοδιοτήτων), την διάρθρωση της εξουσίας, και τα κανάλια της επικοινωνίας. Έτσι αυτό συντελεί στην καλύτερη κατανόηση μιας οργανώσεως, η δε μελέτη του μπορεί να οδηγήσει σε αλλαγές για την βελτίωση της λειτουργικότητας της επιχείρησης. Βέβαια, όσο πιο πολύπλοκος ο επιδιωκόμενος στόχος, τόσο πιο πολύπλοκη οργάνωση απαιτείται για την επίτευξή του.



Σχήμα 26. Απλοποιημένη μορφή λειτουργικής οργάνωσης

8.3.3 Στελέχωση

Η στελέχωση, ως λειτουργία του μάνατζμεντ, ακολουθεί εκείνες του σχεδιασμού - προγραμματισμού της επιχείρησης και περιλαμβάνει τη μέριμνα για την συνεχή επάνδρωση αυτής με κατάλληλους μάνατζερ, ώστε να εξασφαλίζεται η σωστή επίτευξη των στόχων της. Από την οργανωτική διάρθρωση της επιχείρησης προσδιορίζονται οι θέσεις των μάνατζερς που πρέπει στη συνέχεια να πληρωθούν με τα κατάλληλα άτομα.

Η διαδικασία της στελέχωσης περιλαμβάνει:

1. Την απογραφή του υφιστάμενου δυναμικού σε μάνατζερ.
2. Υπολογίζονται οι μελλοντικές ανάγκες της οργανώσεως σε μάνατζερ και αποφασίζεται πόσοι και τι επιπέδου μάνατζερ χρειάζεται να προσληφθούν για να καλύψουν τα κενά που θα προκύψουν από την σχεδιαζόμενη επέκταση ή αναδιοργάνωση της επιχείρησης.
3. Αποφασίζεται αν αυτοί οι άνθρωποι θα προέλθουν εκ των έσω, ή αν θα αναζητηθούν εκτός της επιχείρησης και

4. Αρχίζει η διαδικασία προσέλκυσης επιλογής και τοποθέτησής τους στις θέσεις οργάνωσης της επιχείρησης.
5. Μετά την πλήρωση των θέσεων των μάνατζερ, ακολουθεί η αξιολόγηση της απόδοσής τους από την οποία προκύπτουν οι ανάγκες για εκπαίδευση, ώστε να καλυφθούν τα κενά που έχουν σημειωθεί ή να μεθοδευτεί η επαύξηση των δυνατοτήτων των στελεχών για την μελλοντική κάλυψη των αναγκών της επιχείρησης.

Υπογραμμίζεται ότι από την κατάλληλη στελέχωση μιας επιχείρησης εξαρτάται, σε μεγάλο βαθμό, η αποδοτικότητα και αποτελεσματικότητα του και γι' αυτό τελευταία παρουσιάζεται τόσο ζωηρό ενδιαφέρον από μέρους των μάνατζερ για τη λειτουργία αυτή.

8.3.4 Κατεύθυνση

Σε πολλούς μελετητές, αλλά και επαγγελματίες του μάνατζμεντ η λειτουργία αυτή ασκεί ιδιαίτερη γοητεία, καθώς ασχολείται ιδιαίτερα με τον άνθρωπο, γιατί «τίποτε δεν γίνεται χωρίς τη συμμετοχή ανθρώπων»

Άλλωστε είναι αποδεδειγμένο ότι και τα πιο καλοσχεδιασμένα προγράμματα και οργανωτικές δομές δεν αποδίδουν, αν δεν συνεργαστούν με τη θέλησή τους οι άνθρωποι που θα τα πραγματοποιήσουν.

Για να επιτευχθούν τα παραπάνω χρειάζεται σωστή κατεύθυνση, έμπνευση και παρακίνηση των ανθρώπων της επιχείρησης.

Βέβαια, το πως θα γίνει ο χειρισμός των ανθρώπων για να προκληθεί σ' αυτούς παρακίνηση εξαρτάται και επηρεάζεται από τις υποθέσεις που κάνουν οι μάνατζερ για την ανθρώπινη φύση.

Για το ζήτημα αυτό γίνεται εκτενέστερη αναφορά στο κεφάλαιο 8.5 (Διοίκηση ανθρώπινου δυναμικού).

8.3.5 Έλεγχος

Ο έλεγχος, ως λειτουργία του μάνατζμεντ, συμπληρώνει, τον κύκλο των λειτουργιών αυτού. Με τον έλεγχο επιβεβαιώνεται η επίτευξη των αντικειμενικών στόχων που καθορίστηκαν από τον σχεδιασμό - προγραμματισμό, ή εντοπίζονται οι τυχόν αποκλίσεις και καθορίζονται οι

απαραίτητες διορθωτικές ενέργειες, έτσι ώστε από εδώ και πέρα να μεθοδευτεί η ταύτιση επιτυγχανόμενων και προγραμματισμένων αποτελεσμάτων.

Όπου υπάρχει προγραμματισμένη ενέργεια (εφοδιασμός, παραγωγή, μάρκετινγκ κλπ) απαιτείται έλεγχος. Το αντικείμενο του ελέγχου μπορεί να είναι η ποσότητα, η ποιότητα, το κόστος της παραγωγής και υλικών, ανθρωπόωρες και ότι άλλο μπορεί να προσδιοριστεί επακριβώς.

Σχεδιασμός-προγραμματισμός και έλεγχος είναι άρρηκτα συνδεδεμένα μεταξύ τους και γι' αυτό, αποκαλούνται **«τα δίδυμα του μάνατζμεντ»**. Το ένα δεν μπορεί να υπάρξει χωρίς το άλλο.

Η άσκηση αποτελεσματικού ελέγχου προϋποθέτει την ύπαρξη προτύπων με τις ανοχές τους, και ενός συστήματος, με το οποίο να γίνεται η μέτρηση και αξιολόγηση των επιτευγμάτων και επιβεβαιώνεται ή τελικά μεθοδεύεται η επίτευξη του επιδιωκόμενου αποτελέσματος. Ο προϋπολογισμός πχ είναι για τον μάνατζερ ταυτόχρονα εργαλείο προγραμματισμού (όταν καταρτίζεται), και ελέγχου (όταν παρακολουθείται η εκτέλεση του).

8.4 Λήψη αποφάσεων

8.4.1 Τρόποι σκέψης για τη λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων

8.4.1.1 Γραμμικός τρόπος σκέψης

Για την εφαρμογή του γίνεται η υπόθεση ότι κάθε πρόβλημα έχει μία μόνο λύση, ότι αυτή η λύση επηρεάζει μόνο το πρόβλημα και όχι την υπόλοιπη οργάνωση, και ότι αφού εφαρμοστεί η λύση παραμένει έγκυρη και θα πρέπει να αξιολογείται μόνο ως προς το πόσο καλά λύνει το πρόβλημα.

Τα προβλήματα θεωρούνται *ξεχωριστά*, διακεκριμένα, και μοναδικά. Αν και η απλότητα του γραμμικού τρόπου σκέψης μπορεί να σαηνεύει μερικά στελέχη, αποδεικνύεται ότι συχνά δεν είναι ο αποτελεσματικότερος τρόπος αντιμετώπισης των προβλημάτων ενός επιχείρησης.

Στο γρήγορα μεταβαλλόμενο περιβάλλον των σύγχρονων επιχειρήσεων υπάρχουν τουλάχιστον τρεις σοβαρές δυσκολίες σ' αυτήν τη μέθοδο επίλυσης προβλημάτων.

Επειδή η λύση δεν επηρεάζει μόνο την περιοχή του προβλήματος αλλά και την υπόλοιπη επιχείρηση, μπορεί να παρουσιαστούν απρόβλεπτα αποτελέσματα.

Έστω κι αν τα αποτελέσματα της λύσης είναι μόνο τα επιθυμητά και αναμενόμενα, η επικέντρωση της προσοχής σ' ένα μόνο πρόβλημα και η άγνοια των σχέσεων και συσχετισμών μεταξύ των στοιχείων της επιχείρησης μπορεί να οδηγήσει σε μια απλουστευμένη λύση που δε θα λύνει το γενικότερο πρόβλημα.

Ο γραμμικός τρόπος σκέψης θεωρεί ότι αφού προσδιοριστούν τα προβλήματα και δοθούν οι λύσεις θα παραμένουν ως έχουν και αγνοεί τη γρήγορα μεταβαλλόμενη φύση του περιβάλλοντος των επιχειρήσεων.

8.4.1.2 Συστηματικός τρόπος σκέψης

Είναι μια πιο σύγχρονη και περιεκτικότερη προσέγγιση στην επίλυση προβλημάτων, η οποία θεωρεί ότι:

- ü τα προβλήματα είναι σύνθετα και σχετίζονται με μια κατάσταση,
- ü οι λύσεις δε λύνουν μόνο το πρόβλημα αλλά έχουν αντίκτυπο και στο σύνολο της επιχείρησης,
- ü οι λύσεις θα πρέπει να αξιολογούνται ως προς το πόσο καλά λύνουν το πρόβλημα (επιδιωκόμενα αποτελέσματα) και ως προς το πόσο επηρεάζουν το σύνολο της επιχείρησης.

Η συστηματική μέθοδος σκέψης δεν αντιμετωπίζει τα προβλήματα ξεχωριστά, αλλά τα θεωρεί σε σχέση με όλες τις πλευρές μιας επιχείρησης.

Επομένως, αυτός που **σκέφτεται συστηματικά** θα λάβει υπόψη του τους συσχετισμούς μεταξύ των συστημάτων και των διαδικασιών της επιχείρησης πριν εφαρμόσει μια λύση.

Στη συνέχεια, αυτή η λύση θα αξιολογηθεί με βάση όλα τα αποτελέσματα που παράγονται.

Μετά την εφαρμογή μιας λύσης είναι ανάγκη να αξιολογείται το αποτέλεσμα αυτής της λύσης και να προβλέπεται αναπληροφόρηση (feedback) της επιχείρησης, καθώς αρχίζει μια νέα διαδικασία επίλυσης προβλημάτων.

8.4.2 Κατηγορίες επιχειρηματικών αποφάσεων

Οι προγραμματισμένες αποφάσεις αφορούν προβλήματα που έχουν γίνει καλά κατανοητά, είναι πολύ καλά δομημένα, επαναλαμβάνονται συχνά, και είναι δυνατό να αντιμετωπίζονται από τις καθιερωμένες και συστηματικές διαδικασίες και κανόνες.

Κάθε φορά που χρειάζεται να παρθεί μια τέτοια απόφαση, η διαδικασία μοιάζει με όλες τις προηγούμενες φορές.

Οι προγραμματισμένες αποφάσεις, επειδή είναι καλά δομημένες και κατανοητές, μπορεί να παίρνονται με γραμμικό τρόπο σκέψης, αλλά αυτό θα γίνεται στις περιπτώσεις που αφορούν στην επίλυση απλών προβλημάτων.

Μια προγραμματισμένη απόφαση, οσοδήποτε επαναλαμβανόμενη και κατανοητή, μπορεί να αφορά ένα αρκετά σύνθετο πρόβλημα που να απαιτεί πραγματικά συστηματική προσέγγιση την πρώτη φορά που θα εμφανιστεί.

Οι απρογραμμάτιστες αποφάσεις αφορούν προβλήματα που δεν έχουν γίνει καλά κατανοητά ούτε είναι πολύ καλά δομημένα, αλλά είναι συνήθως μοναδικά και δεν μπορούν να αντιμετωπιστούν από τις καθιερωμένες και συστηματικές διαδικασίες.

Τα προβλήματα δεν εμφανίζονται συχνά, και γι' αυτόν το λόγο δεν υπάρχει αρκετή προηγούμενη εμπειρία στην επίλυσή τους.

Μια συγχώνευση επιχειρήσεων είναι ένα παράδειγμα αυτού του είδους προβλημάτων που εμφανίζονται τόσο σπάνια ώστε να είναι αδύνατο να υπάρχει πρότυπη ή επαναλαμβανόμενη διαδικασία επίλυσης τους.

Οι αποφάσεις εκτός προγραμματισμού εξαρτώνται πολύ από τις ικανότητες λήψης αποφάσεων των στελεχών επειδή δεν υπάρχει ένας κανόνας λύσης.

Η διοίκηση θα χρησιμοποιήσει δεδομένα και αποτελέσματα από προηγούμενα προβλήματα εξετάζοντας ιστορικές αναλογίες -τον τρόπο που άλλοι έλυσαν στο παρελθόν παρόμοια προβλήματα.

Τα στελέχη θα αναζητήσουν αρχές και λύσεις που μπορεί να εφαρμόζονται και στη συγκεκριμένη περίπτωση, έχοντας όμως υπόψη ότι κάποιες παλιές λύσεις και μεθοδολογία επίλυσης προβλημάτων μπορεί να μην είναι εφαρμόσιμες τώρα.

Τα στελέχη, ειδικά στα υψηλότερα επίπεδα της ιεραρχίας μιας επιχείρησης, παίρνουν πολλές αποφάσεις εκτός προγραμματισμού, τόσο κατά τη διάρκεια του προσδιορισμού των στόχων της επιχείρησης όσο και κατά την καθημερινή της λειτουργία.

Επειδή οι αποφάσεις εκτός προγραμματισμού είναι πολύ σημαντικές για την επιχείρηση και πολύ συνηθισμένες στις διευθυντικές θέσεις, η αποτελεσματικότητα ενός στελέχους και οι ελπίδες που μπορεί να στηρίζει η εταιρία σ' αυτό συχνά θα κρίνονται από την ποιότητα των αποφάσεών του.

Οι επιχειρήσεις συνήθως οργανώνουν εκπαιδευτικά προγράμματα για τα στελέχη τους με θέμα τις τεχνικές λήψης αποφάσεων, ακριβώς επειδή αυτά είναι υποχρεωμένα να παίρνουν τέτοιες απρογραμμάτιστες αποφάσεις.

Πολλά στελέχη επίσης αποφασίζουν να ακολουθήσουν ανώτερες σπουδές στη διοίκηση επιχειρήσεων, στις οποίες διδάσκεται η ανάλυση προβλημάτων και η λήψη αποφάσεων.

Ένας από τους δημοφιλέστερους τρόπους ανάπτυξης αναλυτικών ικανοτήτων και λήψης αποφάσεων είναι η **μελέτη υποδειγματικών θεμάτων (case study)**.

Υποδειγματικό θέμα είναι η γραπτή εξιστόρηση ενός πραγματικού επιχειρηματικού προβλήματος και του τρόπου με τον οποίο λύθηκε. Η διδασκαλία ενός υποδειγματικού θέματος δεν έχει σκοπό να παρουσιάσει μια “λύση-πανάκεια”, αν και η γνώση του τρόπου με τον οποίο λειτούργησε μια λύση σε μια συγκεκριμένη περίπτωση στο παρελθόν μπορεί να είναι πολύτιμη. Το μεγαλύτερο όφελος από τη μελέτη ενός υποδειγματικού θέματος προέρχεται από την κατανόηση μεθοδολογίας λήψης μιας απόφασης και επιλογής μιας λύσης. Αυτή η μεθοδολογία μπορεί να εφαρμοστεί και σε ανάλογα προβλήματα στο μέλλον.

Υποδειγματικό θέμα - case study είναι η γραπτή εξιστόρηση ενός πραγματικού επιχειρηματικού προβλήματος και του τρόπου με τον οποίο λύθηκε.

Η διδασκαλία ενός υποδειγματικού θέματος δεν έχει σκοπό να παρουσιάσει μια “λύση-πανάκεια”, αν και η γνώση του τρόπου με τον οποίο λειτούργησε μια λύση σε μια συγκεκριμένη περίπτωση στο παρελθόν μπορεί να είναι πολύτιμη.

Το μεγαλύτερο όφελος από τη μελέτη ενός υποδειγματικού θέματος προέρχεται από την κατανόηση μεθοδολογίας λήψης μιας απόφασης και επιλογής μιας λύσης.

Αυτή η μεθοδολογία μπορεί να εφαρμοστεί και σε ανάλογα προβλήματα στο μέλλον.

Παράδειγμα case study

ΠΑΡΑΠΟΝΑ ΥΠΑΛΛΗΛΟΥ

Ο Γεώργιος Στεργίου, πρόσφατα απόφοιτος ενός πανεπιστημίου της Αγγλίας, με μια ειδίκευση στο μάρκετινγκ, προσλήφθηκε σε θέση πωλητή από μια εταιρία παραγωγής MDF. Προσφέροντας τη θέση στο Στεργίου, ο διευθυντής πωλήσεων του έκανε γνωστό ότι ένα βασικό στοιχείο της δουλειάς του ήταν να επικοινωνεί με αντιπροσώπους (πράκτορες) αγορών και ότι ένας ορισμένος βαθμός “πόσεως χάριν κοινωνικών σχέσεων” ήταν απαραίτητος. Ο Στεργίου διαβεβαίωσε το διευθυντή πωλήσεων ότι δεν είχε θρησκευτικές ή ηθικές προκαταλήψεις ενάντια στο αλκοόλ.

Κατά τα επόμενα τρία χρόνια ο Στεργίου έγινε ένας πετυχημένος πωλητής και δύο φορές βραβεύτηκε σαν ο καλύτερος πωλητής του μήνα. Ανακάλυψε όμως ότι αντιμετώπιζε ένα πρόβλημα που προέκυπτε απ' την αναγκαιότητα να συνδιαλέγεται με πελάτες τουλάχιστον δύο ή τρεις φορές την εβδομάδα. Το πρόβλημα ήταν ότι αισθανόταν να γίνεται αλκοολικός, καθώς ένοιωθε μια ανάγκη για ποτό, ακόμη και όταν δεν συνδιαλεγόταν με πελάτες.

Το πρόβλημα έγινε προοδευτικά χειρότερο, μέχρι που έφτασε να βλέπει τον εαυτό του σε μια συνεχώς επιδεινούμενη κατάσταση και ανίκανο να διευθύνει τη δουλειά του.

Τον Στεργίου τον έστειλαν με έξοδα της εταιρίας σε ένα κέντρο για αποτοξίνωση αλκοολικών, απ' το οποίο και βγήκε ύστερα από έξι εβδομάδες ανάπαυσης και θεραπείας. Δύο εβδομάδες αφότου ο Στεργίου επέστρεψε στα καθήκοντά του, συνελήφθη σε ένα μπαρ και κατηγορήθηκε για μέθη και βιαιοπραγία. Το θύμα ήταν ένας πελάτης, τον οποίο είχε καλέσει στο μπαρ για να συζητήσουν μια πώληση.

Οι διευθύνοντες την εταιρία δυσαρεστήθηκαν ιδιαίτερα από το γεγονός και απέλυσαν τον Στεργίου. Λίγο αργότερα ένας πληρεξούσιος δικηγόρος αντιπροσωπεύοντας το Στεργίου ενημέρωσε τον πρόεδρο της εταιρίας ότι ο Στεργίου είχε την πρόθεση να προχωρήσει σε νομικά μέτρα εναντίων της εταιρίας. Ο Στεργίου πίστευε ότι η εταιρία ήταν υπεύθυνη, διότι ο αλκοολισμός του ήταν αποτέλεσμα της υπηρεσίας του σ' αυτήν. Ισχυρίστηκε ότι εφόσον το να πίνει ήταν στοιχείο της δουλειάς του και κατά συνέπεια ο αλκοολισμός

αποτελούσε μια συνήθεια που την απέκτησε εξαιτίας της απασχόλησής του. Ο πρόεδρος συνέστησε μια επιτροπή για να προτείνει ένα σχέδιο δράσης

ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΟΥ CASE STUDY

Στη περίπτωση του Στεργίου υπάρχουν δύο θέματα.

1ο Η νομική υποχρέωση του εργοδότη απέναντι στον εργαζόμενο **2ο Ποια πολιτική πρέπει να ακολουθηθεί -στο μέλλον για όφελος της εταιρίας αλλά και του προσωπικού των πωλήσεων**

Η επιχείρηση μπορεί εύκολα να υποστηρίξει ότι δεν έχει νομική ευθύνη στον ισχυρισμό του Στεργίου για ζημιά που προκλήθηκε κατά την εργασία. Ο Στεργίου είχε ενημερωθεί κατάλληλα για τις απαιτήσεις της δουλειά του. Επιπλέον είναι σχεδόν γνωστό και γενικά παραδεκτό ότι στις κοινωνικές σχέσεις “όλοι λίγο πολύ πίνουν κάτι” και ιδιαίτερα ένας πωλητής στις σχέσεις του με τους πελάτες. Το ότι η επιχείρηση δέχτηκε εθελοντικά να πληρώσει τα έξοδα στο κέντρο αποτοξίνωσης αλκοολικών κι αυτό δεν δημιουργεί νομική υποχρέωση ούτε μπορεί να ερμηνευθεί σαν ένδειξη ενοχής της εταιρίας. Εξάλλου ο Στεργίου είχε την υποχρέωση να περιορίσει το ποτό σε ένα λογικό επίπεδο (ένα- δυο ποτά ή ακόμη και να πει ελαφρά ποτά). Επιπλέον δεν φαίνεται ότι ο Στεργίου έκανε τίποτα για να προφυλαχθεί και να βοηθήσει τον εαυτό του. Μπορούσε ακόμα να γραφεί σε κάποιο σύλλογο συμπαράστασης αλκοολικών.

Ο Στεργίου είναι αδύναμος χαρακτήρας.

Φαίνεται ότι ο Στεργίου δεν έχει τη δύναμη του χαρακτήρα που χρειαζόταν για να κάνει σωστά τη δουλειά του. Δεν είχε την δύναμη να αντισταθεί στο ποτό. Εξάλλου δεν απαιτούν ποτό όλες οι προσπάθειες πωλήσεων. Ο Στεργίου έπρεπε να βρει μια πιο κατάλληλη εργασία. Είναι ένας πρόσφατος πτυχιούχος και χωρίς δυσκολίες θα εύρισκε μια νέα δουλειά. Μια σύντομη μετεκπαίδευση ίσως τον βοηθούσε να πετύχει γρήγορα. Επιπλέον η ικανότητα ενός πωλητή είναι κάτι το προσωπικό και δεν βλάπτει όταν κάποιος αλλάξει εργοδότη.

Η Επιχείρηση φταιει: ΝΑΙ ή ΟΧΙ.

Θα μπορούσε επίσης η επιχείρηση να τον χρησιμοποιήσει σε μια διαφορετική διεύθυνση ή θέση, αλλά αυτό ίσως δημιουργούσε περισσότερα προβλήματα τόσο στην εταιρία όσο και προσωπικά στον Στεργίου.

Η επιχείρηση θα πρέπει να προσπαθήσει να αποφύγει τέτοια προβλήματα στο μέλλον. Γι' αυτό η πολιτική πρόσληψης θα πρέπει να απαιτεί λεπτομερή εξέταση της δυνατότητας προσαρμογής νέων αποφοίτων στις συνθήκες δουλειάς. Ίσως θα έπρεπε να συμβουλευτεί ειδικούς ψυχολόγους, κοινωνιολόγους κλπ. και ενδεχόμενα να χρησιμοποιήσει και ειδικά τεστ για την εξακρίβωση της ενδεχόμενης προσαρμογής.

Εξετάζοντας το πρόβλημα από διαφορετική άποψη, παρατηρούμε ότι η απόλυση του Στεργίου θα βλάψει πολύ τις σχέσεις της επιχείρησης με το προσωπικό. Η απόλυση είναι η πιο αυστηρή ποινή (η έσχατη των ποινών) που θα μπορούσε να επιβληθεί στο Στεργίου, αν κριθεί ότι όλες οι περιστάσεις συνηγορούσαν για μια τέτοια απόφαση. Η νομική ευθύνη της επιχείρησης θα κριθεί από τα δικαστήρια.

Από την άποψη όμως της διοίκησης προσωπικού που ζητάει πάντοτε να βελτιώσει τις σχέσεις ανάμεσα στον εργοδότη και στους εργαζόμενους, η επιχείρηση δεν θα έπρεπε να απολύσει το Στεργίου, όταν έμαθε ότι τον συνέλαβε η αστυνομία με την κατηγορία για μέθη και βιαιοπραγία. Δεν μπορεί να υποστηριχθεί σοβαρά ότι η βασική αιτία του αλκοολισμού του Στεργίου ήταν η ανάγκη να πίνει στην εργασία του, αν και αυτό είναι πιθανό να ενίσχυσε ή να αφύπνισε ένα πρόβλημα που υπήρχε. Ψυχολογικές έρευνες δείχνουν ότι ο αλκοολισμός συχνά συνδέεται με παράγοντες όπως: ανασφάλεια, προσωπικά και οικογενειακά προβλήματα, ανικανότητα προσαρμογής στο περιβάλλον και στις συνθήκες που επικρατούν, δείχνει όμως έλλειψη αυτοσυγκράτησης και πειθαρχίας.

Η επιχείρηση εξάλλου ούτε γνώριζε, ούτε προσπάθησε να βρει τι απασχολούσε τον Στεργίου, έξω από την εργασία του και έτσι τον βοήθησε να γίνει αλκοολικός. Οι έξι εβδομάδες που πέρασε στο κέντρο αποτοξίνωσης αλκοολικών μπορεί να ήταν αρκετές για να θεραπεύσουν τον Στεργίου από τον αλκοολισμό, όχι όμως και από τα βασικά προβλήματα και τις αιτίες που τον προκάλούσαν.

Παρ' όλα αυτά η επιχείρηση επέτρεψε στον Στεργίου να επιστρέψει στην εργασία του χωρίς να επιμείνει για παραπέρα θεραπεία και χωρίς να τον προειδοποιήσουν για τις συνέπειες σε περίπτωση υποτροπής. Επιπλέον του επέτρεψαν να συνεχίσει την παλιά του δουλειά που απαιτούσε πάλι σχετικό ποτό στις κοινωνικές σχέσεις, αν και είναι γενικά γνωστό ότι ο αλκοολικός πρέπει να αποφύγει εντελώς το ποτό, γιατί και λίγο μόνο ποτό μπορεί να προκαλέσει την επιστροφή του στην προηγούμενη κατάσταση.

Άρα η εταιρία κατά κάποιο τρόπο ήταν υπεύθυνη για τα γεγονότα στο νυκτερινό κέντρο και δεν θα έπρεπε να απολύσει τον Στεργίου.

Το γεγονός στο νυκτερινό κέντρο θα μπορούσε να αποφευχθεί, αν οι υπεύθυνοι της επιχείρησης είχαν πάρει προληπτικά μέτρα. Θα μπορούσαν π.χ να είχαν στείλει το Στεργίου για παραπέρα θεραπεία και βοήθεια μετά την έξοδό του από το κέντρο αποτοξίνωσης αλκοολικών. Επιπλέον θα μπορούσαν να τον είχαν μεταθέσει σε μια υπηρεσία που δεν θα απαιτούσε από αυτόν να πίνει ή σε μια ελαφρότερη εργασία και ακόμα να του έδιναν αναρρωτική άδεια.

Τελικά, θα έπρεπε να του είχε γίνει μια αυστηρή προειδοποίηση για τις συγκεκριμένες τιμωρίες σε περίπτωση υποτροπής (αν το ξανάκανε).

Ο λόγος για τον οποίο η επιχείρηση δεν προχώρησε στις παραπάνω ενέργειες, είναι ότι από τη μια μεριά δεν υπάρχει συγκεκριμένη πολιτική για πειθαρχικά ή ποινικά παραπτώματα και από την άλλη δεν υπάρχει αποτελεσματική πολιτική σχετικά με τον αλκοολισμό.

Κατά συνέπεια το κύριο έργο της επιτροπής θα είναι να καθορίσει τις παραπάνω πολιτικές, που θα βοηθούν να αποφευχθούν παρόμοια γεγονότα στο μέλλον και ταυτόχρονα να δοθεί η ευκαιρία στον πρόεδρο της εταιρίας να επανεξετάσει το θέμα της απόλυσης του Στεργίου.

8.4.3 Επίπεδα λήψης αποφάσεων σε μια επιχείρηση

8.4.3.1 Στρατηγικές Αποφάσεις

Είναι αυτές που προσδιορίζουν τους επιχειρηματικούς στόχους ολόκληρου της επιχείρησης, το σκοπό, και την κατεύθυνσή του.

Οι στρατηγικές αποφάσεις είναι κατά κύριο λόγο αντικείμενο της ανώτερης διοίκησης. Η ανώτερη διοίκηση είναι αυτή που μπορεί να έχει μια "γενική εικόνα" όλων των στοιχείων της σύνθετης επιχειρηματικής δραστηριότητας, και πρέπει να είναι σε θέση να συγκεντρώνει όλες τις πλευρές μιας επιχείρησης σ' ένα ενιαίο σύνολο.

Οι αποφάσεις που παίρνονται σ' αυτό το επίπεδο καθορίζουν επίσης και τη σχέση της επιχείρησης με το εξωτερικό της περιβάλλον.

Επειδή οι στρατηγικές αποφάσεις επηρεάζουν ολόκληρη την επιχείρηση, πρέπει να παίρνονται στο ανώτερο ιεραρχικό επίπεδο μιας επιχείρησης.

Οι στρατηγικές αποφάσεις ανήκουν συνήθως στην κατηγορία των απρογραμμάτιστων αποφάσεων.

Η γενική απόφαση της παραγωγής ενός νέου προϊόντος (πχ OSB) από μια βιομηχανία ξύλου ή της εισαγωγής σε μια νέα αγορά, είναι παράδειγμα στρατηγικής απόφασης.

8.4.3.2 Διαχειριστικές αποφάσεις

Είναι αυτές που παίρνονται σε επίπεδο κατώτερο από το προηγούμενο. Αυτό είναι συνήθως το επίπεδο των μεσαίων στελεχών, όπως διευθύνσεων. Τέτοιες αποφάσεις αφορούν τη διαδικασία ή την τακτική υλοποίησης των στρατηγικών στόχων που καθορίστηκαν από την ανώτερη διοίκηση.

Οι στρατηγικές αποφάσεις της ανώτερης διοίκησης δεν μπορεί να είναι συγκεκριμένες επειδή πρέπει να εφαρμόζονται σε όλα τα τμήματα της επιχείρησης, γι' αυτό, οι διαχειριστικές αποφάσεις εξειδικεύουν τους επιχειρηματικούς στόχους για τη συγκεκριμένη διεύθυνση.

Κατά συνέπεια, οι διαχειριστικές αποφάσεις είναι πιο συγκεκριμένες και σαφείς από τις στρατηγικές και πιο προσανατολισμένες στην δράση. Στη συνέχεια του προηγούμενου παραδείγματος για τη βιομηχανία ξύλου, η διαχειριστική απόφαση θα μπορούσε να αφορά την παραγωγή διαφόρων κατηγοριών προϊόντων OSB για διάφορες χρήσεις.

8.4.3.3 Λειτουργικές αποφάσεις

Αυτές παίρνονται από το κατώτερο επίπεδο ιεραρχίας (γνωστό και σαν επίπεδο επίβλεψης) μέσα στην εταιρία και αφορούν τις καθημερινές λειτουργίες. Αυτές οι αποφάσεις καθορίζουν τον τρόπο με τον οποίο θα γίνονται οι διάφορες λειτουργίες για την υλοποίηση των τακτικών αποφάσεων των μεσαίων στελεχών, όπως επίσης και τον αποτελεσματικότερο αποδοτικότερο τρόπο υλοποίησης των στόχων που τέθηκαν με τις διαχειριστικές αποφάσεις.

Η κατάρτιση ενός προγράμματος παραγωγής και ο καθορισμός του κατάλληλου αποθέματος πρώτων υλών είναι παραδείγματα λειτουργικών αποφάσεων.

Συνεχίζοντας το παράδειγμα της βιομηχανίας ξύλου, μια λειτουργική απόφαση θα μπορούσε να είναι ο προγραμματισμός του τμήματος παραγωγής για δυναμικότητα 1000 τετραγωνικών μέτρων OSB την εβδομάδα, όπου κάθε παλέτα θα περιέχει 10 πλάκες των 6 τετραγωνικών μέτρων η κάθε μία.

8.4.4 Τρόποι λήψης αποφάσεων

8.4.4.1 Το στέλεχος που αποφεύγει τα προβλήματα

Το στέλεχος που αποφεύγει τα προβλήματα επιδιώκει να διατηρεί μια υπάρχουσα κατάσταση και αποφεύγει τις αλλαγές. Ένα τέτοιο στέλεχος λειτουργεί στην κατεύθυνση της διατήρησης των τρεχουσών συνθηκών και παρόλο που μπορεί να μην ομολογεί ρητά ότι αυτός είναι ο στόχος των αποφάσεων και των ενεργειών του, τελικά αυτό είναι το πρακτικό αποτέλεσμα.

Όταν αντιμετωπίζει μια δυσκολία, ένα τέτοιο στέλεχος προσπαθεί να διευθετήσει τις συγκρούσεις με μια λογική "εξομάλυνσης" ή να τις αγνοήσει εντελώς. Γι' αυτόν το λόγο, λέγεται ότι ένα στέλεχος αυτής της κατηγορίας "κουκουλώνει" τα προβλήματα.

Αυτός ο τύπος στελέχους μπορεί να μην αναγνωρίζει τα προβλήματα μέσα στο επιχειρηματικό περιβάλλον και να έχει έτοιμες δικαιολογίες για υποτιθέμενα προβλήματα που αποδεικνύεται ότι δεν είναι καθόλου προβλήματα.

Αυτό το στέλεχος μπορεί να εθελουφλεί στις δυσκολίες της επιχείρησης κι όταν είναι προφανές ότι αυτές οι αλλαγές θα είναι προς όφελος της εταιρίας.

Αυτά τα στελέχη είναι ικανά στο να διατηρούν μια επιχείρηση σε ηρεμία και ορθή πορεία, και μπορεί να είναι τα καταλληλότερα σε περιβάλλοντα επιχειρήσεων όπου υπάρχει μικρή μόνο ανάγκη για αλλαγές.

8.4.4.2 Το στέλεχος που λύνει τα προβλήματα

Το στέλεχος που λύνει τα προβλήματα είναι ο συνηθέστερος τύπος στελέχους. Τα περισσότερα στελέχη ασχολούνται με τα προβλήματα όταν αυτά εμφανίζονται και τα λύνουν στην κανονική πορεία της δουλειάς τους. Αυτά τα στελέχη δε διστάζουν καθόλου να προχωρήσουν σε αλλαγές, όταν υπάρχουν αρκετές ενδείξεις ότι αυτές είναι καλές και αναγκαίες. Ωστόσο, δε δεσμεύονται από πριν ότι θα κάνουν αλλαγές, παρά μόνο αφού η

σκοπιμότητά τους αποδειχθεί με έρευνα και επιστημονική ανάλυση των δεδομένων.

Αναγνωρίζεται γενικά ότι αλλαγές χωρίς να υπάρχει ανάγκη είναι περιττές και αποτελούν σπατάλη των πόρων της επιχείρησης. Τέτοιες περιττές αλλαγές έχουν μόνο σκοπό να καλλιεργούν την ψευδαίσθηση προόδου, ενώ το μόνο που πετυχαίνουν είναι να προκαλούν σύγχυση σε όλους. Μια αλλαγή γίνεται περισσότερο αποδεκτή αν αυτοί τους οποίους αφορά καταλαβαίνουν τους λόγους που την κάνουν αναγκαία.

Το στέλεχος που λύνει τα προβλήματα δέχεται ότι η σύγχρονη επιχείρηση λειτουργεί σε συνθήκες επιχειρηματικού κινδύνου και αβεβαιότητας. Αυτό σημαίνει ότι η επιχείρηση βρίσκεται συχνά σε πολύ παραγμένο περιβάλλον, και υπάρχει επιτακτική ανάγκη να προσαρμοστεί σε αλλαγές. Οι επιχειρήσεις που αποτυγχάνουν να προσαρμοστούν παρακμάζουν, παύουν να είναι παραγωγικές και κερδοφόρες, και μπορεί τελικά να κλείσουν. Έχει παρατηρηθεί ότι η αγορά δε συγχωρεί μια επιχείρηση που αρνείται την αλλαγή. Το στέλεχος που λύνει τα προβλήματα δέχεται τον κίνδυνο και παίρνει αποφάσεις που βοηθούν στην αντιμετώπιση της αβεβαιότητας. Αυτά τα στελέχη ασχολούνται με τα προβλήματα όταν αυτά εμφανίζονται, και δεν προσπαθούν να διατηρήσουν την υπάρχουσα κατάσταση εκτός κι αν αυτή είναι καλύτερη από οποιαδήποτε αλλαγή.

Η μόνη κριτική που μπορεί να γίνει στα στελέχη αυτού του τύπου είναι ότι τα τρέχοντα προβλήματα απορροφούν τη σκέψη τους και ότι βρίσκονται σχεδόν πάντα σε κατάσταση αντίδρασης, επειδή αναζητούν τη λύση των προβλημάτων αφού αυτά εμφανιστούν. Πολύ συχνά, αυτά τα προβλήματα θα μπορούσαν να αντιμετωπιστούν καλύτερα αν είχαν προβλεφθεί -τότε που ήταν μικρότερα και η αντιμετώπισή τους πιο εύκολη. Το στέλεχος που λύνει τα προβλήματα σπάνια τα προβλέπει μπορεί, όμως, να τα αντιμετωπίζει πολύ αποτελεσματικά όταν εμφανίζονται.

8.4.4.3 Το στέλεχος που αναζητά τα προβλήματα

Το στέλεχος που **αναζητά τα προβλήματα** ασχολείται ενεργά για να τα ανακαλύψει και προσπαθεί να τα λύσει πριν εμφανιστούν με τη μορφή σοβαρής δυσκολίας σε μια επιχείρηση. Ένα τέτοιο στέλεχος συμμετέχει με

ενθουσιασμό στον προγραμματισμό μελλοντικών ενεργειών και στην ανάπτυξη σχεδίων για όλα τα ενδεχόμενα.

Το στέλεχος αυτό αναζητά τα προβλήματα, όχι μόνο αναγνωρίζει την ανάγκη αλλαγών, αλλά πιστεύει ότι ο καλύτερος τρόπος αντιμετώπισης των αλλαγών είναι η πρόβλεψή τους και όχι απλώς η αντιμετώπιση των τρεχουσών αναγκών.

Αυτός ο τύπος στελέχους που παίρνει αποφάσεις χρησιμοποιεί την ανάλυση δεδομένων, όχι απλά για να καταλάβει μόνο το παρόν, αλλά και για να προβλέψει το μέλλον. Είναι ένα αξιόλογο στέλεχος έρευνας στην εταιρία και αφιερώνει πολλές ώρες δουλειάς στην προσπάθεια να καταλάβει τις επιπτώσεις που μπορεί να έχουν τα δεδομένα από την έρευνα στο μέλλον της εταιρίας.

Ένα στέλεχος αυτής της κατηγορίας έχει δύο ακόμα πλεονεκτήματα:

- 1. Είναι συχνά πιο εύκολο και πιο αποτελεσματικό τα μικρά προβλήματα να αντιμετωπίζονται πριν γίνουν μεγάλα.*
- 2. Δεν αρκεί σε μια επιχείρηση να αλλάζει. Πρέπει η αλλαγή να γίνεται και προς τη σωστή κατεύθυνση για να μπορέσει η επιχείρηση να επιζήσει μέσα στις γρήγορες αλλαγές του σύγχρονου επιχειρηματικού περιβάλλοντος.*

Ένα στέλεχος που αναζητά τα προβλήματα είναι πολύτιμο στο σωστό σχεδιασμό του μέλλοντος, αλλά είναι προφανές ότι μια εταιρία πρέπει να μπορεί να αλλάζει για να ανταποκρίνεται τόσο στα τρέχοντα προβλήματα όσο και στα προβλεπόμενα μελλοντικά.

8.4.5 Τα βήματα της διαδικασίας λήψης αποφάσεων

1. Ανάλυση της κατάστασης

Η τρέχουσα κατάσταση, είναι «αυτό που υπάρχει τώρα». Αυτό δεν είναι πάντα προφανές επειδή, όπως φάνηκε στην περιγραφή του στελέχους που αποφεύγει τα προβλήματα, υπάρχουν στελέχη που προσκολλώνται στην τρέχουσα κατάσταση και αντιδρούν στις αλλαγές. Τέτοια στελέχη μπορεί να μη βλέπουν την τρέχουσα κατάσταση με αμερόληπτο τρόπο, οπότε τα συμπεράσματά τους από την ανάλυση της τρέχουσας κατάστασης να μην είναι αξιόπιστα.

Ένας από τους τρόπους με τους οποίους μπορεί η διοίκηση να επιδιώξει μια ανάλυση της τρέχουσας κατάστασης με ακρίβεια είναι να χρησιμοποιήσει εξωτερικούς συμβούλους. Επειδή οι εξωτερικοί ειδικοί σύμβουλοι δεν έχουν λόγο να είναι προσκολλημένοι στην τρέχουσα κατάσταση, θα πρέπει να είναι σε θέση να δώσουν μια ακριβή αξιολόγηση της τρέχουσας κατάστασης της εταιρίας.

Ο προσδιορισμός του επιθυμητού στόχου, της επιθυμητής μελλοντικής κατάστασης της εταιρίας, μπορεί να είναι δύσκολος. Ποιος στόχος είναι ρεαλιστικός για την εταιρία; Αν ο μελλοντικός στόχος δεν είναι ρεαλιστικός, θα δώσει λάθος κατεύθυνση στη διοίκηση της επιχείρησης. Οι μη ρεαλιστικοί στόχοι δεν υποκινούν τα στελέχη -τα καθοδηγούν σε λάθος κατεύθυνση και προκαλούν σπατάλη των πόρων της επιχείρησης.

Αν υπάρχει απόσταση μεταξύ της τρέχουσας και της επιθυμητής μελλοντικής κατάστασης, αυτό σημαίνει ότι η επιχείρηση έχει μια ανάγκη, οπότε η επιθυμητή μελλοντική κατάσταση διατυπώνεται σαν στόχος της επιχείρησης.

2. Καθορισμός πρότυπων απόδοσης

Με τα πρότυπα απόδοσης μπορεί να γνωρίζει η διοίκηση αν πέτυχε στην επίτευξη του στόχου. Αυτά τα πρότυπα απόδοσης πρέπει να είναι:

- ü ρεαλιστικά,
- ü βασισμένα στη συμπεριφορά,
- ü παρατηρήσιμα, και
- ü μετρήσιμα.

Αφού καθοριστούν τα πρότυπα απόδοσης, η διεύθυνση θα πρέπει να προχωρήσει στη διατύπωση εναλλακτικών σχεδίων ενεργειών.

Θα πρέπει να αναγνωριστεί ότι η υπευθυνότητα δεν επηρεάζει μόνο το μεμονωμένο στέλεχος, αλλά και ολόκληρη την επιχείρηση, και ότι μπορεί να οδηγήσει σε καταστροφικά αποτελέσματα. Μια επιχείρηση της οποίας οι μετοχές έχουν εισαχθεί στο χρηματιστήριο και η οποία αναφέρει τα αποτελέσματά της κάθε χρόνο αν αποτύχει στην επίτευξη των προβλεπόμενων στόχων της αντιμετωπίζει τον κίνδυνο της οικονομικής καταστροφής.

3. Διατύπωση εναλλακτικών λύσεων

Υπάρχουν πάντα δύο εναλλακτικές πορείες που μπορεί να ακολουθήσει η διεύθυνση -να κάνει κάτι ή να μην κάνει τίποτα. Η εναλλακτική λύση του να μη γίνει τίποτα μπορεί σε μερικές περιπτώσεις να είναι η καλύτερη αν οι άλλες πιθανές πορείες είτε δεν οδηγούν στην επίτευξη των στόχων της επιχείρησης ή δημιουργούν σοβαρά νέα προβλήματα στην πρόοδο της διαδικασίας. Κάτω από την επικεφαλίδα "να γίνει κάτι" μπορούν να καταγραφούν πολλές πιθανές εναλλακτικές λύσεις.

Η **ομαδική παραγωγή ιδεών** (brainstorming) είναι μια τεχνική με την οποία μια μικρή ομάδα προσώπων διατυπώνει ένα μεγάλο αριθμό εναλλακτικών λύσεων σ' ένα μικρό χρονικό διάστημα.

Σ' αυτή την ομαδική παραγωγή ιδεών, όλα τα μέλη της ομάδας αντιμετωπίζουν ένα πρόβλημα της επιχείρησης και διατυπώνουν πιθανές λύσεις.

Κατά τη διάρκεια της διατύπωσης των λύσεων δε γίνεται καμία κριτική σ' αυτές, γιατί η κριτική θα διέκοπτε τον ειρμό παραγωγής των λύσεων.

Οι ιδέες καταγράφονται σ' έναν πίνακα.

Όταν οι συμμετέχοντες εξαντλήσουν τη φαντασία τους, κάθε μια απ' αυτές τις πιθανές λύσεις αξιολογείται λεπτομερειακά από την ομάδα.

Από την αξιολόγηση μπορεί να φανεί ότι το να μη γίνει τίποτα είναι ίσως η καλύτερη απόφαση.

Πώς μπορεί η διοίκηση να γνωρίζει ποια είναι η καλύτερη σειρά ενεργειών ή ο καλύτερος συνδυασμός ενεργειών για πετύχει τους στόχους της επιχείρησης;

Η επιλογή μιας από τις εναλλακτικές λύσεις γίνεται με βάση μια συγκριτική ανάλυση των επιπτώσεων κάθε σειράς ενεργειών.

4. Αξιολόγηση επιπτώσεων

Κάθε μια από τις εναλλακτικές λύσεις αναμένεται να έχει κάποιες επιπτώσεις αν υλοποιηθεί, οπότε μπορεί να αξιολογηθεί με βάση αυτές τις επιπτώσεις. Η επιλογή της καταλληλότερης λύσης μπορεί τότε να γίνει ανάλογα με τις βέλτιστες επιπτώσεις ή αποτελέσματα.

Για να κάνει το μανάτζμεντ αυτήν την αξιολόγηση επιπτώσεων πρέπει να υποβάλλει τρεις ερωτήσεις:

1. αυτή η εναλλακτική λύση πετυχαίνει τους στόχους της επιχείρησης;
2. υπάρχουν ανεπιθύμητες επιπτώσεις ή παρενέργειες; και
3. μπορεί η επιχείρηση να αντέξει αυτήν τη λύση;

Μια αρνητική απάντηση σε οποιαδήποτε απ' αυτές τις ερωτήσεις αποτελεί ισχυρή ένδειξη ότι η προτεινόμενη λύση δεν είναι αποδεκτή.

5. Δοκιμαστική και πλήρης εφαρμογή

Αφού επιλεγεί μια εναλλακτική λύση, ή ένας συνδυασμός εναλλακτικών λύσεων, πρέπει να υποβληθεί σε δοκιμαστική εφαρμογή. Δεν είναι φρόνιμη η πλήρης εφαρμογή μιας εναλλακτικής λύσης πριν αυτή δοκιμαστεί σε μικρή κλίμακα, εκτός κι αν υπάρχει απόλυτη ανάγκη να γίνει εξαίρεση σ' αυτόν τον κανόνα. Ο λόγος είναι ότι κάτι που φαίνεται καλό στα χαρτιά μπορεί να μη λειτουργεί σε πλήρη κλίμακα στην πράξη σύμφωνα με τα σχέδια. Έτσι, μια δοκιμαστική εφαρμογή αποτελεί την τελευταία ευκαιρία αλλαγών στο σχέδιο ενεργειών, σύμφωνα με πληροφορίες που αποκτώνται από τη δοκιμή σε μικρή κλίμακα. Οι πληροφορίες, που ενδεχομένως χρησιμοποιούνται για την τροποποίηση του σχεδίου ενεργειών, αποτελούν την αναπληροφόρηση (feedback).

Μετά τη δοκιμαστική εφαρμογή και την αναθεώρηση ίσως του σχεδίου ενεργειών, ακολουθεί η πλήρης εφαρμογή. Αφού περάσει ένα εύλογο χρονικό διάστημα, μπορεί να μετρηθεί και να αξιολογηθεί ο βαθμός επιτυχίας των στόχων της επιχείρησης. Αν το σχέδιο δεν φαίνεται να λειτουργεί σε μεγάλη κλίμακα όπως προβλεπόταν μπορεί και πάλι να τροποποιηθεί ανάλογα με τη διαθέσιμη αναπληροφόρηση.

8.5 Διοίκηση – λειτουργίες ανθρώπινου δυναμικού

Διοίκηση Ανθρώπινου Δυναμικού Χρησιμοποιείται γενικά για τις δραστηριότητες διοίκησης προσωπικού και περιλαμβάνει τις τυπικές λειτουργίες προσωπικού, όπως πρόσληψη, επιλογή, αποζημίωση, ανάπτυξη, έρευνα και έλεγχο, και αποχώρηση, καθώς επίσης, μπορεί να περιλαμβάνει προγράμματα απασχόλησης, ασφάλειας, επαγγελματικής υγείας, και αξιολόγησης απόδοσης (Montana et Charnov 1993, Ξηροτύρη – Κουφίδου 1995).

8.5.1. Πρόσληψη προσωπικού

1. Αγγελία.

Αυτή είναι μια κοινή τεχνική πρόσληψης, αλλά πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή επειδή οι αγγελίες κοστίζουν ακριβά και πρέπει να περιγράφουν με ειλικρίνεια τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της θέσης εργασίας. Οι αγγελίες μπορεί να μπαίνουν σε εφημερίδες τοπικής ή εθνικής κυκλοφορίας, ή, όταν πρόκειται για αναζήτηση εξειδικευμένων ατόμων, σε κάποια ειδική έκδοση όπως τα τεχνικά περιοδικά.

2. Γραφεία Εύρεσης Εργασίας.

Υπάρχουν δημόσια (που συντηρούνται από τα έσοδα του κράτους -στην Ελλάδα ο ΟΑΕΔ) και ιδιωτικά (που αμείβονται για κάθε πρόσληψη) γραφεία εύρεσης εργασίας. Επειδή τα ιδιωτικά γραφεία βασίζονται σε αμοιβές, προσφέρουν πιο εξειδικευμένες υπηρεσίες στους πελάτες τους. Δηλαδή, αυτά τα γραφεία μπορούν να αναλαμβάνουν υπηρεσίες αναζήτησης και υπηρεσίες συμβούλου.

3. Γνωριμίες με τρέχοντες υπαλλήλους.

Οι φίλοι, η οικογένεια, και οι συνάδελφοι των υπαλλήλων μπορεί να αποτελούν σημαντικές πηγές ανεύρεσης κατάλληλων ατόμων για μια θέση. Όταν υπάρχει έλλειψη προσφοράς προσωπικού για μια

συγκεκριμένη απασχόληση (π.χ. νοσοκόμες, γραμματείς, ειδικοί επεξεργασίας δεδομένων), τότε ορισμένοι επιχειρήσεις υποκινούν τους υπαλλήλους τους να συστήσουν άλλα άτομα.

4. Άλλες Επιχειρήσεις.

Πανεπιστήμια, εργατικά συνδικάτα, και επαγγελματικές οργανώσεις μπορεί, επίσης, να αποτελούν πηγές αναζήτησης προσωπικού.

5. Άλλες.

Άλλες δυνατότητες πρόσληψης είναι τυχαίες ή όχι αιτήσεις και γραφεία

8.5.2. Επιλογή προσωπικού

Η επιλογή είναι η διαδικασία εξέτασης και συνέντευξης των υποψηφίων για μια θέση εργασίας, και περιλαμβάνει και την απόφαση πρόσληψης

Οι συνεντεύξεις παίζουν σημαντικό ρόλο στη διαδικασία επιλογής και αξιολόγησης προσωπικού. Είναι γενικά αποδεκτό ότι τα στελέχη, μέσω των συνεντεύξεων, μπορούν να προσδιορίσουν τρία πράγματα:

1. Έχει ο υποψήφιος τα κατάλληλα προσόντα για τη θέση; Αν απαιτούνται τεχνικές δεξιότητες, τότε η συνέντευξη μπορεί να περιλαμβάνει κι ένα σύντομο τεχνικό τεστ, ή αυτό μπορεί να γίνει αμέσως μετά.
2. Δείχνει ο υποψήφιος διατεθειμένος να αναλάβει την εργασία αλλά και να παραμείνει στην εταιρία για αρκετό χρονικό διάστημα ώστε να δικαιολογούνται τα έξοδα πρόσληψης και εκπαίδευσής του; Και, τέλος,
3. Ταιριάζει ο υποψήφιος με το υπάρχον κλίμα στην εταιρία;

Πριν από τη διεξαγωγή μιας συνέντευξης, το στέλεχος θα πρέπει:

1. Να προσδιορίσει τις ερωτήσεις που θα κάνει ή τις πληροφορίες που θέλει να συγκεντρώσει. Αυτό θα πρέπει να γίνει για όλους τους υποψηφίους, ώστε να μπορέσει να συγκρίνει αποτελέσματα. Δηλαδή, οι συνεντεύξεις πρέπει να είναι τυποποιημένες και συνεπείς.
2. Αν αυτός που παίρνει συνέντευξη δεν είναι καλός ομιλητής, θα πρέπει να εξασκηθεί προηγουμένως με συναδέλφους του. Μια πρόβα βοηθά πάντα.
3. Να προγραμματίζει το χρόνο. Μια καλή συνέντευξη διαρκεί τριάντα λεπτά ως μια ώρα. Γενικά οι συνεντεύξεις δεν είναι δυνατό να προγραμματιστούν αποτελεσματικά αν δεν υπάρχει ένα κενό διάστημα μεταξύ τους, ώστε να μπορεί το στέλεχος να αφομοιώσει τις πληροφορίες του προηγούμενου υποψηφίου και να προετοιμαστεί για τον επόμενο.
4. Αυτός που παίρνει συνέντευξη θα πρέπει να κάνει μια ανασκόπηση των προσόντων που απαιτούνται για τη δουλειά.
5. Μετά την αρχική συζήτηση, που έχει σκοπό να κάνει τον υποψήφιο να αισθανθεί πιο άνετα, οι ερωτήσεις θα πρέπει να σχετίζονται με τη συγκεκριμένη δουλειά.

6. Στον υποψήφιο δε θα πρέπει ποτέ να υποβάλλονται αδιάκριτες ερωτήσεις. Ερωτήσεις που αφορούν φυλή, θρησκεία, οικογενειακή κατάσταση, πολιτικές πεποιθήσεις, ηλικία, ή καταγωγή δε θεωρούνται αποδεκτές. Οι ερωτήσεις θα πρέπει να είναι σχετικές με την εργασία.
7. Πριν από τη συνέντευξη, το στέλεχος μπορεί να ανατρέξει στην αίτηση του υποψηφίου. Αν η αίτηση είναι σωστά δομημένη, τότε θα περιέχει πολλές χρήσιμες πληροφορίες σχετικά με τον υποψήφιο.

Κατά τη διαδικασία της επιλογής.

ΠΡΕΠΕΙ: Να μελετάτε τις αιτήσεις των υποψηφίων προσεκτικά πριν από τη συνέντευξη.

- Ø Να διευκολύνετε τον υποψήφιο να χαλαρώσει και ζητήστε του να καθίσει.
- Ø Να περιγράψετε ειλικρινά τη θέση εργασίας και την επιχείρηση. Αν είναι δυνατό, να έχετε διαθέσιμη μια περιγραφή εργασίας.
- Ø Να κάνετε ερωτήσεις που δεν είναι δυνατό να απαντηθούν μ' ένα απλό "ναι" ή "όχι". Ζητάτε από τον υποψήφιο να αιτιολογεί τις απαντήσεις του.
- Ø Να ζητάτε συστατικές επιστολές, τις οποίες να ελέγχετε.

ΔΕΝ ΠΡΕΠΕΙ

- Ø Να ρωτάτε τον υποψήφιο για την οικογενειακή του κατάσταση, την καταγωγή του, την εθνικότητά του, την ηλικία του, ή τους λόγους απαλλαγής του από το στρατό. Αυτές οι ερωτήσεις παραβιάζουν την τρέχουσα νομοθεσία.
- Ø Να διεξάγετε γρήγορες συνεντεύξεις -για παράδειγμα, πεντάλεπτες. Ζητάτε ένα πρόσωπο που μπορεί να δουλεύει μαζί σας για πολύ καιρό.
- Ø Να επιμένετε να συμμετάσχει ο υποψήφιος σε προκαταρκτικό τεστ. Αυτό μπορεί να είναι παράνομο.

8.5.3. Εκπαίδευση προσωπικού

1. Προσανατολισμός νέων υπαλλήλων.

Αυτή η μέθοδος μπορεί να είναι είτε επίσημη (ένα καθημερινό πρόγραμμα χρηματοδοτούμενο από τον εργοδότη), είτε ανεπίσημη (όπως όταν ένα στέλεχος διαθέτει μισή ώρα για κάθε νέο υπάλληλο). Αν δεν υπάρχει πρόγραμμα προσανατολισμού, τότε ο νέος υπάλληλος θα αναπτύξει ένα δικό του πρόγραμμα, το οποίο μπορεί να είναι περισσότερο χρονοβόρο και λιγότερο αποτελεσματικό από το επίσημο πρόγραμμα.

2. Εκπαίδευση μαθητευόμενων.

Αυτά τα προγράμματα χρησιμοποιούνται ευρύτατα και δίνουν την ευκαιρία σ' ένα άτομο να δουλεύει με χαμηλές αποδοχές, αλλά να μαθαίνει μια εργασία κάτω από την επίβλεψη ενός πεπειραμένου εργαζομένου.

3. Εναλλαγή εργασιών.

Πολλές εταιρίες υποστηρίζουν την εναλλαγή του προσωπικού τους, ιδιαίτερα των στελεχών τους, κάθε δύο ή τρία χρόνια, ώστε τα στελέχη να αποκτήσουν μια ολοκληρωμένη εικόνα της επιχείρησης.

4. Καθοδήγηση

Τα στελέχη θα πρέπει να καθοδηγούν και να συμβουλεύουν τους υφισταμένους τους. Επίσης, ένα στέλεχος θα πρέπει να δέχεται τις συμβουλές του προϊσταμένου του. Η καθοδήγηση μπορεί να είναι επίσημη –για παράδειγμα, μπορεί να βασίζεται σε κάποια έκθεση αξιολόγησης απόδοσης ή να είναι ανεπίσημη όπως μια συζήτηση σ' ένα γεύμα εργασίας στο οποίο συζητούνται διάφορες ιδέες για τη μεταβολή της απόδοσης.

5. Συναντήσεις προσωπικού ενός τμήματος.

Αυτές οι συναντήσεις μπορεί να συμβάλουν θετικά στην εξέλιξη του προσωπικού, αρκεί να διεξάγονται σωστά. Ένα στέλεχος μπορεί να καθορίσει συναντήσεις που θα γίνονται μία ή δύο φορές την εβδομάδα, στις οποίες τα μέλη του προσωπικού θα μπορούν να παρουσιάζουν αναφορές σχετικά με τα προγράμματα και τις δραστηριότητές τους. Ένα μέρος της διάρκειας της συνάντησης θα πρέπει να αφιερώνεται στην παρουσίαση ή

τη συζήτηση ενός άρθρου κάποιου περιοδικού, ή σε μια εκκρεμή νομοθετική ρύθμιση που σας ενδιαφέρει, ή σε οποιοδήποτε άλλο θέμα που μπορεί να "τραβήξει" το ενδιαφέρον των στελεχών και των υφισταμένων.

6. Σεμινάρια χρηματοδοτούμενα από την εταιρία.

Συχνά, οι εταιρίες χρηματοδοτούν σεμινάρια που διεξάγονται από εσωτερικούς ή εξωτερικούς ειδικούς. Σκοπός αυτών των σεμιναρίων είναι να ανταλλάξουν τα στελέχη εμπειρίες και γνώσεις για να αυξήσουν την παραγωγικότητα και να δώσει τη δυνατότητα στους υπαλλήλους να αναλάβουν σοβαρότερα καθήκοντα.

7. Εξωτερικά σεμινάρια.

Η παρακολούθηση των σεμιναρίων μπορεί να έχει διάφορους σκοπούς – όπως η μάθηση ή η επικοινωνία με άλλα άτομα που εξασκούν το ίδιο επάγγελμα -ενώ μπορούν επίσης να αποτελούν και ανταμοιβή για την καλή απόδοση του εργαζομένου.

8. Γενικά οι δραστηριότητες εξέλιξης στοχεύουν στη απόκτηση γνώσεων σχετικά με μια εργασία, στη βελτίωση των ικανοτήτων των υπαλλήλων, και στην κατανόηση της επιχείρησης (παρουσιάσεις με χρήση video, υποδειγματικές μελέτες, διαλέξεις κλπ)

8.5.4 Εργασιακές Σχέσεις

Υπάρχουν πολλές διαδικασίες επίλυσης διαφορών, αλλά όλες έχουν ορισμένα κοινά σημεία:

1. Τεκμηρίωση.

«Τίποτα δεν ισχύει αν δεν υπάρχει γραμμένο». Για να εφαρμοστεί κάποια διαδικασία επίλυσης διαφορών θα πρέπει να υπάρχουν συγκεκριμένες αποδείξεις άνισης συμπεριφοράς. Ημερολόγια, αναφορές γεγονότων, και γραπτό υλικό σχετικά με προηγούμενες προειδοποιήσεις δίνουν σημαντικές πληροφορίες για τα γεγονότα της υπόθεσης.

2. Βήματα ή Βαθμίδες.

Κάθε διαδικασία επίλυσης διαφορών ξεκινά με μια συνάντηση ανάμεσα στο άτομο που θεωρεί ότι αδικήθηκε και στον άμεσο προϊστάμενό του. Αν δεν επιλυθεί το πρόβλημα, τότε απαιτείται ακόμα ένα βήμα-ίσως μια συνάντηση με το Διευθυντή της Διεύθυνσης. Οι περισσότερες διαδικασίες έχουν τουλάχιστον δύο βήματα -μερικές φτάνουν τα πέντε.

3. Ανάμιξη άλλων Προσώπων.

Αν η διαφωνία δεν μπορεί να επιλυθεί σε επίπεδο προϊσταμένου ή στελέχους, τότε μεταφέρεται στη Διεύθυνση Προσωπικού. Τα παράπονα που δεν μπορούν να αντιμετωπιστούν ούτε και σ' αυτό το επίπεδο μεταβιβάζονται σε ανώτερα επίπεδα μέσα ή έξω από την επιχείρηση.

4. Χρονικά Όρια.

Σε μια διαδικασία επίλυσης διαφορών, πρέπει να καθοριστεί το χρονικό διάστημα μέσα στο οποίο θα γίνει μια ακρόαση ή θα δοθεί μια απάντηση. Για παράδειγμα, η αρχική συνάντηση προϊσταμένου και υπαλλήλου μπορεί να γίνει μέσα σε πέντε ημέρες από τη στιγμή που ο υπάλληλος έδωσε στον προϊστάμενό του τη γραπτή αίτηση παραπόνου.

ΜΙΑ ΤΥΠΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΠΙΛΥΣΗΣ ΔΙΑΦΟΡΑΣ

Βήμα 1: Ο υπάλληλος καταθέτει ένα γραπτό παράπονο στον άμεσο προϊστάμενό του. Μια συνάντηση εξέτασης των γεγονότων θα πρέπει να οριστεί μέσα σ' ένα συγκεκριμένο αριθμό ημερών. Στις περισσότερες περιπτώσεις, ο υπάλληλος μπορεί να παραστεί στη συνάντηση με κάποιον αντιπρόσωπο (π.χ., τον εκπρόσωπο του σωματείου).

Βήμα 2: Η διαφορά μπορεί να μεταβιβαστεί στο διευθυντή του τμήματος. Ο διευθυντής, ο προϊστάμενος, το άτομο που έκανε την αίτηση διαφοράς, και ο αντιπρόσωπος, συναντώνται ξανά και συντάσσεται μια γραπτή απάντηση μέσα σε κάποια δεδομένα χρονικά πλαίσια.

Βήμα 3: Αν δεν επιλυθεί η διαφωνία, τότε αυτή διαβιβάζεται στη Διεύθυνση Προσωπικού. Πραγματοποιείται μια συνάντηση, όμοια μ' εκείνη του Βήματος 2, στην οποία παραβρίσκονται όλοι οι ενδιαφερόμενοι. Αν δεν επιλυθεί το πρόβλημα ούτε σ' αυτό το επίπεδο, τότε το παράπονο μπορεί να διαβιβαστεί:

- ∅ σε υψηλότερα ιεραρχικά επίπεδα της επιχείρησης ή της εταιρίας. Μερικοί επιχειρήσεις μεταφέρουν το πρόβλημα για επίλυση στον Πρόεδρο, του οποίου η απόφαση είναι τελική.
- ∅ εκτός της επιχείρησης για μεσολάβηση ή διαιτησία.

Η μεσολάβηση είναι μια διαδικασία στην οποία ένα ουδέτερο πρόσωπο (ο μεσολαβητής) αναλαμβάνει να μιλήσει με τις δύο πλευρές για να βρει μια κοινά αποδεκτή λύση. Αν οι δύο πλευρές δεχτούν τις συστάσεις, τότε η διαφορά θεωρείται ότι επιλύθηκε. Ωστόσο, οι συστάσεις του μεσολαβητή δεν είναι δεσμευτικές και η διαφορά μπορεί να παραμείνει άλυτη.

Η διαιτησία είναι μια διαδικασία στην οποία ένα ουδέτερο άτομο (ο διαιτητής) αναλαμβάνει την εξέταση των γεγονότων της υπόθεσης, μέσα από μια συνάντηση αν είναι απαραίτητο, και ετοιμάζει μια γραπτή απόφαση για την υπόθεση. Τα δύο μέρη θα πρέπει να έχουν συμφωνήσει προκαταβολικά για

τη χρήση διαιτησίας και για την πληρωμή του διαιτητή. Οι αποφάσεις του διαιτητή είναι τελικές και οι δύο πλευρές δεν μπορούν να τις αμφισβητήσουν.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Auerbach A.J., Kotlikoff L.J., 1995. «Macroeconomics, as Integrated Approach» South – Western Publishing Company. - Εκδοτικός όμιλος Ίων - Εκδόσεις Έλλην - Για την Ελληνική έκδοση.
- Δημόπουλος Γ.Δ. 1993. «Μακροοικονομική Θεωρία – Τόμος Ι – Νεοκλασική θεωρία απασχολήσεως, εισοδήματος και τιμών», Οικονομικό Παν/μιο Αθηνών, Αθήνα, σελ 167.
- Δρανδάκης Α., Μπήτρος Γ., Μπαλτάς Ν., 1993. «Μικροοικονομική θεωρία -Τόμος Α» Εκδόσεις Σμπίλιας. Αθήνα, σελ 370
- Ζαχαριάδη - Σούρα Δ., 1993. «Μικροοικονομική μια εισαγωγή στις αγορές και στις τιμές» Εκδόσεις Σταμούλη. Αθήνα - Πειραιάς.
- Λιανός Θ., Μπένος Θ., 1992. «Μακροοικονομική ανάλυση και δημοσιονομική πολιτική» Εκδόσεις Μπένου. Αθήνα σελ 509
- Λιανός Θ., Παπαβασιλείου Α., Χατζηανδρέου Α., 1999.. «Αρχές Οικονομικής θεωρίας», Υπουργείο Εθνικής Παιδείας και Θρησκευμάτων - Παιδαγωγικό Ινστιτούτο, ΟΕΔΒ - Αθήνα σελ 201
- Montana P.J., Charnov B.H., 1993. «Μάνατζμεντ» Εκδόσεις Κλειδάριθμου -Δεύτερη Αμερικάνικη Έκδοση, Αθήνα σελ 599
- Ξηροτύρη – Κουφίδου Στ., 1995. «Διοίκηση Προσωπικού» – Εκδοτικός Οίκος Αφών Κυριακίδη , Θεσσαλονίκη σελ 359
- Παπαηλίας Θ., 1999 «Παραδόσεις Μικροοικονομικής», Αθήνα, σελ 94
- Σούτσας Κ., 2000. «Δασική Οικονομία», ΤΕΙ Λάρισας, Τμήμα Δασοπονίας – Καρδίτσα, σελ 314
- Στάμου Ν. 1999. «Δασική Οικονομική ΙΙ - Πανεπιστημιακές παραδόσεις», Α.Π.Θ., Θεσσαλονίκη σελ 124
- Στάμου Ν., 1985. «Οικονομική των δασικών εκμεταλλεύσεων - Δασική Οικονομική Ι» - Α.Π.Θ. - Θεσσαλονίκη σελ 537

- Στάμου Ν., 1996. «Πανεπιστημιακές παραδόσεις οικονομικής των δασικών βιομηχανιών» - Υπηρεσία Δημοσιευμάτων Α.Π.Θ. - Θεσσαλονίκη σελ 136
- Στάμου Ν., Μπλιούμης Β., 1999. «Ασκήσεις Δασικής Οικονομικής II». Α.Π.Θ. Θεσσαλονίκη, σελ 68
- Τσαγκλάκανος Α. 1991. «Οικονομική των επιχειρήσεων I-II» Εκδόσεις Κυριακίδη. Θεσσαλονίκη σελ 204
- Τσαγκλάκανος Α. 1991. «Εισαγωγή στην οικονομική των επιχειρήσεων - Πανεπιστημιακές παραδόσεις», Εκδόσεις .Κυριακίδη. Θεσσαλονίκη σελ 192
- Wessel W.J., 1995. «Οικονομική» Εκδόσεις Κλειδάριθμου - Δεύτερη Αμερικάνικη Έκδοση, Αθήνα σελ 464
- Wolfgang Werning, 1997. «Κοστολόγηση ξυλουργικών εργασιών» Ευρωπαϊκές Τεχνολογικές Εκδόσεις, Αθήνα σελ 260
- Χριστοδούλου Α., Στάμου Ν. 2001. «Ασκήσεις Δασικής Οικονομικής», Α.Π.Θ., Θεσσαλονίκη, σελ