2022Α

**ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**

**ΠΑΠΠΑ ΑΙΚΑΤΕΡΙΝΗ ΟΙΚΟΝΟΜΟΛΟΓΟΣ**

# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

# Το Οικονομικό Κύκλωμα

Είναι γνωστό ότι η μελέτη της οικονομικής θεωρίας διακρίνεται στη:

Α) μικροοικονομική ανάλυση που αναφέρεται κυρίως στη συμπεριφορά των μεμονωμένων ατόμων/μονάδων και στη

Β) μακροοικονομική ανάλυση που μελετά την αλληλοεξάρτηση των συνολικών μεγεθών της οικονομίας όπως για παράδειγμα είναι ο προσδιορισμός του ποσοστού απασχολήσης του εργατικού δυναμικού.

Για την πληρέστερη κατανόηση των λειτουργιών των βασικών οικονομικών μονάδων (του νοικοκυριού και της επιχείρησης) που μελετώνται στο πλαίσιο της δραστηριότητας ***«Oικονομία-Eπιχειρηματικότητα»****,* θα προσπαθήσουμε αρχικά να αποτυπώσουμε τη λειτουργία του οικονομικού συστήματος με μια απλοποιημένη διαγραμματική παρουσίαση των βασικών ροών του στο παρακάτω διάγραμμα.

**Διάγραμμα 1.1 Οικονομικό κύκλωμα: Επιχειρήσεις - Νοικοκυριά**

**Η λειτουργία της οικονομίας βασίζεται στην ύπαρξη και στη συμπεριφορά των ατόμων, τα οποία όμως είναι οργανωμένα σε συγκεκριμένες κοινωνικές οντότητες. Σπουδαιότερες από αυτές είναι η οικογένεια (ή νοικοκυριό), η επιχείρηση, και το κράτος. Είναι σκόπιμο σ’ αυτό το σημείο να περιγράψουμε αυτές τις οντότητες με συντομία.**

Η Οικογένεια ή το Νοικοκυριό

Συνήθως το νοικοκυριό ταυτίζεται με την οικογένεια. Το νοικοκυριό όμως μπορεί να αποτελείται από ένα άτομο που ζει μόνο του ή από μια οικογένεια, μαζί με την οποία ζει και ένα άλλο ή περισσότερα άτομα. Το κύριο χαρακτηριστικό του νοικοκυριού είναι ότι αποτελείται από άτομα που αποφασίζουν από κοινού για τα οικονομικά θέματα.

 (α) πόσο μέρος του εισοδήματος θα καταναλώσει, δηλαδή θα δαπανήσει για αγορά διάφορων αγαθών και πόσο θα αποταμιεύσει, δηλαδή θα φυλάξει για να δαπανήσει στο μέλλον,

(β) το μέρος που θα καταναλωθεί, σε ποια προϊόντα και σε ποιες αναλογίες θα δαπανηθεί, και

(γ) το μέρος του εισοδήματος που θα αποταμιευθεί, πότε θα χρησιμοποιηθεί και για ποιο σκοπό.

Οι αποφάσεις αυτές του νοικοκυριού επηρεάζονται από πολλούς παράγοντες, όπως:

(α) Το μέγεθος του εισοδήματος,

(β) το μέγεθος του νοικοκυριού και την ηλικία των μελών του.

Όσο μεγαλύτερο είναι το νοικοκυριό, τόσο μεγαλύτερο είναι και το μέγεθος της κατανάλωσης. Επί- σης, διαφορετικά προϊόντα αγοράζει μια οικογένεια με μικρά παιδιά απ’ ό,τι μια οικογένεια με ηλικιωμένα άτομα.

(γ) Η γεωγραφική θέση όπου είναι εγκατεστημένο.

(δ) Το κοινωνικό περιβάλλον μέσα στο οποίο ζουν τα μέλη του.

Το Κράτος

Το Κράτος είναι η ισχυρότερη συλλογική οντότητα και η συμπεριφορά του επηρεάζει σε σημαντικό βαθμό την οικονομική ζωή της χώρας και τις αποφάσεις των επιχειρήσεων και των νοικοκυριών. Παρεμβαίνει στην οικονομική ζωή των επιχειρήσεων με την επιβολή φορολογίας και με την παροχή διάφορων διευκολύνσεων. Επίσης, παρεμβαίνει στην οικονομική ζωή των νοικοκυριών με την επιβολή φόρων και με την παροχή επιδομάτων, διάφορων αγαθών κτλ. Παράλληλα, το κράτος ασκεί διάφορες παραγωγικές λειτουργίες για “δωρεάν” παροχή αγαθών στους πολίτες, όπως προστασία, παιδεία, περίθαλψη κτλ. Επιδίωξη του κράτους είναι η επίτευξη και η διατήρηση οικονομικής ευημερίας και κοινωνικής ισορροπίας, ώστε να μην υπάρχουν ή να ελαχιστοποιούνται οι δυνάμεις που θα μπορούσαν να ανατρέψουν το κοινωνικοπολιτικό καθεστώς, που το ίδιο το κράτος εκφράζει.

Οι επιχειρήσεις.

H επιχείρηση παράγει αγαθά και υπηρεσίες με τη συμβολή των συντελεστών παραγωγής (κεφάλαιο, εργασία, επιχειρηματικότητα).

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2

ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Οι επιχειρήσεις είναι παραγωγικές μονάδες με διάφορες νομικές μορφές (ανώνυμη εταιρεία, ΕΠΕ κτλ.), με διαφορετικό μέγεθος και αντικείμενο, στις οποίες ένα ή περισσότερα άτομα παίρνουν αποφάσεις σχετικά με την παραγωγή.

Με τις αποφάσεις αυτές προσδιορίζεται:

(α) τι προϊόν θα παράγει η επιχείρηση,

 (β) σε τι ποσότητα θα το παράγει,

(γ) ποια μέθοδο παραγωγής θα χρησιμοποιήσει, δηλαδή ποια τεχνολογία,

(δ) σε ποιο μέρος θα εγκατασταθεί η επιχείρηση,

(ε) σε ποια τιμή θα πουλάει το προϊόν, και διάφορα άλλα μικρότερης σημασίας προβλήματά

Αντικειμενικός σκοπός της επιχείρησης και οδηγός της στη λήψη των διάφορων αποφάσεων είναι η μεγιστοποίηση του κέρδους, δηλαδή η επίτευξη του μεγαλύτερου δυνατού κέρδους.

Κι αυτό, γιατί, όσο μεγαλύτερο είναι το κέρδος μιας επιχείρησης, τόσο πιο βέβαιη θα είναι η επιβίωσή της και η ανάπτυξή της μακροχρόνια.

Μια επιχείρηση, για να πετύχει το μεγαλύτερο δυνατό κέρδος, πρέπει να πουλάει όσο το δυνατό μεγαλύτερες ποσότητες του προϊόντος στη μεγαλύτερη δυνατή τιμή και να παράγει τις ποσότητες αυτές με το χαμηλότερο δυνατό κόστος.

Είναι σημαντική η συμβολή των επιχειρήσεων στην ανάπτυξη της οικονομίας όχι μόνο διότι παράγουν αγαθά και υπηρεσίες, αλλά κυρίως διότι:

α) απασχολούν σημαντικό ποσοστό εργατικού δυναμικού και

β) αυξάνουν την αυτοαπασχόληση. Η αυτοαπασχόληση δεν πρέπει να αποτελεί λύση ανάγκης ούτε να είναι αποτέλεσμα της έλλειψης θέσεων εργασίας στην οικονομία.

Η επιχειρηματικότητα και το μέγεθος μιας επιχείρησης είναι συνήθως έννοιες αλληλένδετες.

Η επιχειρηματικότητα, ορίζεται ως κάθε προσπάθεια για δημιουργία νέας επιχείρησης ή νέας δραστηριότητας, όπως το ελεύθερο επάγγελμα, ή η δημιουργία ενός επιχειρηματικού οργανισμού ή η επέκταση ήδη υπάρχουσας επιχείρησης, που γίνεται από έναν ιδιώτη, από ομάδες ιδιωτών ή από επιχειρήσεις, που ήδη λειτουργούν.

Οι διάφορες επιχειρήσεις κατηγοριοποιούνται σύμφωνα με τα παρακάτω κριτήρια:

Το ιδιοκτησιακό καθεστώς. Σύμφωνα με αυτό διακρίνονται σε:

 α) *δημόσιες επιχειρήσεις*, ιδιοκτήτης των οποίων είναι το κράτος,

β) *ιδιωτικές*, ιδιοκτήτης των οποίων είναι ιδιώτης και

γ) *μεικτές* επιχειρήσεις στις οποίες ένα ποσοστό ανήκει στο κράτος και το υπόλοιπο σε ιδιώτες.

Τον τομέα δραστηριότητας. Οι επιχειρήσεις ανάλογα με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προωθούν διακρίνονται σε επιχειρήσεις:

α) *πρωτογενούς τομέα* παραγωγής,

β) *δευτερογενούς τομέα* παραγωγής ή μεταποιητικές επιχειρήσεις και

γ) *τριτογενούς τομέα* παραγωγής, όπου ανήκουν όλες οι επιχειρήσεις που παρέχουν υπηρεσίες (τραπεζικές, υγείας, ασφαλιστικές κλπ). Όσο περισσότερο ανεπτυγμένη είναι μία χώρα, τόσο υψηλότερο είναι το ποσοστό των επιχειρήσεων τριτογενούς τομέα παραγωγής.

Την έκταση των δραστηριοτήτων τους,

* *εθνικές* επιχειρήσεις, που αναπτύσσουν δράση στη χώρα εγκατάστασής τους, και σε
* *πολυεθνικές* επιχειρήσεις που επεκτείνουν τις δραστηριότητές και σε άλλες χώρες.

Σκοπός και καθεστώς ιδιοκτησίας

* κερδοσκοπικές
* μη κερδοσκοπικές
* Εξισωτικές Έσοδα = Έξοδα Παράδειγμα: ΟΠΑ, ΙΚΑ
* Κτητικές Έσοδα > Έξοδα με σκοπό την περαιτέρω ανάπτυξη των υπηρεσιών Παράδειγμα: ΔΕΚΟ, ΩΝΑΣΕΙΟ
* Ελλειμματικές Έσοδα < Έξοδα Παράδειγμα: Φιλανθρωπικό ίδρυμα

Νομική μορφή

Η νομική μορφή μιας επιχείρησης θέτει το πλαίσιο μέσα στο οποίο αυτή λειτουργεί. Από τη νομική μορφή που θα επιλεγεί προκύπτουν συγκεκριμένα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα, δικαιώματα και υποχρεώσεις.

Η επιχείρηση μπορεί να πάρει είτε τη μορφή της ατομικής επιχείρησης είτε τη μορφή της εταιρείας

Διαφορές ατομικών και προσωπικών επιχειρήσεων

Στις προσωπικές επιχειρήσεις υπάρχει απεριόριστη ευθύνη για τον ένα τουλάχιστον συμμετέχοντα.

• Στις προσωπικές επ/σεις, υπάρχει δυσκολία προσέλκυσης κεφαλαίων

• Στις προσωπικές επ/σεις, υπάρχει δυσκαμψία κατά την αποχώρηση ενός εκ των εταίρων

• Στις προσωπικές επ/σεις, ο φορολογικός συντελεστής είναι χαμηλός

• Στις προσωπικές επ/σεις, δεν υπάρχουν υποχρεώσεις ελέγχων και δημοσίευσης, που συνεπάγεται υψηλό κόστος.

Η ατομική επιχείρηση

Είναι ο πιο γρήγορος, εύκολος και λιγότερο δαπανηρός τρόπος να ξεκινήσεις μια επιχείρηση. Ο επιχειρηματίας είναι ο ιδιοκτήτης της επιχείρησης και έχει προσωπική ευθύνη δηλαδή αναλαμβάνει εξ ολοκλήρου τις υποχρεώσεις που δημιουργούνται από τη δραστηριότητα της επιχείρησης. Αναλαμβάνει το ρίσκο της επένδυσης, καταβάλλει τους φόρους και πιθανές ζημιές αλλά και καρπώνεται το σύνολο των κερδών που αποφέρει η επιχείρηση.

Η επωνυμία

Στην ατομική επιχείρηση η εμπορική επωνυμία σχηματίζεται συνήθως από το αστικό όνομα του επιχειρηματία. Υπάρχει όμως η περίπτωση της παράγωγης επωνυμίας, όταν αυτή σχηματίζεται από το όνομα τρίτου προσώπου και αποκτάται με σύμβαση ή με κληρονομική διαδοχή (π.χ. ο έμπορος Χ μπορεί να αποκτήσει με σύμβαση πώλησης την εμπορική επωνυμία του Ψ και να την χρησιμοποιεί στις συναλλαγές του).

Η αρχή του μεταβλητού κεφαλαίου

Στις ατομικές επιχειρήσεις ο επιχειρηματίας χωρίς καμία δέσμευση ή περιορισμό από το νόμο, μπορεί να αυξάνει ή να μειώνει το κεφάλαιο της επιχείρησης κατά τη διάρκεια της χρήσης. Επίσης, στο τέλος της χρήσης μπορεί να κεφαλαιοποιεί το αποτέλεσμα, να αυξάνει δηλαδή το κεφάλαιο με τα κέρδη που θα προκύψουν ή να το μειώνει με τις ζημιές της επιχείρησης.

Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της ατομικής επιχείρησης

 Πλεονεκτήματα

• Έχει την πιο απλή μορφή διοίκησης και λειτουργίας.

• Για τη σύστασή της δεν απαιτούνται υψηλά έξοδα έναρξης

 • Μπορεί να ξεκινήσει με μικρό κεφάλαιο.

 • Έχει λιγότερο πολύπλοκες διοικητικές και φορολογικές διαδικασίες.

 • Χαρακτηρίζεται από μεγάλη ελευθερία αποφάσεων από μέρους του επιχειρηματία

Μειονεκτήματα:

Μειονεκτήματα της ατομικής επιχείρησης είναι:

• Η απεριόριστη ευθύνη του επιχειρηματία για τις υποχρεώσεις της επιχείρησης.

• Ο συγκεντρωτισμός στη λήψη των αποφάσεων με την έννοια ότι όλες οι διοικητικές και διαχειριστικές αποφάσεις λαμβάνονται από τον ιδιοκτήτη της επιχείρησης με αποτέλεσμα όταν απουσιάζει να προκύπτει κενό εξουσίας.

 • Η δυσκολία προσέλκυσης επενδυτών και λήψης δανείου.

Εταιρεία

. Η έννοια της εταιρείας Εταιρεία είναι η σύμβαση (συμφωνία) μεταξύ δύο ή περισσότερων εταίρων, οι οποίοι με κοινές εισφορές επιδιώκουν κοινό σκοπό, κυρίως οικονομικό.

Σύμφωνα με τον παραπάνω ορισμό του Αστικού Κώδικα για τη σύσταση και λειτουργία μιας εταιρείας απαιτούνται κοινές εισφορές και κοινός σκοπός. Η εισφορά κάθε εταίρου μπορεί να είναι σε χρήμα ή εισφορά σε είδος και γενικά σε κάθε τι που θα μπορούσε να αποτιμηθεί (εμπορεύματα, ακίνητα, μετρητά, απαιτήσεις, πελάτες κ.λπ.). Ακόμα, αντικείμενο εισφοράς μπορεί να αποτελέσει και η φήμη - πελατεία και γενικά η πίστη που απολαμβάνει κάποιος στην αγορά.

Το ποσοστό συμμετοχής των εταίρων στο οικονομικό αποτέλεσμα (κέρδη ή ζημιές) συμφωνείται μεταξύ τους. Θεωρείται άκυρη η συμφωνία για αποκλεισμό τελείως από τα κέρδη ή απαλλαγή από τις ζημίες (Λεόντειος εταιρεία). Στο καταστατικό απεικονίζονται και καταγράφονται οι όροι της συμφωνίας - σύμβασης.

Είδη εταιρειών

Με βάση τον Αστικό Κώδικα και τον επιδιωκόμενο σκοπό οι εταιρείες διακρίνονται σε αστικές και εμπορικές.

 Οι αστικές επιδιώκουν ένα μη εμπορικό σκοπό (κοινωνικό, θρησκευτικό, πολιτιστικό, επιστημονικό κ.λπ.).

Οι εμπορικές επιδιώκουν το κέρδος.

Διακρίνονται σε:

 • Προσωπικές. Σε αυτές τις εταιρείες κυρίαρχο ρόλο παίζει η προσωπικότητα των εταίρων. Οι κυριότερες μορφές είναι η Ομόρρυθμη, η Ετερόρρυθμη και η Συμμετοχική ή Αφανής εταιρεία σε μικρότερη έκταση.

 • Κεφαλαιουχικές. Σε αυτές κυρίαρχο ρόλο παίζουν οι εισφορές των εταίρων δηλαδή το κεφάλαιο. Κυρίαρχη μορφή είναι η Ανώνυμη Εταιρεία (ΑΕ).

• Μικτές ή Ενδιάμεσες.

Σε αυτές τις εταιρείες λαμβάνεται υπόψη τόσο η προσωπικότητα των εταίρων, όσο και το κεφάλαιο. Τέτοια είναι η Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης.

Το νομικό πρόσωπο της εμπορικής εταιρείας

 Δημιουργείται ένας ξεχωριστός φορέας δικαιωμάτων και υποχρεώσεων, όπως ακριβώς το φυσικό πρόσωπο. Η απόκτηση της νομικής προσωπικότητας είναι συνδεδεμένη με την τήρηση ορισμένης διαδικασίας ίδρυσης κάθε εταιρείας

Χαρακτηριστικά κάθε εταιρείας που είναι νομικό πρόσωπο είναι:

• Η περιουσία της, η οποία είναι ξεχωριστή από την περιουσία των εταίρων.

• Η κατοικία της , αυτή που ορίζεται από το καταστατικό ως έδρα της εταιρείας

. • Η εθνικότητά της.

• Η επωνυμία της.

Επιλογή του είδους της εταιρείας

Στην επιλογή του είδους της εταιρείας δεν υπάρχουν καταρχάς περιορισμοί, αφού ο καθένας μπορεί να επιλέξει οποιοδήποτε είδος επιθυμεί. Εξαίρεση αποτελούν οι τραπεζικές ασφαλιστικές και χρηματιστηριακές επιχειρήσεις οι οποίες υποχρεωτικά παίρνουν την μορφή της Ανώνυμης Εταιρείας.

Η νομική μορφή την οποίαν περιβάλλεται η επιχείρηση για την διενέργεια των συναλλαγών της επηρεάζει τον τρόπο ρύθμισης, τόσο των εσωτερικών όσο και των εξωτερικών σχέσεών της.

Πιο συγκεκριμένα, όσο αφορά τις εσωτερικές σχέσεις, η νομική μορφή επηρεάζει κυρίως:

• Τον τρόπο οργάνωσης και διοίκησης της επιχείρησης.

Έτσι, στις ατομικές επιχειρήσεις συναντάται συνήθως το σύστημα της ατομικής (προσωπικής) συγκεντρωτικής οργάνωσης, ενώ στις Ανώνυμες Εταιρείες κατά κανόνα εφαρμόζεται σύστημα τυπικής (απρόσωπης) αποκεντρωτικής οργάνωσης.

• Τον τρόπο διανομής κερδών καθώς και στην κεφαλαιοποίηση (αποθεματοποίηση) τούτων.

Είναι γνωστό ότι οι αρχές αποτίμησης των στοιχείων ενεργητικού και παθητικού όσο και οι κανόνες συγκρότησης και χρησιμοποίησης των αποθεματικών είναι διαφορετικές από εκείνες που ισχύουν στις άλλες μορφές (ατομικές ή εταιρικές) επιχειρήσεων.

Ώς προς τις εξωτερικές σχέσεις, η κάθε νομική μορφή κατά κανόνα συνεπάγεται:

• Διαφορετική φορολογική μεταχείριση

• Διαφορετική πιστοληπτική ικανότητα

 • Διαφορετική τιμολογική πολιτική κ.α

Η τελική πρόκριση της κατάλληλης νομικής μορφής της επιχείρησης επηρεάζεται από τους παρακάτω παράγοντες:

• Από τη σημασία και τη σπουδαιότητα των αναγκών της σε κεφάλαια

• Από τη φύση και τη σημασία της διοικητικής και διαχειριστικής δραστηριότητας, από την επιθυμία αποπροσωποποίησης των ιδρυτών καθώς και από την πρόθεση περιορισμού της ευθύνης τούτων

• Από τα έξοδα ίδρυσης και τις απαιτούμενες ενέργειες τις οποίες συνεπάγεται η εκάστοτε εκλεγόμενη μορφή

• Από την ταχύτητα ενεργειών και την ευελιξία που απαιτεί η λειτουργία της.

Κατά κανόνα, η μικρομεσαία επιχείρηση ενδείκνυται να περιβάλλεται τη μορφή της ομόρρυθμης ή ετερόρρυθμης ή ακόμα και της ΕΠΕ.

Αντίθετα, η μορφή της Ανώνυμης Εταιρείας αρμόζει κυρίως στις μεγάλες εταιρείες (χωρίς όμως να αποκλείεται η περίπτωση να προσλάβουν τη μορφή αυτή και μικρές επιχειρήσεις), διότι το αναγκαίο κεφάλαιο για το ξεκίνημα και τη λειτουργία τους είναι μεγάλο.

Η νομική μορφή της Ε.Π.Ε. αρμόζει κυρίως στις μεσαίες επιχειρήσεις. Παρατηρείται όμως αρκετές φορές, επιχειρήσεις με μεγάλα κεφάλαια να περιβάλλονται τη νομική μορφή της Ε.Π.Ε., είτε γιατί η Ε.Π.Ε. είναι πιο απλή κατά τη σύστασή της και πιο ευέλικτη κατά τη λειτουργία της από την Α.Ε., είτε γιατί οι εταίροι θέλουν να αποφύγουν τις σοβαρές διατυπώσεις που απαιτούνται για τη σύσταση και λειτουργία της Α.Ε., την εποπτεία της διοίκησης και τη μείωση της προσωπικής συμμετοχής των εταίρων στη διοίκηση της εταιρείας.

Προσωπικές Εταιρείες

Η σύμπραξη δύο ή περισσοτέρων προσώπων με σκοπό την ίδρυση μιας επιχείρησης αποτελεί το κύριο χαρακτηριστικό των προσωπικών εταιρειών.

 Ομόρρυθμος Εταιρεία

Το ιδιαίτερο χαρακτηριστικό της ομόρρυθμης εταιρείας είναι η αλληλέγγυα και απεριόριστη ευθύνη των εταίρων. Απεριόριστη σημαίνει ότι κάθε εταίρος δεν ευθύνεται απέναντι στους τρίτους μόνο μέχρι του ποσού της συμμετοχής του στην εταιρεία, αλλά και πέραν αυτού, με την προσωπική του περιουσία. Έτσι αν οι πιστωτές της εταιρείας δεν ικανοποιηθούν από την περιουσία της για το υπόλοιπο της απαίτησή τους μπορούν να στραφούν κατά της προσωπικής περιουσίας των Εταίρων. Αλληλέγγυα σημαίνει ότι κάθε Εταίρος ευθύνεται και για τις υποχρεώσεις των άλλων Εταίρων. Έτσι αν οι πιστωτές της Εταιρείας δεν ικανοποιηθούν από την περιουσία της, μπορούν να στραφούν κατά της προσωπικής περιουσίας οποιουδήποτε εταίρου, για την ικανοποίησή τους.

Η επωνυμία της ομορρύθμου εταιρείας δίνεται από τα ονόματα ενός ή περισσοτέρων εταίρων. Σε πολλές περιπτώσεις αναφέρεται το όνομα μόνο του ενός και των υπολοίπων αντικαθίστανται από τη φράση «και ΣΙΑ».

Η σύσταση της εταιρείας αποδεικνύεται από ιδιωτικό ή συμβολαιογραφικό έγγραφο (περίπτωση εισφοράς περιουσιακού στοιχείου που μπορεί να αποτιμηθεί, π.χ. ακίνητα) που ονομάζεται καταστατικό.

Το καταστατικό υπογράφεται από όλους τους εταίρους και αναφέρει λεπτομερώς τον σκοπό, την επωνυμία, την έδρα, τη διάρκειά της, το κεφάλαιο και τις μερίδες συμμετοχής του κάθε συνεταίρου.

Στο καταστατικό επίσης αναφέρονται:

• Οι όροι και ο τρόπος διαχείρισης.

• Η τροποποίηση του καταστατικού της (π.χ. Αύξηση του κεφαλαίου).

• Ο τρόπος διάθεσης των αποτελεσμάτων.

• Η δυνατότητα εκχώρησης των εταιρικών μερίδων.

• Η δυνατότητα και τα όρια απολήψεων των εταίρων έναντι μελλοντικών κερδών.

• Οι συνέπειες από το θάνατο ενός εταίρου.

• Ό,τι έχει σχέση με την εκκαθάριση της εταιρείας.

• Και οτιδήποτε άλλο κριθεί απαραίτητο από τους εταίρους για τις μεταξύ τους σχέσεις και για την καλύτερη λειτουργία της εταιρείας.

Ο διαχειριστής ορίζεται από το καταστατικό. Όταν δεν αναφέρεται, διαχειριστές είναι όλοι οι εταίροι, όμως μπορεί να οριστεί και τρίτο πρόσωπο, μη εταίρος. Σε περίπτωση που διαχειριστές δεν είναι οι ίδιοι οι εταίροι, υπάρχει η δυνατότητα ανάκλησής τους για οποιοδήποτε λόγο.

 Ετερόρρυθμος Εταιρεία

Σ ’αυτόν τον τύπο νομικής μορφής υπάρχουν δύο κατηγορίες εταίρων:

• Κάποιοι που ευθύνονται αλληλέγγυα και απεριόριστα και ονομάζονται ομόρρυθμοι εταίροι.

• Κάποιοι που ευθύνονται περιορισμένα και ονομάζονται ετερόρρυθμοι εταίροι. Οι ομόρρυθμοι εταίροι επιβαρύνονται και με τα περιουσιακά τους στοιχεία. Αντίθετα οι ετερόρρυθμοι έχουν περιορισμένη ευθύνη, γεγονός που σημαίνει ότι επιβαρύνονται μόνο κατά το ποσό που έχουν συνεισφέρει.

Η επωνυμία της ετερόρρυθμης εταιρείας σχηματίζεται από ένα ή περισσότερα ονόματα ομόρρυθμων εταίρων και την ένδειξη «και ΣΙΑ» που καλύπτει τους υπόλοιπους εταίρους, ομόρρυθμους και ετερόρρυθμους.

Οι ετερόρρυθμοι εταίροι αποκλείονται από τη διοίκηση της εταιρείας.

Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα των προσωπικών εταιρειών

Πλεονεκτήματα:

• Μια προσωπική εταιρεία δεν παρουσιάζει δυσκολίες στην ίδρυσή της.

• Το αρχικό κεφάλαιο εξαρτάται από τη δραστηριότητά της.

• Η φορολογική επιβάρυνση είναι σχετικά μικρή.

• Η διοικητική ευθύνη είναι μοιρασμένη ανάμεσα στους εταίρους. Έτσι το βάρος δεν πέφτει σε ένα πρόσωπο όπως συμβαίνει στην ατομική επιχείρηση.

Μειονεκτήματα:

• Η ύπαρξη άνω των δύο εταίρων προϋποθέτει αρμονική συνεργασία, αμοιβαία εμπιστοσύνη και κοινές επιδιώξεις. Αυτά τα χαρακτηριστικά είναι δύσκολο να επιτευχθούν και αυτό αποτελεί το μεγαλύτερο μειονέκτημα αυτής της νομικής μορφής.

• Η απεριόριστη ευθύνη των (ομόρρυθμων) εταίρων για τις υποχρεώσεις της επιχείρησης.

 • Οι δυσκολίες στην συγκέντρωση του αρχικού κεφαλαίου για την ίδρυση της εταιρείας.

Ανώνυμος Εταιρεία

Έννοια και βασικά χαρακτηριστικά

Η Ανώνυμος Εταιρεία (ΑΕ) είναι η πιο κλασσική κεφαλαιουχική εταιρεία. Έχει δική της περιουσία, υποχρεώσεις και δικαιώματα. Για την επιδίωξη του σκοπού της χρησιμοποιεί καθορισμένο κεφάλαιο, το οποίο διαιρείται σε πολλά ισόποσα μερίδια ελευθέρως μεταβιβάσιμα που ονομάζονται μετοχές.

Βασικά χαρακτηριστικά της Α.Ε.:

• Είναι από το νόμο εμπορική εταιρεία ακόμα και αν ο σκοπός της είναι μη εμπορικός.

• Η διαίρεση του κεφαλαίου σε ίσα μερίδια, τις μετοχές, που είναι αξιόγραφα, μεταβιβαζόμενα εύκολα. Αν είναι εισηγμένες στο Χρηματιστήριο μεταβιβάζονται μέσω του Χρηματιστηρίου, αν δεν είναι εισηγμένες με συμβολαιογραφικό έγγραφο, θεωρημένο από τον Προϊστάμενο της Δ.Ο.Υ.

• Οι μέτοχοι ευθύνονται κατά το ύψος της εισφοράς τους στην εταιρεία (περιορισμένη ευθύνη).

• Η διοίκησή της πραγματοποιείται από τη Γενική Συνέλευση, όπου έχουν δικαίωμα να παραστούν όλοι οι μέτοχοι, με βάση κάποιες διαδικασίες από το Διοικητικό Συμβούλιο και τον Διευθύνοντα Σύμβουλο. Κυρίαρχο στοιχείο στη λήψη αποφάσεων αποτελεί η κατά πλειοψηφία απόφαση.

• Έχει μεγάλη πιστοληπτική ικανότητα, εμπνέει εμπιστοσύνη στους συναλλασσόμενους με αυτήν (πελάτες, προμηθευτές κ.λπ.) και επίσης, απολαμβάνει και κάποια φορολογικά πλεονεκτήματα.

Η επωνυμία Στην Α.Ε. η εμπορική επωνυμία σχηματίζεται από το είδος της επιχείρησης που ασκεί. Εκτός όμως από αυτό, η εμπορική επωνυμία της Α.Ε. μπορεί να περιλαμβάνει το ονοματεπώνυμο άλλου προσώπου ή την επωνυμία άλλης εταιρείας. Στην επωνυμία απαραίτητα περιέχονται οι λέξεις «Ανώνυμη Εταιρεία» (π.χ. «Ναυτιλιακή και Μεταφορική Ανώνυμη Εταιρεία»).

Όργανα της Ανώνυμης Εταιρείας

Τα όργανα της Α.Ε. είναι:

Η Γενική Συνέλευση των μετοχών, η οποία είναι η μόνη αρμόδια να αποφασίζει για:

* Τροποποίηση του καταστατικού (π.χ. αύξηση ή μείωση του εταιρικού κεφαλαίου). o Εκλογή μελών του Δ.Σ και ελεγκτών.
* Έγκριση του ισολογισμού της εταιρείας o Διάθεση κερδών.
* Έκδοση δανείων μέσω ομολόγων.
* Συγχώνευση, διάσπαση, μετατροπή, αναβίωση, παράταση της διάρκειας ή διάλυση της Α.Ε. o Διορισμός εκκαθαριστών.

 Οι Γ. Συνελεύσεις διακρίνονται σε:

* Τακτικές, οι οποίες συγκαλούνται τακτικά μια φορά το χρόνο για την έγκριση του ισολογισμού και τη διάθεση των κερδών και έλεγχο όλης της διαχείρισης της εταιρείας. o Καταστατικές, οι οποίες συγκαλούνται για λήψη αποφάσεων, τροποποίησης του καταστατικού (ο νόμος απαιτεί αυξημένη πλειοψηφία).
* Έκτακτες, που συγκαλούνται για έκτακτους λόγους.

Το Διοικητικό Συμβούλιο, το οποίο είναι αρμόδιο να αποφασίζει για κάθε πράξη που αφορά στην επιδίωξη του σκοπού του.

 Ελεγκτές, οι οποίοι ελέγχουν τις ετήσιες οικονομικές καταστάσεις πριν από τη λήψη απόφασης από τη Γενική Συνέλευση των μετοχών.

 Το μετοχικό κεφάλαιο

.. Ο σχηματισμός του μετοχικού κεφαλαίου της Α.Ε. περνάει από δύο στάδια:

• Το στάδιο της κάλυψης, όπου οι ιδρυτές αναλαμβάνουν την υποχρέωση να καταβάλλουν ολόκληρο το ποσό του κεφαλαίου.

• Το στάδιο της καταβολής και εκπλήρωσης της υποχρέωσης.

Η κάλυψη του μετοχικού κεφαλαίου μπορεί να γίνει:

• Είτε από τους ιδρυτές (άμεση κάλυψη).

• Είτε με δημόσια εγγραφή από το κοινό (έμμεση κάλυψη).

 • Ο χρόνος εξόφλησης των δόσεων να μη ξεπερνά το 10 χρόνια.

Στην Α.Ε. ισχύει η αρχή της σταθερότητας του κεφαλαίου.

Κάθε μεταβολή του εταιρικού κεφαλαίου, είτε αύξηση είτε μείωση, πρέπει να γίνει με τις προβλεπόμενες διαδικασίες, δηλαδή πρέπει να γίνει τροποποίηση του καταστατικού και δημοσιοποίησή του σύμφωνα με το νόμο.

Αυτό γίνεται από τους μετέχοντες:

• Είτε με μετρητά.

• Είτε με εισφορές σε είδος (ακίνητα, μηχανήματα, κινητά πράγματα, απαιτήσεις κ.λπ.).

 Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της Α.Ε.

Πλεονεκτήματα:

• Η περιορισμένη ευθύνη των εταίρων μέχρι του ποσού της επένδυσής της.

• Η εύκολη συγκέντρωση μεγάλων ποσών κεφαλαίων απαραίτητων για τη δημιουργία μεγάλων και ανταγωνιστικών οικονομικών μονάδων.

• Η εύκολη μεταβίβαση των μετοχών.

• Ο τρόπος διοίκησης της Α.Ε. μέσα από συλλογικά εκλεγμένο διοικητικό συμβούλιο αλλά και με τη συμμετοχή μη μετόχων.

• Η μεγάλη πιστοληπτική της ικανότητα και η ικανότητα να εξασφαλίζει πρόσθετα κεφάλαια με δανεισμό ή με έκδοση ομολόγων.

• Η ευκολία αποχώρησης του μετόχου από την εταιρεία, ο οποίος με την πώληση απλά των μετοχών του εξέρχεται από αυτήν.

• Ο καταμερισμός του κινδύνου σε πολλούς στην περίπτωση αποτυχίας της εταιρείας.

Μειονεκτήματα:

 • Η έλλειψη ευελιξίας στη λήψη αποφάσεων.

 • Η υπερεξουσία των μεγαλομετόχων.

 • Οι περιορισμοί είτε του καταστατικού είτε λόγω του διοικητικού ελέγχου που επιβάλλουν οι δημόσιες αρχές

Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης (Ε.Π.Ε.)

 Η έννοια και τα βασικά χαρακτηριστικά της ΕΠΕ

Η Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης είναι μια εμπορική εταιρεία της οποίας οι συνέταιροι ευθύνονται μέχρι το ποσό της εισφοράς τους και το κεφάλαιό της είναι χωρισμένο σε ίσα μερίδια, τα οποία, ενώ μπορούν να μεταβιβαστούν μετά από ορισμένες διατυπώσεις δεν μπορούν όμως να παρασταθούν με μετοχές.

Τα κύρια χαρακτηριστικά της ΕΠΕ είναι:

 • Η ευθύνη των εταίρων είναι περιορισμένη μέχρι του ποσού της εισφοράς τους, χωρίς αυτό να αποκλείει τη συμμετοχή τους στη διοίκηση της εταιρείας και την εμφάνιση των ονομάτων τους στην επωνυμία.

 • Η επωνυμία της, δηλαδή το όνομα με το οποίο εμφανίζεται στις συναλλαγές της με τους τρίτους, σχηματίζεται είτε από το όνομα ενός ή περισσοτέρων εταίρων , είτε προσδιορίζεται από το αντικείμενο της επιχείρησης είτε και από τα δύο μαζί. Πρέπει επίσης στην επωνυμία να περιέχονται ολογράφως οι λέξεις «Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης» (π.χ. Α. Γρηγορίου Τουριστική Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης).

• Ο σκοπός μπορεί να είναι οποιοσδήποτε, εκτός των περιπτώσεων εκείνων για τις οποίες ο νόμος απαιτεί αποκλειστικά άλλο εταιρικό τύπο (π.χ. για τις τραπεζικές και ασφαλιστικές επιχειρήσεις ο νόμος απαιτεί να έχουν τη μορφή της Α.Ε).

• Η νομική προσωπικότητα της ΕΠΕ αποκτάται από τη στιγμή που γίνεται καταχώριση του καταστατικού της στα βιβλία των εταιρειών του Πρωτοδικείου της έδρας της εταιρείας και δημοσιεύεται περίληψη του καταστατικού στο Φ.Ε.Κ (τεύχη ΑΕ και ΕΠΕ)

• Η ΕΠΕ είναι εμπορική εταιρεία βάσει του Νόμου (άρθρο 3 Ν. 3190/55), χωρίς να εξετάζεται αν ενεργεί ή όχι εμπορικές πράξεις.

• Η λήψη αποφάσεων σε θέματα τακτικής Γενικής Συνέλευσης (ή σε θέματα έκτακτης Γενικής Συνέλευσης που δεν τροποποιεί το καταστατικό) απαιτεί πλειοψηφία τόσο του κεφαλαίου (εταιρικών μερίδων) όσο και των εταίρων. Σε θέματα καταστατικής συνέλευσης δηλαδή σε τροποποίηση του καταστατικού απαιτείται πλειοψηφία των εταίρων και μεριδίων.

Η ΕΠΕ αποτελεί ενδιάμεση μορφή εταιρείας

Η Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης αποτελεί μία ενδιάμεση μορφή εταιρείας, ανάμεσα στις προσωπικές και στις κεφαλαιουχικές εταιρείες. Η ΕΠΕ ρυθμίζεται από το νόμο 3190/1955. Ο θεσμός της ΕΠΕ δίνει τη δυνατότητα σε ορισμένες επιχειρήσεις να συνδυάσουν τα πλεονεκτήματα των κεφαλαιουχικών και των προσωπικών αφού πολλά χαρακτηριστικά στοιχεία της ΕΠΕ μοιάζουν με εκείνα της Ανώνυμης Εταιρείας ενώ άλλα μοιάζουν μ’ εκείνα των Ομορρύθμων και Ετερορρύθμων.

 Μερικά από τα γνωρίσματά της που την κάνουν να μοιάζει με την Α.Ε. είναι:

• η συνέλευση των εταίρων.

• το ποσό του κεφαλαίου που απαιτείται για τη σύστασή της.

 • η περιορισμένη ευθύνη των μελών της εταιρείας.

 • η πλειοψηφία του εταιρικού κεφαλαίου όσο και του όλου αριθμού των εταίρων που απαιτείται για τη λήψη των αποφάσεων κατά τις συνελεύσεις.

Τα παρακάτω γνωρίσματα φέρνουν την ΕΠΕ πιο κοντά στις προσωπικές εταιρείες και στο μέγεθος μεσαίων τύπου επιχειρήσεων:

• Η ύπαρξη διαχειριστή ή διαχειριστών αντί Διοικητικού Συμβουλίου.

 • Η ύπαρξη στο καταστατικό συμφωνίας μεταξύ των εταίρων για παρεπόμενες παροχές.

• Η φορολογική της μεταχείριση.

Το εταιρικό κεφάλαιο

Το εταιρικό κεφάλαιο της ΕΠΕ καταβάλλεται ολόκληρο κατά την ίδρυσή της. Μπορεί να καταβληθεί σε χρήμα ή σε είδος. Το μισό του κεφαλαίου που απαιτείται για τη σύσταση της ΕΠΕ πρέπει να είναι σε μετρητά

Το κεφάλαιο διαιρείται σε ισότιμα μερίδια που δεν μπορούν να παρασταθούν με μετοχές. Το ποσό του εταιρικού μεριδίου € 30 ή πολλαπλάσιο του ποσού αυτού. Κάθε εταίρος έχει μία μερίδα συμμετοχής που αποτελείται από ένα ή περισσότερα εταιρικά μερίδια. Ο αριθμός των μερίδων συμμετοχής συμπίπτει με τον αριθμό των εταίρων ακόμα και όταν οι εισφορές των εταίρων δεν είναι ίσες.

Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα των ΕΠΕ

Η Ε.Π.Ε. συνδυάζει πλεονεκτήματα των Α.Ε (π.χ. περιορισμένη ευθύνη των εταίρων) και των μικρών επιχειρήσεων (π.χ. ευελιξία, προσαρμοστικότητα κ.λπ.). Η ΕΠΕ ιδρύεται με διαδικασίες απλούστερες από αυτές της Α.Ε. Το ύψος του κεφαλαίου μπορεί να θεωρηθεί πλεονέκτημα στην περίπτωση της ίδρυσης (ευκολία συγκέντρωσης). Ως μειονεκτήματα μπορούν να θεωρηθούν το ύψος του κεφαλαίου κατά τη διάρκεια της λειτουργίας της (αφού μειώνει την εμπιστοσύνη των συναλλασσόμενων για την εκτέλεση μεγάλων έργων) και το πολύπλοκο σύστημα διοίκησης.

Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία (Ι.Κ.Ε. – Private Company).

Η Ι.Κ.Ε. συνιστάται από ένα ή περισσότερα φυσικά ή νομικά πρόσωπα (ιδρυτές) και η σύστασή της πραγματοποιείται με εγγραφή της εταιρείας στο Γ.Ε.ΜΗ. (Γενικό Εμπορικό Μητρώο). Στο Γ.Ε.ΜΗ. καταχωρείται και η ιστοσελίδα της εταιρείας.

Η επωνυμία της Ι.Κ.Ε. σχηματίζεται είτε από το όνομα ενός ή περισσοτέρων εταίρων είτε από το αντικείμενο της επιχείρησης που ασκεί. Επίσης επιτρέπεται και η χρησιμοποίηση φανταστικής επωνυμίας.

Απαραίτητη προϋπόθεση είναι ότι στην επωνυμία της θα πρέπει να περιέχονται, σε κάθε περίπτωση, είτε ολογράφως οι λέξεις «Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία», είτε η συντομογραφία «Ι.Κ.Ε.». Στην περίπτωση που η εταιρεία είναι μονοπρόσωπη, στην επωνυμία της θα συμπεριλαμβάνονται οι λέξεις «Μονοπρόσωπη Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία» ή «Μονοπρόσωπη Ι.Κ.Ε.». Αυτό ισχύει και στην περίπτωση που η επωνυμία είναι με λατινικούς ή αγγλικούς χαρακτήρες χρησιμοποιώντας τις λέξεις “Private Company” ή την ένδειξη “P.C.” και αν είναι μονοπρόσωπη τις λέξεις “Single Member Private Company” ή “Single Member P.C.”.

Η ένδειξη αυτή προστίθεται ή αφαιρείται με καταχώρηση στο Γ.Ε.ΜΗ., με μέριμνα του διαχειριστή, χωρίς τροποποίηση του καταστατικού.

Τα βασικά χαρακτηριστικά της νέας αυτής μορφής εταιρείας είναι:

Η ΙΚΕ συνίσταται από έναν ή περισσότερα φυσικά ή νομικά πρόσωπα.

Όργανα της εταιρίας είναι η συνέλευση των εταίρων και ο/οι διαχειριστής /ες.

Για τη διαχείριση και την εκπροσώπηση της εταιρείας ορίζεται ότι η διαχείριση της εταιρείας μπορεί να ασκείται από ένα ή περισσότερα πρόσωπα, τους διαχειριστές, που αποτελούν όργανο της εταιρείας. Σε περίπτωση μονοπρόσωπης Ι.Κ.Ε., ο μοναδικός εταίρος είναι και διαχειριστής. Σχετικά με τον χρόνο ορισμού του ή των διαχειριστών αν δεν προβλέπεται κάτι διαφορετικό στο καταστατικό ή στην απόφαση των εταίρων (η οποία λαμβάνεται με πλειοψηφία του συνολικού αριθμού των εταιρικών μεριδίων), ο διορισμός του διαχειριστή είναι για αόριστο χρόνο (δηλαδή μέχρις ανακλήσεως, παραιτήσεως, έκπτωσης ή –ο μη γένοιτο- θανάτου). Αν δεν ορίζεται επίσης διαφορετικά στο καταστατικό οι πράξεις διαχείρισης και εκπροσώπησης διενεργούνται συλλογικά από όλους τους διαχειριστές, με εξαίρεση επείγουσες πράξεις διαχείρισης, από την παράλειψη των οποίων απειλείται σοβαρή ζημιά της εταιρείας, τις οποίες μπορεί να διενεργεί κάθε διαχειριστής χωριστά, ειδοποιώντας ωστόσο τους λοιπούς διαχειριστές.

Επισημαίνεται ότι διαχειριστής μπορεί να είναι μόνο φυσικό πρόσωπο. Έτσι, ακόμα και στην περίπτωση της νόμιμης διαχείρισης, αν ο εταίρος είναι νομικό πρόσωπο οφείλει να ορίσει φυσικό πρόσωπο που θα είναι διαχειριστής.

Η διάρκεια της ΙΚΕ είναι ορισμένου χρόνου. Αν δεν ορίζεται διάρκεια στο καταστατικό της, τότε ισχύει η μέγιστη διάρκεια, η οποία είναι τα δώδεκα (12) έτη, αρχής γενομένης από την σύσταση της.

Καταρτίζεται με απλό ιδιωτικό έγγραφο το οποίο πρέπει να περιέχει το καταστατικό της. Το έγγραφο της σύστασης δεν χρειάζεται να είναι συμβολαιογραφικό εκτός εάν εισφέρονται στην εταιρεία περιουσιακά στοιχεία, για τη μεταβίβαση των οποίων απαιτείται συμβολαιογραφικός τύπος, ή αν επιλεγεί οικιοθελώς το συμβολαιογραφικό έγγραφο από τα μέρη. Με την εξάλειψη της υποχρέωσης σύνταξης συμβολαιογραφικού εγγράφου είναι αυτονόητο ότι περιορίζονται σημαντικά τα κόστη τόσο της σύστασης όσο και των μεταγενέστερων τροποποιήσεων του καταστατικού.

Όλες οι τροποποιήσεις του καταστατικού (π.χ. εταιρικών μεταβολών, αλλαγής διεύθυνσης, σκοπού κλπ) δημοσιεύονται αποκλειστικά διαμέσου του ΓΕΜΗ ή της εταιρικής ιστοσελίδας, χωρίς την παρουσία συμβολαιογράφου και την υποχρέωση δημοσίευσης σε ΦΕΚ.

Η επαγγελματική έδρα της εταιρείας κατοχυρώνεται με μια απλή υπεύθυνη δήλωση της διεύθυνσης, με θεωρημένο το γνήσιο της υπογραφής του υπόχρεου. Δεν προκύπτει τουλάχιστον προς το παρόν η υποχρέωση προσκόμισης θεωρημένου μισθωτηρίου από την αρμόδια ΔΟΥ.

Η ΙΚΕ λύεται οποτεδήποτε με απόφαση των εταίρων καθώς και όταν παρέλθει ο ορισμένος χρόνος διάρκειας της ή αν κηρυχθεί σε πτώχευση. Στις παραπάνω περιπτώσεις λύσης της ΙΚΕ ακολουθεί το στάδιο της εκκαθάρισης.

Η ΙΚΕ είναι υποχρεωμένη να τηρεί βιβλίο εταίρων και ενιαίο βιβλίο πρακτικών. Κάθε χρόνο συντάσσει ετήσιες οικονομικές καταστάσεις, που περιλαμβάνουν μεταξύ άλλων τον ισολογισμό, τον λογαριασμό αποτελεσμάτων χρήσης και τον πίνακα διάθεσης αποτελεσμάτων.

Ως προς το σκέλος της υποχρεωτικής ασφάλισης στον ΟΑΕΕ προκύπτει ότι υποχρεωτικά στην ασφάλισης του ΟΑΕΕ υπάγονται οι διαχειριστές ΙΚΕ και ο μοναδικός εταίρος Μονοπρόσωπης Ιδιωτικής Κεφαλαιουχικής Εταιρείας, ενώ στον ΟΑΕΕ προαιρετικά μπορούν να υπαχθούν οι λοιποί εταίροι. Δεν προκύπτει η υποχρέωση ασφάλισης στον ΟΑΕΕ των απλών μελών της ΙΚΕ κάτι που αποτελεί ουσιαστική επίσης διαφορά συγκριτικά με τις ΕΠΕ, όπου εκεί υφίσταται η υποχρέωση ασφάλισης στον ΟΑΕΕ όλων των μελών της εταιρείας και όχι του διαχειριστή μόνο.

Το καταβαλλόμενο κεφάλαιο σύστασης μπορεί να ανέρχεται στο ελάχιστο ποσό του ενός (1) ευρώ, παρέχοντας ωστόσο τη δυνατότητα στους εταίρους να εισφέρουν, εκτός από κεφάλαιο σε χρήμα ή σε είδος και άλλου είδους εισφορές, όπως την ανάληψη υποχρέωσης εκτέλεσης εργασιών ή παροχής υπηρεσιών. Οι παροχές αυτές πρέπει να εξειδικεύονται στο καταστατικό και να αναφέρεται ρητά η χρονική διάρκεια εκτέλεσής τους. Αυτές οι παροχές λογίζονται ως κεφάλαιο, με αποτέλεσμα τα πρόσωπα που εισφέρουν εργασία στην εταιρία, να θεωρούνται ως εταίροι και να λαμβάνουν εταιρικά μερίδια. Η αξία των εισφορών αυτών καθορίζονται στο καταστατικό. Υπάρχει η δυνατότητα ένας ή περισσότεροι εταίροι να παρέχουν εγγυητικές εισφορές. Εγγυητική εισφορά είναι μία εισφορά που συνίσταται στην ανάληψη ευθύνης έναντι τρίτων για τα χρέη της εταιρείας, μέχρι το ποσό που ορίζεται στο καταστατικό. Ο εταίρος που παρέχει εγγυητική εισφορά θεωρείται ότι δηλώνει υπεύθυνα ότι είναι σε θέση και ότι θα καταβάλει κάθε προσπάθεια, ώστε να είναι σε θέση κατά πάντα χρόνο, να προβεί στις καταβολές των χρεών της εταιρείας (μέχρι το ποσό του κεφαλαίου). Η αξία κάθε εγγυητικής εισφοράς καθορίζεται στο καταστατικό και δεν μπορεί να υπερβαίνει το 75% του ποσού της ευθύνης. Στις ΕΠΕ αντίστοιχα η παροχή άλλου είδους εισφορών αποτελεί αντικείμενο εξωτερικών συμφωνιών. Με τις συμφωνίες αυτές δίνεται στην εταιρία ένας έντονος προσωπικός χαρακτήρας.

Η Ι.Κ.Ε. ανήκει στις κεφαλαιουχικές εταιρείες, δηλαδή σε εκείνες που ενώ διαθέτουν κεφάλαιο, περιορίζουν την ευθύνη των εταίρων για τα χρέη της εταιρείας. Δηλαδή, όλοι οι εταίροι μίας Ι.Κ.Ε. ευθύνονται μόνο μέχρι το ύψος της εισφοράς τους.

Πριν από κάθε διανομή κερδών στους εταίρους, το αποθεματικό της εταιρείας θα πρέπει υποχρεωτικά να ενισχύεται με το 1/20 των καθαρών κερδών, ώστε να διαφυλάσσονται τα συμφέροντα των πιστωτών. Το αποθεματικό μπορεί να κεφαλαιοποιείται ή να συμψηφίζεται με ζημίες.

Σε κάθε έντυπο της Ι.Κ.Ε. πρέπει απαραίτητα να αναφέρεται η επωνυμία της, το εταιρικό κεφάλαιο και το συνολικό ποσό των εγγυητικών εισφορών, ο αριθμός Γ.Ε.ΜΗ., η έδρα της και η ακριβής της διεύθυνση, καθώς και αν βρίσκεται υπό εκκαθάριση. Η Ι.Κ.Ε. οφείλει σε ένα μήνα από την σύστασή της να αποκτήσει εταιρική ιστοσελίδα, όπου πρέπει να εμφανίζονται, με μέριμνα και ευθύνη του διαχειριστή, η επωνυμία της εταιρείας, τα ονοματεπώνυμα και οι διευθύνσεις των εταίρων, με την κατηγορία της εισφοράς του καθενός, το πρόσωπο που ασκεί τη διαχείριση, καθώς και τη διάρκεια της εταιρείας.

Οι ΙΚΕ συστήνονται, παρακάμπτοντας συνήθεις γραφειοκρατικές αγκυλώσεις, μέσω της Υπηρεσίας μίας Στάσης, με μοναδικό υποβαλλόμενο δικαιολογητικό μία υπεύθυνη δήλωση εκ μέρους των υπόχρεων προσώπων. Η αίτηση αφορά στη σύσταση και την καταχώριση στο ΓΕΜΗ, συνοδευόμενη με έγγραφη εντολή, όπου δεν περιλαμβάνεται αίτηση για χορήγηση αντιγράφου ασφαλιστικής ενημερότητας των εταίρων από ΙΚΑ-ΕΤΑΜ και ΟΑΕΕ. Μάλιστα, αντί της αίτησης για εγγραφή των εταίρων στα εν λόγω ασφαλιστικά ταμεία περιλαμβάνεται αίτηση για αποστολή ανακοίνωσης προς τους αρμόδιους κατά περίπτωση ασφαλιστικούς οργανισμούς της σύστασης της ΙΚΕ και αποστολή των στοιχείων των εταίρων και του/των διαχειριστή/ων στα κατά περίπτωση αρμόδια Ταμεία. Στη συνέχεια, η Υπηρεσία Μίας Στάσης οφείλει να αποστείλει τη σχετική ανακοίνωση για τη σύσταση της εταιρείας καθώς και τα στοιχεία των εταίρων και των διαχειριστών αυτής στον ΟΑΕΕ.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

Λήψη αποφάσεων

**Λήψη Αποφάσεων** είναι η διαδικασία επιλογής μεταξύ δύο η περισσοτέρων εναλλακτικών λύσεων, προκειμένου να επιλύσουμε ένα πρόβλημα ή να εκμεταλλευτούμε μια ευκαιρία.

Για παράδειγμα, το πρόβλημα (η υπάρχουσα κατάσταση) σε μία επιχείρηση είναι η μείωση των πωλήσεων.

* Η επιθυμητή κατάσταση είναι να αυξηθούν οι πωλήσεις. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί με την εφαρμογή μιας από τις προτεινόμενες εναλλακτικές λύσεις, που είναι:
* α) περισσότεροι πωλητές,
* β) περισσότερη διαφήμιση,
* γ) χαμηλότερες τιμές από τους ανταγωνιστές,
* δ) βελτίωση της ποιότητας των προϊόντων και

**Τύποι λήψης αποφάσεων**

* Προγραμματισμένες αποφάσεις ( η απόφαση έχει παρθεί πολλές φορές)
* Μη προγραμματισμένες αποφάσεις(Η απόφαση είναι καινούργια)

**Παράγοντες που επιδρούν στην λήψη αποφάσεων**

* Συνθήκες κρίσης
* Διαίσθηση
* Προσωπικότητα και εξυπνάδα
* Ποιότητα και πρόσβαση πληροφοριών
* Πολιτικοί παράγοντες
* Βαθμός αβεβαιότητας
* Αξίες του ατόμου που λαμβάνει αποφάσεις

**Όταν πρόκειται να αποφασίσουμε μεταξύ εναλλακτικών λύσεων, των οποίων τα αποτελέσματα είναι βέβαια, τότε λέμε ότι λαμβάνουμε αποφάσεις υπό καθεστώς βεβαιότητας**.

Για παράδειγμα, αν μία επιχείρηση επιθυμεί να τοποθετήσει ένα σημαντικό ποσό χρημάτων σε ομόλογα δημοσίου (1η εναλλακτική λύση) ή σε αμοιβαία κεφάλαια (2η εναλλακτική λύση), των οποίων η απόδοση είναι 9% και 10% αντίστοιχα, τότε το βέβαιο είναι ότι θα προτιμήσει τα αμοιβαία κεφάλαια, γιατί αποδίδουν περισσότερο από τα κρατικά ομόλογα.

Το χαρακτηριστικό στοιχείο και των δύο εναλλακτικών λύσεων είναι ότι δεν υπάρχει το στοιχείο του κινδύνου ή της αβεβαιότητας, γιατί πρόκειται για τραπεζικά προϊόντα σταθερής απόδοσης. Η μόνη διαφορά τους έγκειται στο ποσοστό απόδοσης

**Kαθεστώς πλήρους αβεβαιότητας**

Όταν όμως καλούμαστε να αποφασίσουμε, ενώ είμαστε αβέβαιοι για τα αποτελέσματα, τότε λέμε παίρνουμε απόφαση υπό καθεστώς πλήρους αβεβαιότητας.

 Για παράδειγμα, αν ο χρηματοοικονομικός αναλυτής μιας επιχείρησης καλείται να αποφασίσει για τη σύνθεση του χαρτοφυλακίου μεταξύ αμοιβαίων κεφαλαίων χρηματιστηριακών τίτλων ή αμοιβαίων κεφαλαίων συναλλάγματος, των οποίων η απόδοση είναι τελείως αβέβαιη, καταλαβαίνουμε ότι η απόφαση θα στηριχτεί περισσότερο στη διαίσθηση του χρηματοοικονομικού αναλυτή και πολύ λιγότερο στις πληροφορίες

**Υπό συνθήκες κινδύνου**

Στην περίπτωση που τα αναμενόμενα αποτελέσματα είναι πιθανά, δηλαδή θα συμβούν με κάποια πιθανότητα, τότε λέμε ότι αποφασίζουμε υπό συνθήκες κινδύνου.

Τι σημαίνει αυτό;

Για παράδειγμα, καλούμαστε να αποφασίσουμε μεταξύ μίας μετοχής με απόδοση 20% με πιθανότητα επιτυχίας 80%, και μιας μετοχής με απόδοση 25%, αλλά με πιθανότητα επιτυχίας 50%.

Ποια μετοχή επιλέγουμε στην περίπτωση αυτή;

Προτιμάμε τη μετοχή με τη μεγαλύτερη απόδοση, αλλά με μικρότερη πιθανότητα επιτυχίας, ή τη μετοχή με τη μικρότερη απόδοση, αλλά με μεγαλύτερη πιθανότητα επιτυχίας;

Όποια από τις δύο εναλλακτικές λύσεις κι αν αποφασίσουμε να υλοποιήσουμε, αναλαμβάνουμε τον κίνδυνο να μην έχουμε το επιθυμητό αποτέλεσμα και να αποδειχθεί ότι η λύση που δεν επιλέξαμε ότι ήταν καλύτερη

**Διαδικασία λήψης αποφάσεων**

Προσδιορισμός του προβλήματος

2. Καθορισμός κριτηρίων απόφασης και εκχώρηση συντελεστών βαρύτητας

3. Δημιουργία εναλλακτικών προτάσεων

4. Ανάλυση των εναλλακτικών προτάσεων

5. Επιλογή της καλύτερης απόφασης

6. Εφαρμογή της επιλεγείσας πρότασης

7. Αναπληροφόρηση και προσαρμογή

**Προσδιορισμός του προβλήματος και των αιτιών του**

Ανάλυση των υπαρχόντων στοιχείων και αναζήτηση αιτιών που δημιούργησαν το πρόβλημα

**Καθορισμός κριτηρίων απόφασης και εκχώρηση συντελεστών βαρύτητας**

Κριτήρια με βάση τα οποία θα αξιολογηθούν οι προτεινόμενες λύσεις και επιλογή μιας συγκεκριμένης λύσης

**Δημιουργία εναλλακτικών προτάσεων**

Διεξοδική και σφαιρική ανάλυση του θέματος

**Ανάλυση των εναλλακτικών προτάσεων**

Αναζήτηση ισχυρών σημείων (strengths ) και των αδυναμιών (weaknesses )της κάθε πρότασης

**Επιλογή της καλύτερης πρότασης**

Επιλογή πρότασης με περισσότερα πλεονεκτήματα

**Εκτίμηση εναλλακτικών**

* Νόμιμη;
* Ηθική;
* Οικονομική;
* Πρακτική;

**Εφαρμογή της απόφασης**

Εντολές

* Ποιος θα κάνει τι
* Πότε
* Πως
* που

**Αναπληροφόρηση και προσαρμογή**

Αναπληροφόρηση (feedback) για την πορεία εφαρμογής της απόφασης

**Βελτίωση ομαδικής δημιουργικότητας**

**Brainstorming(καταιγισμός ιδεών ):**

Τα στελέχη συναντώνται για την συζήτηση πολλών εναλλακτικών

**Εμπόδιο στο Brainstorming(production bloking )**

Τα μέλη δεν μπορούν να απορροφήσουν όλες τις πληροφορίες και μπορεί να ξεχάσουν τις δικές τους εναλλακτικές

**Ονομαστική τεχνική**:

Επιτρέπει στον κάθε συμμετέχοντα να προτείνει ιδέες χωρίς οι υπόλοιποι να τις σχολιάζουν

 Όλες οι εναλλακτικές διαβάζονται και στην συνέχεια γίνεται συζήτηση και κατάταξη των εναλλακτικών

**Τεχνική Delphi:** γραπτή παρουσίαση τα στελέχη δεν συναντώνται προσωπικά.

1 Προσδιορισμός του προβλήματος και κλήση των μελών να δώσουν πιθανές λύσεις (σχεδιασμένα ερωτηματολόγια )

2. Συμπλήρωση από κάθε μέλος του πρώτου ερωτηματολογίου ανώνυμα

3.Συγκέντρωση των αποτελεσμάτων και καταγραφή

4. Λήψη τω**ν αποτελεσμάτω**ν από κάθε μέλος

5. ΚΛΉΣΗ ΤΩΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΌΝΤΩΝ ΝΑ ΠΡΟΤΕΊΝΟΥΝ ΛΎΣΕΙΣ

Τα βήματα 4 και 5 επαναλαμβάνονται μέχρι να βρεθεί λύση

**Οι Μορφές Αποφάσεων σύμφωνα με το Μοντέλο των Vroom-Yetton-Jago**

Ο ηγέτης αποφασίζει μόνος του.

Δε ζητά βοήθεια από τα μέλη της ομάδας.

Βασίζεται απόλυτα στην προσωπική του εμπειρία, γνώση και εκτίμηση της κατάστασης.

Ο ηγέτης αναζητά πληροφορίες από τους υφισταμένους του και έπειτα αποφασίζει μόνος του. Επιδιώκει μόνο τη συλλογή πληροφοριών και όχι προτάσεις ή λύσεις για το πρόβλημα.

Γ Ο ηγέτης συμβουλεύεται τους υφισταμένους του σε ατομικό επίπεδο και έπειτα αποφασίζει μόνος του.

Συζητά το πρόβλημα με υφισταμένους της προτίμησής του και ζητά τη συμβουλή τους για την εξεύρεση πιθανών λύσεων για το πρόβλημα

Δ Ο ηγέτης συμβουλεύεται την ομάδα και έπειτα αποφασίζει μόνος του.

Ο ηγέτης συναντά τους υφισταμένους του και συζητούν όλοι μαζί τις πιθανές λύσεις για το πρόβλημα

Τους χρησιμοποιεί ως συμβούλους.

Ακούγονται οι απόψεις και οι προτάσεις όλων.

Ο ηγέτης μπορεί να λαμβάνει επιπλέον υπόψη του τα συναισθήματα των υφισταμένων του.

Ε Ο ηγέτης συζητά το πρόβλημα με τα άτομα της ομάδας του, και όλοι μαζί αποφασίζουν για την κατάλληλη λύση.

Ο ηγέτης λειτουργεί ως πρόεδρος (δεν προσπαθεί να επηρεάσει τους άλλους), δέχεται την απόφαση που λαμβάνεται από κοινού και έχει την ευθύνη για την εφαρμογή της

Οι μέθοδοι χαρακτηρίζονται με ένα γράμμα. Αυτές που συμβολίζονται με τα γράμματα Α και Β έχουν χαρακτήρα αυταρχικό.

Αυτές που χαρακτηρίζονται με τα γράμματα Γ και Δ είναι συμβουλευτικού τύπου, ενώ αυτή που προσδιορίζεται με το γράμμα Ε είναι ομαδικού τύπου.

Πρέπει να υπογραμμισθεί στο σημείο αυτό ότι για κάθε τύπο απόφασης, ο ηγέτης φέρει την ευθύνη και ότι σε καμία περίπτωση δεν μεταβιβάζεται στους υφισταμένους του

Η διαδικασία λήψης οδηγεί σε καλύτερες αποφάσεις

**Αίτια κακής ποιότητας προϊόντος**

* Πρόσληψη ανειδίκευτων
* Υπερφόρτωση μηχανής

**Εκπαίδευση ανειδίκευτων νεοπροσληφθέντων εργατών**

1 η εκπαίδευση να γίνει από παλαιούς έμπειρους

2 η εκπαίδευση να γίνει από εξωτερικούς συνεργάτες

3 από τον επόπτη παραγωγής

**ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4**

# Αριστοποίηση / Βελτιστοποίηση (Optimization)

Αριστοποίηση / Βελτιστοποίηση στα οικονομικά είναι η επίτευξη συγκεκριμένων στόχων (πχ μεγιστοποίηση του κέρδους) έχοντας συνήθως [περιορισμό στους οικονομικούς πόρους](https://www.euretirio.com/provlima-stenotitas/) που μπορούν να χρησιμοποιηθούν.

Στον επιχειρηματικό χώρο όλες σχεδόν οι αποφάσεις που πρέπει να παρθούν από τις [οικονομικές μονάδες](https://www.euretirio.com/oikonomiki-monada/), είτε είναι άτομα είτε επιχειρήσεις είτε δημόσιοι οργανισμοί, μπορούν να θεωρηθούν ως προβλήματα βελτιστοποίησης.

Η βελτιστοποίηση μπορεί να αναφέρεται όχι μόνο στη μεγιστοποίηση του [κέρδους](https://www.euretirio.com/oikonomiko-katharo-kerdos/) αλλά και στην ελαχιστοποίηση του [κόστους παραγωγής](https://www.euretirio.com/kostos/), στη χρησιμοποίηση του άριστου μεγέθους διαφήμισης, στην απασχόληση της άριστης ποσότητας από έναν [παραγωγικό συντελεστή](https://www.euretirio.com/paragogikoi-syntelestes/).

Παράδειγμα:
Στην περίπτωση ενός κοινωφελούς ιδρύματος, π.χ. ενός νοσοκομείου, στόχος μπορεί να είναι η μεγιστοποίηση της ποσότητας των υπηρεσιών ενός ορισμένου επιπέδου που προσφέρονται στο κοινωνικό σύνολο.

Για την επίτευξη ενός συγκεκριμένου στόχου συνήθως υπάρχουν πολλές εναλλακτικές λύσεις και δυνατότητες. Για να υπάρχει [αποτελεσματικότητα](https://www.euretirio.com/apotelesmatikotita/), δηλαδή να αξιοποιούνται οι υπάρχοντες πόροι κατά τον καλύτερο δυνατό τρόπο, πρέπει να γίνει επιλογή εκείνης της λύσης που μεγιστοποιεί το επιδιωκόμενο αποτέλεσμα ή ελαχιστοποιεί την απαιτούμενη θυσία.

Η διαδικασία που ακολουθείται για την επιλογή αυτή ονομάζεται διαδικασία αριστοποίησης, βελτιστοποίησης ή μεγιστοποίησης (optimisation/maximisation).

## Περιπτώσεις βελτιστοποίησης

1. **Βελτιστοποίηση χωρίς περιορισμούς.** Για παράδειγμα μία επιχείρηση που επιδιώκει τη μεγιστοποίησηση του κέρδους χωρίς κανένα χρηματικό περιορισμό, επειδή μπορεί να δανειστεί όσα χρήματα απαιτούνται για τις επιχειρηματικές της δραστηριότητες.
2. **Βελτιστοποίηση με περιορισμούς.** Για παράδειγμα ο υπεύθυνος διαφήμισης μιας επιχείρησης, που επιδιώκει τη μεγιστοποίηση των πωλήσεων με δεδομένα χρηματικά ποσά που του διαθέτει η επιχείρηση για [διαφημιστικές δραστηριότητες](https://www.euretirio.com/diafimisi-advertisement/).

1) Βελτιστοποίηση χωρίς περιορισμούς

Βελτιστοποίηση χωρίς περιορισμούς σημαίνει ότι για μια δραστηριότητα επιδιώκεται να μεγιστοποιηθεί το όφελος ή να ελαχιστοποιηθεί το κόστος της χωρίς να τεθούν περιορισμοί για τους πόρους που θα χρησιμοποιηθούν. Η προσπάθεια για αριστοποίηση μπορεί να αφορά όχι μόνο μια αλλά και περισσότερες δραστηριότητες συγχρόνως, οπότε το πρόβλημα γίνεται πιο πολύπλοκο.

Παράδειγμα:
Ένα πολυκατάστημα επιδιώκει την ελαχιστοποίηση των κλοπών των εμπορευμάτων προσλαμβάνοντας φύλακες. Όσο περισσότεροι είναι οι φύλακες τόσο λιγότερες κλοπές θα γίνονται αλλά και τόσο μεγαλύτερη θα είναι η σχετική δαπάνη, η οποία μπορεί να ξεπεράσει το όφελος από τη μείωση των κλοπών.

Η επιχείρηση θα πρέπει να επιλέξει το ποσό που θα διαθέσει για το σκοπό αυτό ώστε να επιτύχει τα καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα. Αριστοποίηση θα επιτευχθεί όταν ελαχιστοποιηθεί το συνολικό κόστος και όχι το μέγεθος των κλοπών.



Έστω ότι το συνολικό ετήσιο κόστος του κάθε φρουρού ανέρχεται σε 12.000€. Το πρόβλημα είναι πόσους φρουρούς θα πρέπει να απασχολήσει η επιχείρηση.

Ο πρώτος φρουρός ενώ κοστίζει στην επιχείρηση 12.000€/χρόνο, της περιορίζει τις κλοπές κατά 30.000€, κατά συνέπεια συμφέρει η απασχόληση του. Ο δεύτερος φρουρός κοστίζει άλλα 12.000€ και συμβάλλει στη μείωση των κλοπών κατά 20.000€, οπότε συμφέρει και αυτού η απασχόληση.

Ο τρίτος όμως φρουρός θα συμβάλει στον περιορισμό των κλοπών μόνο κατά 10.000€ ενώ θα κοστίζει 12.000€. Επομένως δε συμφέρει η απασχόληση του. Ο τέταρτος φρουρός θα συνέφερε την επιχείρηση ακόμη λιγότερο αφού θα της κόστιζε 12.000€ και θα της μείωνε τις κλοπές μόνο κατά 5.000€.

Παρά το ότι η επιχείρηση έχει χρηματικούς πόρους να απασχολήσει όσους φρουρούς απαιτούνται ώστε να αποτραπούν πλήρως οι κλοπές, δεν τη συμφέρει να απασχολήσει περισσότερους από δύο.

Για να βελτιστοποιήσει τη θέση της θα πρέπει να προσλάβει όλους τους φρουρούς που αποδίδουν πρόσθετο όφελος μεγαλύτερο από το κόστος τους και κανένα φρουρό που δημιουργεί πρόσθετο όφελος μικρότερο από το κόστος του.

Το πρόσθετο όφελος και το πρόσθετο κόστος αναφέρονται οριακό όφελος (marginal benefit) και [οριακό κόστος (marginal cost)](https://www.euretirio.com/oriako-kostos/), αντίστοιχα.

Γενικά, όταν δεν υπάρχουν περιορισμοί για να βελτιστοποιηθεί μια δραστηριότητα, θα πρέπει αυτή να προχωρήσει μέχρι το σημείο στο οποίο το οριακό όφελος, δηλαδή το όφελος από την τελευταία της μονάδα, είναι ίσο με το κόστος της μονάδας αυτής.

2) Βελτιστοποίηση με περιορισμούς

Υπάρχει πρόβλημα βελτιστοποίησης με περιορισμούς όταν επιδιώκεται η μεγιστοποίηση της ωφέλειας ή η ελαχιστοποίηση του κόστους μιας δραστηριότητας με τον περιορισμό ότι υπάρχει ορισμένο μέγεθος πόρων που μπορούν να διατεθούν.

Παράδειγμα:
Αν η προηγούμενη επιχείρηση για τη μείωση του κόστους των κλοπών έθετε περιορισμό στο χρηματικό ποσό που θα μπορούσε να διαθέσει στην ασφάλεια και αυτό δεν επαρκούσε για την πρόσληψη δύο φρουρών αλλά μόνο ενός, η επιχείρηση θα περιοριζόταν σε αυτόν.

Παράδειγμα 2:
Εστω ότι μια επιχείρηση έχει αποφασίσει να διαθέσει ένα συγκεκριμένο ποσό για προώθηση ενός καινούριου [προϊόντος](https://www.euretirio.com/oikonomika-agatha/) και πρέπει να τον κατανείμει μεταξύ τριών περιοχών ώστε να μεγιστοποιήσει το όφελος της και ο στόχος της είναι να δοκιμάσουν το προϊόν όσο το δυνατόν περισσότερα άτομα:

Άτομα που θα δουν το προϊόν

Στην πιο πάνω περίπτωση, χωρίς προσεκτική εξέταση μπορεί να φανεί ότι η επιχείρηση θα έπρεπε να επιλέξει για προώθηση τις περιοχές που έχουν τη μεγαλύτερη επισκεψιμότητα. Αυτές είναι όμως κατά κανόνα και οι ακριβότερες.

Έστω ότι το να έχεις stand στοιχίζει στην πρώτη περιοχή 2000€, στην δεύτερη 1000€ και στην τρίτη 500€, και ότι η επιχείρηση έχει αποφασίσει να διαθέσει συνολικά 7.000€.

Για να μεγιστοποιηθεί ο αριθμός των ατόμων που θα δοκιμάσουν το προϊόν, θα πρέπει να υπολογισθεί η ωφέλεια κατά ευρώ που θα δαπανηθεί στην κάθε περιοχή. Στην περιοχή Α την πρώτη μέρα θα περάσουν 2000 άτομα και θα κοστίσει 2000€, επομένως σε κάθε δαπανόμενο ευρώ θα αντιστοιχεί ένα άτομο. Στη Β για την πρώτη μέρα θα αντιστοιχούν 1,1 άτομα/€ ενώ στην Γ 1,6 άτομα. Κατά συνέπεια, συμφέρει η πρώτη μέρα να στηθεί stand στην Γ περιοχή, παρά το γεγονός ότι θα περάσουν λιγότερα άτομα.

Τη δεύτερη μέρα, όπως φαίνεται και στον πίνακα θα αντιστοιχούν στην περιοχή Α 0,75 άτομα, στην περιοχή Β 0,85 άτομα και στην περιοχή Γ 1 άτομο. Και τη δεύτερη μέρα συμφέρει να στηθεί stand στην περιοχή Γ. Με τον ίδιο τρόπο υπολογίζεται ότι την τρίτη μέρα το stand θα πρέπει να στηθεί στην περιοχή Β κ.ο.κ.

Με τον τρόπο αυτό θα κατανεμηθεί το ποσό των 7.000€ στις τρεις περιοχές ώστε να δαπανηθούν 4.000€ για δύο μέρες στην περιοχή Α, 2.000€ ευρώ για δύο μέρες στην περιοχή Β και 1.000€ για δύο μέρες στην περιοχή Γ.

Με τον τρόπο από το stand θα περάσουν 2.950 άτομα, που είναι ο μέγιστος αριθμός που μπορεί να επιτευχθεί με το δεδομένο χρηματικό ποσό. Οποιαδήποτε άλλη κατανομή του ποσού αυτού μεταξύ των τριών περιοχών θα έδινε μικρότερο αριθμό περαστικών.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5

Η Αγορά

Τα προϊόντα της παραγωγής, δηλαδή τα οικονομικά αγαθά, από άλλους πωλούνται και από άλλους αγοράζονται. Ο χώρος όπου γίνονται αγοραπωλησίες ονομάζεται αγορά

Παραδείγματα αγορών είναι η λαϊκή αγορά στη γειτονιά σας, η λαχαναγορά της Αθήνας, το Χρηματιστήριο Αθηνών.

Συχνά οι αγορές αναφέρονται με το όνομα των αγαθών που είναι αντικείμενο αγοραπωλησίας, όπως η αγορά γης ή ακόμα η αγορά αγροτικής γης, η αγορά τίτλων (ομολόγων και μετοχών) στο χρηματιστήριο, η αγορά εργασίας κτλ.

Η λειτουργία των αγορών προσδιορίζεται από δύο βασικές δυνάµεις την ζήτηση και την προσφορά

Η ΖΗΤΗΣΗ ΤΩΝ ΑΓΑΘΩΝ

Εισαγωγικές παρατηρήσεις

Σε µια αγορά δραστηριοποιούνται δυο µεγάλες οµάδες ενδιαφεροµένων, οι παραγωγοί και οι καταναλωτές. Οι παραγωγοί εκδηλώνουν προσφορά για διάφορα προϊόντα και υπηρεσίες έχοντας ως αντικειµενικό τους σκοπό να µεγιστοποιήσουν τα κέρδη τους. Οι καταναλωτές από την πλευρά τους εκδηλώνουν ζήτηση για διάφορα προϊόντα και υπηρεσίες µε σκοπό να ικανοποιήσουν τις ανάγκες τους. Όμως, ο καταναλωτής αντιµετωπίζει δυο περιορισµούς:

i) το εισόδηµά του και

ii) τις τιµές των αγαθών

• Το εισόδηµα του καταναλωτή βραχυχρόνια θεωρείται δεδοµένο έτσι ώστε να µη του επιτρέπει να αποκτά όλα εκείνα τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που θα ήθελε ώστε να ικανοποιήσει τις ανάγκες του και κατά συνέπεια να µεγιστοποιήσει τη χρησιµότητα.

• Γνωρίζουµε ότι όλα τα προϊόντα έχουν µια τιµή. Ως τιµή ορίζεται το σύνολο των χρηµατικών µονάδων που απαιτούνται για την απόκτηση µιας µονάδες ενός προϊόντος ή υπηρεσίας. Η ύπαρξη τιµών είναι ένας ακόµα περιορισµός στην προσπάθεια του καταναλωτή να απόκτήσει όλα εκείνα τα αγαθά που θέλει.

 Ο νόµος της ζήτησης: *Όταν αυξάνεται η τιµή ενός αγαθού η ζητούµενη ποσότητά του από τους καταναλωτές µειώνεται, ενώ αντίθετα όταν µειώνεται η τιµή του αγαθού η ζητούµενη ποσότητά του αυξάνεται, όταν οι υπόλοιποι προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης παραµένουν σταθεροί.*

Η αντίστροφη αυτή σχέση µεταξύ της τιµής και της ζητούµενης ποσότητας ορίζεται ως ο νόµος της ζήτησης. Ένα ερώτηµα που µπορούµε να θέσουµε είναι γιατί ο καταναλωτής αντιδρά µε αυτόν τον τρόπο στις µεταβολές της τιµής ενός αγαθού;

Υπάρχουν δυο λόγοι που αιτιολογούν µια τέτοια συµπεριφορά:

• Η εισοδηµατική επίδραση: Κάθε καταναλωτής έχει για µια ορισµένη χρονική περίοδο ένα δεδοµένο εισόδηµα. Σε µια αύξηση της τιµής του αγαθού το δεδοµένο αυτό εισόδηµα δεν επαρκεί για την αγορά των ίδιων ποσοτήτητων του αγαθού. Αντίθετα σε µια µείωση της τιµής του αγαθού, ο καταναλωτής µε το ίδιο εισόδηµα έχει τη δυνατότητα να αγοράζει µεγαλύτερες ποσότητες του αγαθού.

• Η επίδραση υποκατάστασης: Όπως γνωρίζουµε υπάρχουν αγαθά τα οποία θεωρούνται µεταξύ τους υποκατάστατα δηλαδή ικανοποιούν την ίδια ανάγκη µε τον ίδιο περίπου τρόπο. Αν αυξηθεί λοιπόν η τιµή ενός αγαθού οι καταναλωτές θα στραφούν στα σχετικά φθηνότερα υποκατάστατα του.

Η καµπύλη ζήτησης

Έστω ότι εξετάζουµε την αγορά ενός αγαθού Χ. Ο καταναλωτής ο οποίος ενδιαφέρεται να αγοράσει µια ποσότητα του αγαθού αυτού δεν είναι βέβαια αδιάφορος από την τιµή που επικρατεί στην αγορά του αγαθού αυτού. Σε κάθε πιθανή τιµή λοιπόν ο καταναλωτής είναι διατεθηµένος να ζητήσει και µια ποσότητα. Οι συνδυασµοί τιµής και ζητούµενης ποσότητας που δείχνουν την επιθυµία αλλά και τη δυνατότητα αγοράς από τον καταναλωτή ορισµένων ποσοτήτων του αγαθού σε συγκεκριµένες τιµές, µπορούν να παρασταθούν σε ένα πίνακα. Ο πίνακας αυτός ονοµάζεται πίνακας ή κλίµακα ζήτησης του αγαθού Χ.

Οι προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης

Θα ήταν χρήσιµο να επισηµάνουµε ότι όταν µεταβάλλεται η τιµή του αγαθού που εξετάζουµε µεταβάλλεται αντίστροφα η ζητούµενη ποσότητά του (νόµος ζήτησης) όταν οι άλλοι προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης παραµένουν σταθεροί. Αντίθετα όταν µεταβάλλεται ένας από τους προσδιοριστικούς παράγοντες της ζήτησης θεωρούµε ότι η τιµή του αγαθού παρα-

µένει σταθερή και µεταβάλλεται η ζήτηση του αγαθού.

Οι προσδιοριστικοι παράγοντες της ζήτησης είναι οι εξης:

α) Οι προτιµήσεις των καταναλωτών επηρρεάζουν σε σηµαντικό βαθµό τη ζήτηση ενός αγαθού. Αν οι καταναλωτές προτιµούν το συγκεκριµένο αγαθό που εξετάζουµε η ζήτησή του θα αυξηθεί, ενώ αν οι καταναλωτές δείξουν µια απόστροφή για το αγαθό η ζήτησή του θα µειωθεί.

β) Το εισόδηµα των καταναλωτών επηρεάζει τη ζήτηση των αγαθών. Μια αύξηση στο εισόδηµα των καταναλωτών θα αυξήσει τη ζήτηση των περισσοτέρων αγαθών, ενώ αντίθετα µια µείωση στο εισόδηµα, θα µειώσει τη ζήτηση των περισσοτέρων αγαθών.

γ) Οι τιµές άλλων αγαθών. Η ζήτηση ενός αγαθού δεν είναι ανεξάρτητη της µεταβολής των τιµών άλλων αγαθών. Τα αγαθά σύµφωνα µε το βαθµό συσχέτισης µεταξύ τους διακρίνονται σε

i) υποκατάστατα και σε

ii) συµπληρωµατικά.

• ∆υο ή περισσότερα αγαθά χαρακτηρίζονται µεταξύ τους ως υποκατάστατα όταν το ένα µπορεί να αντικαταστήσει τα άλλα για την ικανοποίηση µιας ανάγκης.

• ∆υο αγαθά χαρακτηρίζονται ως συµπληρωµατικά όταν για να ικανοποιηθεί µια ανάγκη θα

 πρέπει να καταναλωθούν ταυτόχρονα.

δ) Οι προβλέψεις των καταναλωτών σχετικά µε τη µελλοντική εξέλιξη των τιµών και των εισοδηµάτων.

Αν οι καταναλωτές περιµένουν µια µελλοντική αύξηση στην τιµή ενός αγαθού αυξάνουν στο παρόν τη ζήτηση του αγαθού για να επωφεληθούν από τη χαµηλότερη τιµή που επικρατεί τώρα.

ε) Ο αριθµός των καταναλωτών. Αν αυξηθεί ο αριθµός των καταναλωτών σε µια αγορά θα αυξηθεί και η ζήτηση των διαφόρων αγαθών. Αντίθετα αν µειωθεί ο αριθµός των καταναλωτών η ζήτηση για τα διάφορα αγαθά θα µειωθεί.

Ορισµός της ελαστικότητας ζήτησης: Η ελαστικότητα ζήτησης ως πρός την τιµή ονοµάζεται το µέτρο του βαθµού αντίδρασης της ζητούµενης ποσότητας ενός αγαθού σε µια δεδοµένη µεταβολή της τιµής όταν οι άλλοι προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης παραµένουν σταθεροί.

Ελαστική και ανελαστική ζήτηση

• Η ζήτηση ενός αγαθού χαρακτηρίζεται ως ελαστική όταν η ελαστικότητα ζήτησης ως πρός την τιµή είναι κατά απόλυτη τιµή µμεγαλύτερη της µμονάδας. ∆ηλαδή | ΕD| > 1 ή (ΕD< -1).

• Η ζήτηση ενός αγαθού χαρακτηρίζεται ως ανελαστική όταν η ελαστικότητα ζήτησης ως πρός την τιµή είναι κατά απόλυτη τιµή µικρότερη της µονάδας. ∆ηλαδή | ΕD| < 1 ή (-1<ΕD<0).

Η χρησιµότητα της ελαστικότητας

Η γνώση της ελαστικότητας είναι πολύ χρήσιµη για τις επιχειρήσεις και το Κράτος.

• Επιχειρήσεις: Είναι χρήσιµο να γνωρίζουν οι επιχειρήσεις αν το προϊόν που παράγουν, το θεωρούν οι καταναλωτές ελαστικό ή ανελαστικό. Αυτό βοηθάει στην άσκηση της τιµολογιακής τους πολιτικής. Αν το προϊόν που παράγεται από µια επιχείρηση θεωρείται από τους καταναλωτές ανελαστικό η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να αυξήσει τα έσοδά της µε µια αύξηση της τιµής του προϊόντος της. Αντίθετα αν το προϊόν θεωρείται ελαστικό η αύξηση της τιµής µάλλον θα επιφέρει µείωση των εσόδων της επιχείρησης.

• Κράτος: Το Κράτος θα πρέπει να γνωρίζει αν η ζήτηση των διαφόρων αγαθών θεωρείται ελαστική ή ανελαστική προκειµένου να προχωρήσει σε φορολόγηση των διαφόρων αγαθών. Άλλωστε ο µεγαλύτερος όγκος των εσόδων του δηµοσίου προέρχεται από τη φορολόγηση αγαθών τα οποία έχουν ανελαστική ζήτηση (είδη πρώτης ανάγκης).

Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΤΩΝ ΑΓΑΘΩΝ

1. Η συμπεριφορά του επιχειρηματία

Η παραγωγή των διαφόρων αγαθών προϋποθέτει τη χρήση συντελεστών παραγωγής, µέσω των οποίων παράγονται τα διάφορα προϊόντα που ικανοποιούν τις ανθρώπινες ανάγκες. Ως επιχειρηματίας χαρακτηρίζεται το άτομο το οποίο αναλαμβάνει την πρωτοβουλία να συνδυάσει και να χρησιμοποιήσει τους παραγωγικούς συντελεστές ώστε να παραχθούν τα διάφορα προϊόντα. Ο επιχειρηματίας προμηθεύεται τους συντελεστές της παραγωγής στην αγορά των συντελεστών και πουλάει έτοιμα προϊόντα στην αγορά των αγαθών. Με αυτόν τον τρόπο έχει κάποιες δαπάνες (κόστος) για την απόκτηση των συντελεστών καθώς και έσοδα (προσόδους) από την πώληση των προϊόντων.

Ο επιχειρηματίας αναλαμβάνει αυτή τη δραστηριότητα µε αντικειμενικό σκοπό την επίτευξη του μεγαλύτερου δυνατού κέρδους. Αντικειμενικός σκοπός δηλαδή του επιχειρηματία είναι η μεγιστοποίηση της διαφοράς ανάμεσα στα έσοδα και στις δαπάνες του. Αυτό όμως δεν σημαίνει ότι ο επιχειρηματίας έχει πάντοτε κέρδος. Είναι δυνατόν σε κάποιες περιόδους χαμηλής οικονομικής δραστηριότητας, η επιχείρηση να λειτουργεί µε ζημιά δηλαδή τα έξοδα να υπερβαίνουν τα έσοδα. Στην περίπτωση αυτή ο επιχειρηματίας επιδιώκει την ελαχιστοποίηση των ζημιά. Άρα η συμπεριφορά του επιχειρηματία καθορίζεται από την προσπάθειά του να επιτύχει κατά περίπτωση το μέγιστο κέρδος ή την ελάχιστη ζημιά.

Ο νόμος της προσφοράς

Εδώ θα εξετάσουμε την αντίδραση μιας επιχείρησης που παράγει ένα αγαθό Υ στις μεταβολές της τιμής του. Ο νόμος της προσφοράς αναφέρεται στη σχέση που υπάρχει ανάμεσα στην τιμή ενός αγαθού και στις ποσότητες του αγαθού που προσφέρονται από τις επιχειρήσεις σε διάφορες τιμές. Μια απλή έκφραση του νόμου της προσφοράς λέει ότι η παραγωγή καθώς και η ποσότητα ενός αγαθού που προσφέρεται αυξάνεται, όταν η τιμή του αυξάνεται και αντιστρόφως. Διαφορετικά ο νόμος της προσφοράς λέει ότι υπάρχει µια ευθεία (θετική) σχέση που συνδέει την τιμή ενός αγαθού µε την προσφερόμενη ποσότητά του.

 Άρα Όταν αυξάνεται η τιμή ενός αγαθού αυξάνεται η προσφερόμενη ποσότητά του, ενώ όταν µμειώνεται η τιμή ενός αγαθού τότε µμειώνεται η προσφερόμενη ποσότητά του, όταν οι άλλοι προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς παραμένουν σταθεροί.

Ο πίνακας και η καμπύλη προσφοράς

Μια από τις επιχειρήσεις που παράγει το αγαθό QA είναι διατεθειμένη να προσφέρει κάποιες ποσότητες του αγαθού αυτού σε διάφορες τιμές όπως δείχνει ο παρακάτω πίνακας:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Σημεία | Τιμή (P) (σε ευρώ) | Προσφερόμενη Ποσότητα (QA) |
| Α | 20 | 300 |
| Β | 18 | 250 |
| Γ | 15 | 220 |
| Δ | 10 | 150 |
| Ε | 8 | 100 |



Ο παραπάνω πίνακας δείχνει τους συνδυασμούς τιμής και προσφερόμενης ποσότητας του αγαθού Υ οι οποίοι δείχνουν την επιθυμία αλλά και τη δυνατότητα της πώλησης, από µια επιχείρηση ορισμένων ποσοτήτων του αγαθού αυτού για συγκεκριμένες τιμές. Ο πίνακας αυτός ονομάζεται πίνακας ή κλίμακα ατομικής προσφοράς. Ο πίνακας ατομικής προσφοράς μπορεί να απεικονιστεί διαγραμματικά µε την καμπύλη ατομικής προσφοράς.

Οι προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς

Ας εξετάσουμε λοιπόν ποιοί άλλοι προσδιοριστικοί παράγοντες εκτός της τιμής του αγαθού επηρεάζουν τη συμπεριφορά της επιχείρησης

α) Οι τιμές των παραγωγικών συντελεστών ή το κόστος παραγωγής του αγαθού

Όπως ήδη αναφέρθηκε, η επιχείρηση ως αντικειμενικός της σκοπό έχει να µμεγιστοποιήσει τη διαφορά ανάμεσα στα έσοδα και στα έξοδά της. Η επιχείρηση επομένως κατά την παραγωγή του προϊόντος της λαμβάνει υπόψη της και το κόστος παραγωγής. Το κόστος παραγωγής ενός αγαθού εξαρτάται από τις αμοιβές των συντελεστών παραγωγής. Επομένως µια μεταβολή στις τιμές των συντελεστών παραγωγής επηρεάζει την προσφορά των αγαθών.

Μια αύξηση στις τιμές των συντελεστών παραγωγής θα έχει σαν συνέπεια την αύξηση του κόστους παραγωγής και επομένως τη μείωση των περιθωρίων κέρδους της επιχείρησης µε τελική συνέπεια τη μείωση της προσφοράς του αγαθού στην αγορά. Η μεταβολή αυτή της προσφοράς απεικονίζεται διαγραμματικά µε µια µμετατόπιση της καμπύλης προσφοράς προς τα αριστερά.

Αντίθετα µια µμείωση στις τιμές των συντελεστών παραγωγής θα έχει σαν συνέπεια την μείωση του κόστους παραγωγής και επομένως την αύξηση των περιθωρίων κέρδους της επιχείρησης µε τελική συνέπεια την αύξηση της προσφοράς του αγαθού στην αγορά. Η μεταβολή αυτή της προσφοράς απεικονίζεται διαγραμματικά µε µια μετατόπιση της καµπύλης προσφοράς προς τα δεξιά.

β) Το επίπεδο της τεχνολογίας

Μια βελτίωση της τεχνολογίας αυξάνει την παραγωγή και προσφορά των διαφόρων προϊόντων και μετατοπίζει την καμπύλη προσφοράς προς τα δεξιά. Αντίθετα µια στασιμότητα στην τεχνολογία θα οδηγήσει σε μείωση της παραγωγής και της προσφοράς των διαφόρων αγαθών μετατοπίζοντας την καμπύλη προσφοράς τους προς τα αριστερά.

γ) Οι καιρικές συνθήκες για τη γεωργική παραγωγή

Οι καιρικές συνθήκες, αποτελούν βασικό προσδιοριστικό παράγοντα της προσφοράς γεωργικών προϊόντων. Είναι κατανοητό ότι δυσμενείς καιρικές συνθήκες π.χ χαλάζι, παγετός, ξηρασία κ.λ.π επηρεάζουν άμεσα την προσφορά γεωργικών προϊόντων οδηγώντας σε μείωση της παραγωγής και κατά συνέπεια της προσφοράς τους. Αντίθετα καλές καιρικές συνθήκες συμβάλλουν θετικά στην προσφορά των γεωργικών προϊόντων.

δ) Οι τιμές των άλλων αγαθών

Αν εξετάσουμε την προσφορά ενός αγαθού έστω Χ παρατηρούμαι ότι πολλές φορές επηρεάζεται και από τις τιμές άλλων αγαθών που σχετίζονται µε το αγαθό Χ. Χαρακτηριστικά παραδείγματα αυτού του προσδιοριστικού παράγοντα της προσφοράς μπορούμε να βρούμε στη γεωργική παραγωγή. Για παράδειγμα µια αύξηση της τιμής του καλαμποκιού θα επηρεάσει σημαντικά την παραγωγή και προσφορά του σιταριού, αν θεωρήσουμε την τιμή του σιταριού σταθερή. Αυτό συμβαίνει επειδή οι παραγωγοί θα προτιμήσουν την καλλιέργεια του καλαμποκιού διαβλέποντας µμεγαλύτερα περιθώρια κέρδους από την παραγωγή του, µε τη μετατροπή της καλλιέργειας του σιταριού σε καλαμπόκι. Αυτό έχει ως συνέπεια τη μείωση της προσφοράς του σιταριού και μετατόπιση της καμπύλης προσφοράς του προς τα αριστερά ώστε στην ίδια τιμή να προσφέρονται µμικρότερες ποσότητες σιταριού. Αντίθετα αν η τιμή του καλαμποκιού µμειωθεί, οι παραγωγοί θα στραφούν στην καλλιέργεια σιταριού µε συνέπεια την αύξηση της προφοράς του και µμετατόπιση της καμπύλης προσφοράς σιταριού προς τα δεξιά.

ε) Οι προβλέψεις των παραγωγών

Οι προβλέψεις των παραγωγών σχετικά µε μελλοντικές αλλαγές στις συνθήκες της αγοράς επηρεάζουν την παραγωγή και προσφορά του αγαθού αυτού. Η προσδοκία για µια μελλοντική αύξηση της τιμής του παραγόμενου αγαθού θα έχει ως συνέπεια τη µμείωση της προσφοράς του στο παρόν, είτε µε αποθεματοποίηση ενός μέρους της παραγόμενης ποσότητας, είτε ακόμα και μια μείωση της παραγωγής του. Οι προβλέψεις των παραγωγών δεν περιορίζονται µόνο στις μεταβολές των τιμών. Μπορεί να αναφέρονται και σε μεταβολές στη τεχνολογία. Για παράδειγμα η ανακάλυψη μιας νέας μεθόδου παραγωγής, µέσω της οποίας μειώνεται το κόστος παραγωγής ενός αγαθού, μπορεί να μειώσει την παραγωγή και την προσφορά του αγαθού αυτού μέχρι την εφαρμογή της νέας μεθόδου.

στ) Ο αριθμός των επιχειρήσεων

Οι προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς που αναφέρουμε, αφορούν τόσο την ατομική όσο και την αγοραία καμπύλη προσφοράς. Ο αριθμός των επιχειρήσεων αφορά µόνο την αγοραία καμπύλη προσφοράς. Αν σε ένα κλάδο παραγωγής αυξηθεί ο αριθμός των επιχειρήσεων θα αυξηθεί η παραγωγή και προσφορά του παραγόμενου αγαθού. Αντίθετα αν λόγω του ανταγωνισμού διάφορες επιχειρήσεις που παράγουν το εξεταζόμενο αγαθό διακόψουν τη λειτουργία τους θα μειωθεί η παραγωγή και προσφορά του.

Ελαστικότητα προσφοράς

Η ελαστικότητα προσφοράς είναι ένα μέτρο του βαθμού αντίδρασης των παραγωγών- πωλητών σε µια µμεταβολή της τιμής όταν οι άλλοι προσδιοριστικοί παράγοντες της προσφοράς παραμένουν σταθεροί, και ισούται µε το λόγο της ποσοστιαίας µμεταβολής της προσφερόμενης ποσότητας προς την ποσοστιαία μεταβολή της τιμή.

Ελαστική και ανελαστική προσφορά

Ανάλογα µε την τιμή της ελαστικότητας η προσφορά ενός αγαθού μπορεί να χαρακτηριστεί ελαστική ή ανελαστική.

• Η προσφορά ενός αγαθού χαρακτηρίζεται ως ελαστική όταν η ελαστικότητα προσφοράς είναι μεγαλύτερη της µμονάδας. Δηλαδή: ΕS > 1.

• Η προσφορά ενός αγαθού χαρακτηρίζεται ως ανελαστική όταν η ελαστικότητα προσφοράς είναι μικρότερη της μονάδας (πάντοτε όμως θετική). Δηλαδή: 0< ΕS < 1.

Αυτό σημαίνει ότι για τα αγαθά που θεωρούνται ανελαστικά ο παραγωγός δεν αντιδρά έντονα στις μεταβολές της τιμής τους.

Ο ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΤΙΜΩΝ

1. Ο µηχανισµός της αγοράς

Τα άτοµα στις σύγχρονες οικονοµίες για να ικανοποιήσουν τις οικονοµικές τους ανάγκες αγοράζουν προϊόντα στις αγορές.Η αγορά µε την ευρεία έννοια εκφράζει τους χώρους και τα µέσα µε τα οποία µπορεί να πραγµατοποιηθεί µια αγοραπωλησία, δηλαδή, µια θεληµένη συναλλαγή µεταξύ διαφόρων ατόµων. Στην αγορά θα συναντηθούν οι πωλητές (επιχειρήσεις) και οι αγοραστές (καταναλωτές) οι οποίοι όµως έχουν αντίθετες επιδιώξεις. Οι επιχειρήσεις επιδιώκουν τη µεγιστοποίηση των κερδών τους, ενώ οι καταναλωτές προσπαθούν να ικανοποιήσουν όσο το δυνατόν περισσότερες ανάγκες και στο µεγαλύτερο δυνατό βαθµό, µε το δεδοµένο εισόδηµα που διαθέτουν. Βλέπουµε λοιπόν ότι στην αγορά κάθε αγαθού υπάρχουν δύο αντίθετες δυνάµεις που επηρεάζονται από διαφορετικούς παράγοντες, η προσφορά και η ζήτηση. Οι αγοραπωλησίες θα πραγµατοποιηθούν µε τη συµβολή του µηχανισµού της αγοράς το οποίο τους επιτρέπει να καταλήξουν σε µια τιµή βάση της προσφοράς και της ζήτησης του αγαθού.

Ο ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΜΟΣ ΤΩΝ ΤΙΜΩΝ

1. Ο µηχανισµός της αγοράς

Τα άτοµα στις σύγχρονες οικονοµίες για να ικανοποιήσουν τις οικονοµικές τους ανάγκες αγοράζουν προϊόντα στις αγορές.Η αγορά µε την ευρεία έννοια εκφράζει τους χώρους και τα µέσα µε τα οποία µπορεί να πραγµατοποιηθεί µια αγοραπωλησία, δηλαδή, µια θεληµένη συναλλαγή µεταξύ διαφόρων ατόµων. Στην αγορά θα συναντηθούν οι πωλητές (επιχειρήσεις) και οι αγοραστές (καταναλωτές) οι οποίοι όµως έχουν αντίθετες επιδιώξεις. Οι επιχειρήσεις επιδιώκουν τη µεγιστοποίηση των κερδών τους, ενώ οι καταναλωτές προσπαθούν να ικανοποιήσουν όσο το δυνατόν περισσότερες ανάγκες και στο µεγαλύτερο δυνατό βαθµό, µε το δεδοµένο εισόδηµα που διαθέτουν. Βλέπουµε λοιπόν ότι στην αγορά κάθε αγαθού υπάρχουν δύο αντίθετες δυνάµεις που επηρεάζονται από διαφορετικούς παράγοντες, η προσφορά και η ζήτηση. Οι αγοραπωλησίες θα πραγµατοποιηθούν µε τη συµβολή του µηχανισµού της αγοράς το οποίο τους επιτρέπει να καταλήξουν σε µια τιµή βάση της προσφοράς και της ζήτησης του αγαθού.

2. Σχηµατισµός της Τιµής και της Ποσότητας Ισορροπίας

Στην αγορά κάθε αγαθού, από την αλληλεπίδραση των δυνάµεων της ζήτησης και της προσφοράς προσδιορίζεται η τιµή και η ποσότητα ισορροπίας του. Η τιµή ισορροπίας είναι η τιµή που θα πωλείται το προϊόν, ενώ η ποσότητα ισορροπίας είναι οι µονάδες προϊόντος που θα πωλούνται (ή θα αγοράζονται), όσο οι παράγοντες που προσδιορίζουν την ζήτηση και την προσφορά παραµένουν σταθεροί.

Τα στοιχεία του παρακάτω πίνακα αναφέρονται στην αγοραία ζήτηση και στην αγοραία προσφορά του προϊόντος.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Τιµή (Ρ)(ευρώ) | ΖητούµενηΠοσότητα (QD) (τεµάχια) | ΠροσφερόµενηΠοσότητα(QS) (τεµάχια) | Πλεόνασµα(QS - QD) (τεµάχια) | Έλλειµµα(QD - QS) (τεµάχια) |
| 7 | 150 | 450 | 300 |  |
| 6 | 250 | 400 | 150 |  |
| 5 | 350 | 350 | 0 | 0 |
| 4 | 450 | 250 |  | 200 |
| 3 | 600 | 100 |  | 500 |
| 2 | 700 | 0 |  | 700 |

Όταν η τιµή του προϊόντος είναι 7 € οι καταναλωτές ζητούν 150 τεµάχια, ενώ οι επιχειρήσεις προσφέρουν 450 τεµάχια. Εφόσον η προσφερόµενη ποσότητα είναι µεγαλύτερη από την ζητούµενη (QS > QD), εµφανίζεται πλεόνασµα στην αγορά του αγαθού, 450 – 150 = 300 τεµάχια. Αυτό σηµαίνει ότι 300 τεµάχια προϊόντος δεν ήταν δυνατόν να πωληθούν οπότε οι επιχειρήσεις έχουν ανεπιθύµητα απόθέµατα προϊόντος. Έτσι θα υπάρξει κίνητρο να µειώσουν την τιµή. Αυτό όµως θα προκαλέσει αύξηση της ζητούµενης και µείωση της προσφερόµενης ποσότητας, εξαιτίας των νόµων της ζήτησης και της προσφοράς. Η διαδικασία αυτή θα συνεχιστεί µέχρι η τιµή να γίνει 5 €, όπου, QD = QS = 350 τεµάχια,

οπότε στην αγορά του προϊόντος δεν υπάρχει πλεόνασµα.

Eποµένως, όταν στην αγορά ενός αγαθού εµφανίζεται πλεόνασµα υπάρχει τάση για µείωση της τιµής του μέχρι να εξαλειφθεί το πλεόνασµα.

• Όταν η τιµή του προϊόντος είναι 3 € οι καταναλωτές ζητούν 600 τεµάχια, ενώ οι επιχειρήσεις προσφέρουν 100 τεµάχια. Εφόσον η ζητούµενη ποσότητα είναι µεγαλύτερη από την προσφερόµενη (QD > QS), εµφανίζεται έλλειµµα στην αγορά του προϊόντος, 600 – 100 = 500 τεµάχια. ∆ηλαδή οι καταναλωτές δεν µπορούν να αποκτήσουν την ποσότητα που επιθυµούν. Το γεγονός αυτό θα οδηγήσει σε αύξηση της τιµής του προϊόντος, αφού κάποιοι καταναλωτές προκειµένου να το αποκτήσουν είναι διατεθειµένοι να πληρώσουν υψηλότερη τιµή. Η αύξηση της τιµής θα προκαλέσει µείωση της ζητούµενης και αύξηση της προσφερόµενης ποσότητας, εξαιτίας των νόµων της ζήτησης και της προσφοράς. Η διαδικασία αυτή θα συνεχιστεί µέχρι η τιµή να γίνει 5 €, όπου QD = QS = 350 τεµάχια,

οπότε στην αγορά του προϊόντος δεν υπάρχει έλλειµµα.

Επομένως, όταν στην αγορά ενός αγαθού εµφανίζεται έλλειµµα υπάρχει τάση για αύξηση της τιµής του έως ότου να εξαλειφθεί το έλλειµµα.

• Όταν η τιµή του προϊόντος είναι 5 € η ζητούµενη και η προσφερόµενη ποσότητα είναι ίσες (QD = QS = 350 τεµάχια). Η τιµή αυτή ονοµάζεται τιµή ισορροπίας (Ρ0=5 €). Όσο η ζήτηση και η προσφορά παραµένουν σταθερές (προσδιοριστικοί παράγοντες D και S αµετάβλητοι), το αγαθό θα πωλείται προς 5 € και θα αγοράζονται (ή θα πωλούνται) 350 µονάδες προϊόντος (Q0).

Η αγορά του προϊόντος παρουσιάζεται στο παρακάτω διάγραµµα:



Το σηµείο τοµής των καµπυλών ζήτησης και προσφοράς είναι το σηµείο ισορροπίας Ε0 (Ρ0=5, Q0= 350). Όσο η ζήτηση και η προσφορά παραµένουν σταθερές, το προϊόν θα πωλείται στην τιµή των 5 € και θα αγοράζονται (ή θα πωλούνται) 350 τεµάχια. 5.3 Μεταβολή του σηµείου ισορροπίας

Σύµφωνα µε τα παραπάνω, όσο η ζήτηση και η προσφορά παραµένουν σταθερές η τιµή και η

ποσότητα ισορροπίας δεν θα αλλάξουν. Αν όµως µεταβληθεί η ζήτηση ή η προσφορά ή και οι

δύο ταυτόχρονα, θα αλλάξει το σηµείο ισορροπίας. Παρακάτω παρουσιάζονται οι διάφορες

µεταβολές.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6

**ΠΑΡΑΓΩΓΗ**

ΟΙ ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

ΤΙ ΧΡΕΙΑΖΕΤΑΙ ΓΙΑ ΝΑ ΠΑΡΑΧΘΟΥΝ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

ΠΑΡΑΓΩΓΗ **Τα στοιχεία που συντελούν στην παραγωγική διαδικασία τα ονομάζουμε συντελεστές της παραγωγής.**

Για να διευκολυνθεί η ανάλυση των οικονομικών φαινομένων ταξινομούμε τους συντελεστές της παραγωγής σε τρεις κατηγορίες, που προσδιορίζονται με τους όρους **εργασία, έδαφος και κεφάλαιο**.

**Με τον όρο παραγωγή εννοούμε τη διαδικασία με την οποία οι διάφοροι παραγωγικοί συντελεστές μετατρέπονται (μετασχηματίζονται) σε αγαθά χρήσιμα για τον άνθρωπο.** Η παραγωγική διαδικασία είναι, συνεπώς, μια συνειδητή προσπάθεια των ανθρώπων να δώσουν στην ύλη χρήσιμες μορφές που να ικανοποιούν τις ανάγκες τους. Το αποτέλεσμα της παραγωγικής διαδικασίας είναι το προϊόν. Χαρακτηριστικά στοιχεία της παραγωγικής διαδικασίας είναι:

**Οι Παραγωγικές Δυνατότητες της Οικονομίας**

Κάθε οικονομία έχει τη δυνατότητα να παράγει, μέσα σε συγκεκριμένη χρονική περίοδο ένα σύνολο προϊόντων. Αυτό το σύνολο προϊόντων δείχνει τις παραγωγικές δυνατότητες της οικονομίας. Σ' αυτό το τμήμα εξετάζεται λεπτομερώς η έννοια των παραγωγικών δυνατοτήτων καθώς επίσης και ορισμένες άλλες συναφείς έννοιες.

ΣΥΝΤΕΛΕΣΤΕΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ

**Τα στοιχεία που συντελούν στην παραγωγική διαδικασία τα ονομάζουμε συντελεστές της παραγωγής.**

Για να διευκολυνθεί η ανάλυση των οικονομικών φαινομένων ταξινομούμε τους συντελεστές της παραγωγής σε τρεις κατηγορίες, που προσδιορίζονται με τους όρους **εργασία, έδαφος και κεφάλαιο**.

**(1) Εργασία: Ως εργασία ορίζουμε την καταβολή ανθρώπινης προσπάθειας, σωματικής και πνευματικής, για την παραγωγή κάποιου προϊόντος.**

Ο εργάτης που χτίζει ένα σπίτι, ο αγρότης που οργώνει τη γη, ο δάσκαλος που διδάσκει κτλ. προσφέρουν εργασία στην παραγωγική διαδικασία. Κατά την εργασία τους οι άνθρωποι χρησιμοποιούν γνώσεις που απέκτησαν στο σχολείο, σε διάφορες τεχνικές σχολές, στο Πανεπιστήμιο, αλλά και από την εμπειρία τους στη δουλειά. Το σύνολο των γνώσεων και ικανοτήτων που αποκτά ο άνθρωπος με την μόρφωση και την εμπειρία ονομάζουμε **ανθρώπινο κεφάλαιο.**

**(2) Έδαφος (ή Γη): Ο συντελεστής έδαφος ή γη περιλαμβάνει τη γεωγραφική έκταση, επιφάνεια, υπέδαφος, λίμνες, ποτάμια, θάλασσες καθώς και τις ιδιότητες του εδάφους που είναι χρήσιμες στην παραγωγική διαδικασία**

Το έδαφος πάνω στο οποίο χτίζεται ένα εργοστάσιο ή ένα σπίτι είναι παραγωγικός συντελεστής, όπως είναι και το έδαφος πάνω στο οποίο φυτρώνουν οι διάφορες καλλιέργειες.

**3) Κεφάλαιο: Ο συντελεστής κεφάλαιο περιλαμβάνει όλα τα προϊόντα που χρησιμοποιούνται στην παραγωγική διαδικασία για την παραγωγή άλλων προϊόντων**.

Το κεφάλαιο περιλαμβάνει τα διάφορα μηχανήματα, τα κτίρια, τις εγκαταστάσεις, τα εργαλεία, τα σκεύη, κτλ

Πολλοί οικονομολόγοι υποστηρίζουν ότι υπάρχει και ένας τέταρτος συντελεστής παραγωγής, που τον ονομάζουν **επιχειρηματικότητα**.

**Ως επιχειρηματικότητα εννοούν την ικανότητα που έχουν ορισμένοι άνθρωποι να διαβλέπουν κέρδος σε διάφορες οικονομικές δραστηριότητες και να αναλαμβάνουν να συνδυάσουν τους άλλους τρεις συντελεστές, για να γίνει η παραγωγή.**

**ΤΟΜΕΙΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ**

ΠΡΩΤΟΓΕΝΗΣ γεωργία κτηνοτροφία αλιεία)

ΔΕΥΤΕΡΟΓΕΝΗΣ(βιοτεχνία βιομηχανία))

ΤΡΙΤΟΓΕΝΗΣ(υπηρεσίες )

**Η συνάρτηση παραγωγής**

Η συνάρτηση παραγωγής εκφράζει τη σχέση που συνδέει τη μέγιστη ποσότητα προϊόντος, που μπορεί να παραχθεί σε ορισμένο χρόνο, με συγκεκριμένες ποσότητες συντελεστών και με δεδομένη την τεχνολογία παραγωγή

**Συνολικό προϊόν**

Συνολικό προϊόν (Total Product, TP ή Q) είναι η ποσότητα του προϊόντος που παράγεται, όταν οι ποσότητες όλων των άλλων συντελεστών παραμένουν σταθερές και μεταβάλλεται μόνο η ποσότητα του συντελεστή που μας ενδιαφέρει.

Παράδειγμα: Έχουμε μια αγροτική εκμετάλλευση, στην οποία το έδαφος είναι ο σταθερός συντελεστής, έστω 10 στρέμματα. Ο παραγωγός χρησιμοποιεί και άλλους συντελεστές, σπόρους, λιπάσματα, κτλ., που μπορούμε να αγνοήσουμε εδώ για την απλούστευση του παραδείγματος. Υποθέτουμε ότι μεταβάλλεται μόνον η ποσότητα της εργασίας (L) στις διάφορες καλλιεργητικές περιόδους και ότι τα αγροτεμάχια είναι ίδιας απόδοσης. Επίσης η εργασία είναι ομοιογενής, δηλαδή κάθε εργάτης είναι εξίσου ικανός και κάθε αύξηση που προκαλείται στην παραγωγή δεν οφείλεται σε διαφοροποίηση της εργατικής του ικανότητας.



**Μέσο και οριακό προϊόν**

Μέσο προϊόν (Average Product, ΑΡ) είναι ο λόγος του συνολικού προϊόντος προς τις μονάδες του μεταβλητού συντελεστή.

 Στο παράδειγμά μας μεταβλητός συντελεστής είναι η εργασία και το μέσο προϊόν δείχνει το προϊόν ανά εργάτη.

 Υπολογίζεται ως εξής:

* Μέσο προiον = συνολικό προιόν / ποσότητα συντελεστή

* AP = Μέσο Προϊόν=Q/L
* όπου Q = Συνολικό προϊόν, L = Ποσότητα εργασίας

**Οριακό προϊόν**

Οριακό προϊόν (Marginal Product, MP) ενός συντελεστή είναι η μεταβολή που επέρχεται στο συνολικό προϊόν, όταν μεταβάλλεται ο μεταβλητός συντελεστής κατά μία μονάδα.

**Υπολογίζεται ως εξής:**

**Οριακο προιον = μεταβολή συνολικου πριοντος/ μεταβολή στην ποσότητα του μεταβλητού συντελεστή (π.χ εργαετς )**

MP=DQ/DL

όπου ΜΡ = Οριακό Προϊόν και το Δ = Συμβολίζει τη μεταβολή

Το οριακό προϊόν μετρά το ρυθμό μεταβολής του συνολικού προϊόντος, εξαιτίας της προσθήκης κάθε φορά στην παραγωγή του τελευταίου εργάτη. Πρέπει να σημειωθεί 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.



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 7

Οι μορφές τις αγοράς και τα είδη συνασπισμών των επιχειρήσεων

Με κριτήριο τον βαθμό ανταγωνισμού οι κλάδοι της οικονομίας διακρίνονται σε τέσσερις κατηγορίες.

Στο ένα άκρο έχουμε τον πλήρη ανταγωνισμό, μια μορφή αγοράς στην οποία υπάρχουν πάρα πολλές επιχειρήσεις που ανταγωνίζονται μεταξύ τους. Κάθε επιχείρηση είναι τόσο μικρή σε σχέση με το σύνολο του κλάδου που δεν έχει δύναμη να επηρεάσει την τιμή. Στο άλλο άκρο έχουμε το μονοπώλιο, όπου υπάρχει μόνο μια επιχείρηση στον κλάδο, η οποία δεν υφίσταται καθόλου ανταγωνισμό. Ενδιάμεσες μορφές είναι ο μονοπωλιακός ανταγωνισμός, όπου υπάρχουν αρκετές επιχειρήσεις που ανταγωνίζονται και ελευθερία εισόδου νέων επιχειρήσεων στον κλάδο, και το ολιγοπώλιο, όπου υπάρχουν λίγες μόνο επιχειρήσεις και η είσοδος νέων επιχειρήσεων είναι περιορισμένη.

ΠΛΗΡΗΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

Χαρακτηριστικά του πλήρους ανταγωνισμού

• Πολύ μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων και αγοραστών

• Δυνατότητα εισόδου και εξόδου για οποιαδήποτε επιχείρηση, οποιαδήποτε στιγμή

• Όλοι παράγουν ακριβώς το ίδιο αγαθό με ακριβώς το ίδιο κόστος

• Υπάρχει πλήρης πληροφόρηση σχετικά με το τι συμβαίνει ανά πάσα στιγμή

• Μια μεμονωμένη επιχείρηση δεν μπορεί να επηρεάσει την τιμή (είναι price taker)

Ως αγορά πλήρους ανταγωνισμού θα μπορούσαμε να θεωρήσουμε το χρηματιστήριο και ορισμένα αγροτικά προϊόντα όπως το ρύζι, το καλαμπόκι και το σιτάρι.

ΜΟΝΟΠΩΛΙΟ

Με τον όρο μονοπώλιο αναφερόμαστε στην ακραία μορφή αγοράς όπου μια μόνο επιχείρηση παράγει ένα προϊόν για το οποίο δεν υπάρχουν στενά υποκατάστατα. Στην περίπτωση αυτή η επιχείρηση ταυτίζεται με τον κλάδο παραγωγής του προϊόντος.

Συνθήκες που οδηγούν σε μονοπώλια

• Ύπαρξη σημαντικών οικονομιών κλίμακας στην παραγωγή (ή/και το σχετικά μικρό μέγεθος της αγοράς). Το ελάχιστο μέσο κόστος επιτυγχάνεται σε υψηλό επίπεδο παραγωγής. Οι κλάδοι αυτοί αποτελούν «φυσικά μονοπώλια».

• Η αποκλειστική ιδιοκτησία των πρώτων υλών.

• Η κατοχή αποκλειστικού δικαιώματος εκμετάλλευσης ενός προϊόντος ή μιας μεθόδου

παραγωγής μέσω διπλώματος ευρεσιτεχνίας (νομική προστασία)

• Η παραχώρηση από το κράτος αποκλειστικού δικαιώματος στην παραγωγή (π.χ.

επιχειρήσεις κοινής ωφελείας)

• Ο αθέμιτος ανταγωνισμός

• Η κατοχή από μια επιχείρηση της γνώσης και της τεχνολογίας που απαιτείται για την παραγωγή του προϊόντος.

Παραδείγματα μονοπωλίου στην Ελλάδα είναι ο ΟΣΕ, η ΔΕΗ

ΜΟΝΟΠΩΛΙΑΚΟΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

Η δομή αγοράς που παρουσιάζει ορισμένα χαρακτηριστικά μονοπωλίου και ορισμένα χαρακτηριστικά ανταγωνισμού ονομάζεται μονοπωλιακός ανταγωνισμός. Τα χαρακτηριστικά του είναι:

• Υπάρχει μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων που ανταγωνίζονται για την ίδια ομάδα πελατών.

• Διαφοροποίηση προϊόντος: κάθε επιχείρηση παράγει ένα προϊόν που είναι (λίγο ή πολύ)

διαφορετικό από των άλλων επιχειρήσεων, άρα διαθέτει (περιορισμένη) μονοπωλιακή δύναμη. Έτσι η τιμή δεν θεωρείται ως δεδομένη από την επιχείρηση και η ατομική καμπύλη ζήτησης έχει αρνητική κλίση. Όμως λόγω της ύπαρξης στενών υποκαταστάτων

του προϊόντος η ζήτηση χαρακτηρίζεται από υψηλή ελαστικότητα.

• Ελευθερία εισόδου και εξόδου στον κλάδο: έτσι ο αριθμός των επιχειρήσεων μεταβάλλεται μέχρι να μηδενιστούν τα υπερκανονικά κέρδη (επισημαίνεται ότι η έννοια του κλάδου στον Μ.Α. δεν είναι πολύ σαφής, με αποτέλεσμα να μην είναι δυνατό να κατασκευαστούν καμπύλες αγοραίας προσφοράς και ζήτησης).

Αύξηση της ζήτησης του προϊόντος μπορεί να επιτευχθεί με τη χρήση της διαφήμισης που είναι αρκετά έντονη στον μονοπωλιακό ανταγωνισμό.

Παραδείγματα μονοπωλιακού ανταγωνισμού είναι τα καταστήματα ενδυμάτων, τα πρατήρια βενζίνης, τα κουρεία, τα κομμωτήρια, τα φροντηστήρια, τα ξενοδοχεία, τα εστιατόρια.

ΟΛΙΓΟΠΩΛΙΟ

Μια αγορά ονομάζεται ολιγοπωλιακή όταν ένας μικρός αριθμός επιχειρήσεων ελέγχει μεγάλο μέρος της αγοράς. Όμως οι ολιγοπωλιακές αγορές δεν είναι όλες πανομοιότυπες, αλλά διαφέρουν ως προς την δομή τους και επομένως ως προς την συμπεριφορά των επιχειρήσεων.

Σε κάποιες ολιγοπωλιακές αγορές το προϊόν είναι ομοιογενές ενώ σε κάποιες άλλες (που είναι η πλειοψηφία) διαφοροποιημένο.

Τα δύο κύρια χαρακτηριστικά που είναι κοινά σε όλες τις ολιγοπωλιακές αγορές είναι:

1. Ύπαρξη εμποδίων εισόδου. Τέτοια είναι η διαφοροποίηση του προϊόντος, το απόλυτο κοστολογικό πλεονέκτημα, οι οικονομίες κλίμακας και γενικότερα η ύπαρξη υψηλού «μη

ανακτήσιμου» κόστους (π.χ. δαπάνες για διαφήμιση, για έρευνα - ανάπτυξη κ.λ.π.)

2. Η αλληλεξάρτηση των επιχειρήσεων. Λόγω του μικρού αριθμού επιχειρήσεων η κάθε μια από αυτές πρέπει να λαμβάνει υπόψη της την συμπεριφορά των υπολοίπων. Είναι λοιπόν αδύνατο να προβλεφθεί η επίδραση μιας μεταβολής της τιμής μιας επιχείρησης επί των πωλήσεών της αν δεν γίνουν κάποιες υποθέσεις για τις αντιδράσεις των άλλων επιχειρήσεων. Για αυτόν τον λόγο δεν υπάρχει μια μοναδική γενική θεωρία του ολιγοπωλίου.

Παραδείγματα ολιγοπωλίου είναι οι αγορές τσιμέντου, η κινητή τηλεφωνία, ηλεκτρικές συσκευές όπως ψυγεία, πληντύρια, κουζίνες, αυτοκίνητα ΙΧ, ηλεκτρονικοί υπολογιστές, εφημερίδες, περιοδικά, τσιγάρα, απορρυπαντικά, γάλα

Συνοπτικά οι μορφές αγοράς παρουσιάζονται στον παρακάτω πίνακα με τα χαρακτηριστικά τους

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Πλήρης ανταγωνισμός | Ατελής ανταγωνισμός |
|  |  | Μονοπωλιακός ανταγωνισμός | Ολιγοπώλιο | Μονοπώλιο |
| Αριθμός επιχειρήσεων | Πολύ μεγάλος | Μεγάλος | Μικρός | 1 επιχείρηση |
| Δυνατότητα εισόδου | Απεριόριστη | Απεριόριστη | Περιορισμένη | Καμία |
| Τύπος του Προϊόντος | Ομοιογενές | Διαφοροποιημένο | Ομοιογενές ή διαφοροποιημένο | Μοναδικό |
| Παράδειγμα | Παραγωγή λαδιού | Εστιατόρια | Αυτοκινητο­βιομηχανία | ΔΕΗ |
| Καμπύλη ζήτησης της επιχείρησης | Οριζόντια. Ηεπιχείρηση δενεπηρεάζει τηντιμή | Με αρνητικήκλίση, αλλάσχετικά ελαστική.Η επιχείρηση έχεικάποιο έλεγχοστην τιμή | Με αρνητική κλίση,σχετικά ανελαστική.αλλά εξαρτάται από τις αντιδράσεις των ανταγωνιστών στιςμεταβολές της τιμής | Με αρνητική κλίση, πιο ανελαστική από τουολιγοπωλίου. Ηεπιχείρηση έχεισημαντικές δυνατότητεςελένχου της τιμής |

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 8

ΜΟΡΦΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ.

 Ένα από τα πιο σύνηθες προβλήματα που σίγουρα θα έρθει αντιμέτωπη μια επιχείρηση είναι η εύρεση χρηματοδότησης. Οι τρόποι χρηματοδότησης που είναι γνωστοί στους περισσοτέρους, είναι η αύξηση μετοχικού και το τραπεζικό δάνειο. Υπάρχουν όμως και άλλοι σύγχρονοι, εναλλακτικοί τρόποι χρηματοδότησης με κεφάλαια που προέρχονται από το Δημόσιο, την Ευρωπαϊκή ένωση, άλλους χρηματοδοτικούς φορείς εκτός των πιστωτικών ιδρυμάτων και ιδιώτες επενδυτές. Στα πλαίσια της ανάπτυξης της Επιχειρηματικότητας το Ελληνικό Δημόσιο συμμετέχει στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων μέσω προγραμμάτων που προκηρύσσονται από διαφόρους οργανισμούς και φορείς

 Οι βασικές ανάγκες χρηματοδότησης μια επιχείρησης συνήθως είναι:

* Κατά την αρχική φάση (έναρξη και εγκατάσταση)
* Κεφάλαια κίνησης (τρέχουσα – βραχυπρόθεσμη βάση)
* Επενδύσεις πάγιου εξοπλισμού (μέσο – μακροπρόθεσμος σχεδιασμός)
* Επενδύσεις μακροπρόθεσμου σχεδιασμού (επαγγελματική στέγη, επέκταση παραγωγής κλπ.)

 Παρακάτω θα μελετήσουμε όλους τους τρόπους με του οποίους μπορεί μια επιχείρηση να αντλήσει κεφάλαια από την τραπεζική αγορά και άλλες πηγές.

Τραπεζικός Δανεισμός

Ο Τραπεζικός Δανεισμός είναι σήμερα ο πιο συνηθισμένος τρόπος στον οποίο καταφεύγουν οι επιχειρήσεις για να βρουν χρηματοδότηση.

Τα δάνεια Κεφαλαίου Κίνησης αποσκοπούν στη βελτίωση της ρευστότητας της επιχείρησης και είναι από τη φύση τους μικρής διάρκειας. Τα επιχειρηματικά δάνεια της μορφής αυτής, χορηγούνται από τις Εμπορικές Τράπεζες για να καλύψουν μόνιμες ή εποχιακές ανάγκες κεφαλαίου κίνησης των Βιομηχανικών, Βιοτεχνικών, Εμπορικών ή άλλων μορφών επιχειρήσεων.

Τα δάνεια για κεφάλαια κίνησης χορηγούνται συνήθως με την μορφή:

α) Πιστωτικού Ορίου το οποίο καλύπτει άμεσες βραχυπρόθεσμες ανάγκες της επιχείρησης που επαναλαμβάνονται.

β) Τοκοχρεωλυτικού Δανείου το οποίο καλύπτει ανάγκες οι οποίες δεν επαναλαμβάνονται και δεν μπορούν να εξοφληθούν σε μικρό χρονικό διάστημα. Οι κυριότερες ανάγκες που καλύπτονται από την πρώτη περίπτωση δανείων (πιστωτικό όριο) είναι η εξόφληση τιμολογίων προμηθευτών, η παροχή πιστώσεων στους πελάτες, η κάλυψη της μισθοδοσίας του προσωπικού κλπ.

Τα δάνεια αυτά έχουν χαρακτηριστικά ότι μπορούν να καλύψουν:

 α) μεγάλο ποσοστό του κύκλου εργασιών της επιχείρησης

β) η επιχείρηση μπορεί να κάνει ελεύθερες αναλήψεις και καταβολές ανάλογα με τις ανάγκες της

γ) η επιχείρηση πληρώνει τόκο μόνο για το διάστημα που χρησιμοποιεί το δάνειο

Τα κυριότερα πλεονεκτήματα των δανείων της κατηγορίας πιστωτικού ορίου είναι:

α) η αύξηση ρευστότητας στην επιχείρηση

β) η δυνατότητα αύξησης των πωλήσεων της

γ) η δυνατότητα αγοράς πρώτων υλών με έκπτωση

δ) οι φορολογικές απαλλαγές Οι κυριότερες ανάγκες που καλύπτονται με την δεύτερη περίπτωση (τοκοχρεωλυτικά δάνεια) είναι η χρηματοδότηση αναγκών από επέκταση εργασιών, έκτατες φορολογικές υποχρεώσεις κλπ.

Παλαιότερα οι τράπεζες περιόριζαν την χρηματοδότηση για κεφάλαια κίνησης μέχρι και ένα ποσοστό του τσίρου. Τώρα υπάρχει φιλελευθεροποίηση ως προς το ποσοστό χρηματοδότησης Αντίθετα τα Μακροπρόθεσμα δάνεια είναι μακράς διάρκειας και περιλαμβάνουν τα δάνεια εγκατάστασης και τα δάνεια επαγγελματικού εξοπλισμού. Δάνεια για επαγγελματική στέγη Τα δάνεια επαγγελματικής στέγης μπορεί να χρηματοδοτήσουν μέχρι και το 100% της αξίας του ακινήτου και η διάρκειά τους κυμαίνεται από 3 μέχρι 30 χρόνια ανάλογα με την τράπεζα και τον πελάτη. Για τους νέους επιχειρηματίες οι τράπεζες παρέχουν συνήθως περίοδο χάριτος μέχρι δύο χρόνια, διάστημα κατά το οποίο οι νέοι επιχειρηματίες καλούνται να πληρώσουν μόνο τους τόκους ή μικρότερες δόσεις. Τα έξοδα δανείου που χρεώνουν οι τράπεζες συνήθως δεν ξεπερνούν το 1% του δανείου. Δάνεια για αγορά πάγιου εξοπλισμού. Τα δάνεια της μορφής αυτής χορηγούνται για την αγορά παγίου εξοπλισμού (έπιπλα, μηχανήματα κ.λπ.). Η διάρκεια αποπληρωμής των δανείων αυτών φτάνει τα 15 χρόνια με επιτόκιο το οποίο κυμαίνεται από 6,25% μέχρι 10%. Η χρηματοδότηση μπορεί να καλύψει ολόκληρη την επένδυση της αγοράς του παγίου εξοπλισμού, ενώ η εκταμίευση μπορεί να γίνεται είτε εφ’ άπαξ, είτε σταδιακά ανάλογα με την εξέλιξη των αγορών. Το επιτόκιο των Μακροπρόθεσμων δανείων είναι συνήθως χαμηλότερο από το αντίστοιχο επιτόκιο των δ Τρόποι εξασφάλισης τραπεζικού δανεισμού.

Οι τράπεζες απαιτούσαν και θα απαιτούν εξασφαλίσεις για τις χρηματοδοτήσεις τους είτε όταν τα απαιτούμενα κεφάλαια είναι μεγάλα είτε όταν η πελατεία απαιτεί πολύ μικρά επιτόκια δανεισμού.

Και οι δύο περιπτώσεις επιβάλλονται από την κοινή λογική αλλά και από τους κανόνες της Βασιλείας ΙΙ όπου τα παρακρατούμενα ίδια κεφάλαια κάθε τράπεζες σχετίζονται άμεσα από τις εξασφαλίσεις που συνδέονται τα δανειακά χαρτοφυλάκια. Άρα οι πελάτες πρέπει να διαλέξουν ακριβότερα επιτόκια ή εξασφαλίσεις. Τέτοιες εξασφαλίσεις είναι ενοχικές (π.χ. προσωπικές εγγυήσεις), εμπράγματες (προσημείωση/ υποθήκη επί ακινήτων, ενέχυρο επί κινητών πραγμάτων), είτε το Ταμείο Εγγυοδοτήσεων ΤΕΜΠΜΕdανείων Κεφαλαίο Κίνησης λόγω ακριβώς της μεγαλύτερης διάρκειας αποπληρωμής του.

Αύξηση μετοχικού κεφαλαίου.

Ένας τρόπος χρηματοδότησης μιας επιχείρησης είναι η έκδοση νέων μετοχών η οποία τα τελευταία χρόνια αποκτά μία θετική αντιμετώπιση είτε αυτή είναι από τις εταιρείες που δείχνουν να εξετάζουν με μεγαλύτερη προθυμία το ενδεχόμενο αύξησης του μετοχικού της κεφαλαίου είτε και από τους ίδιους τους επενδυτές που δείχνουν λιγότερο επιφυλακτικοί στην τοποθέτηση των κεφαλαίων τους σε εταιρείες που προχωρούν σε αύξηση του μετοχικού τους κεφαλαίου και παράλληλα επιδεικνύουν δυνατότητες συνέχισης μιας θετικής πορείας σε επίπεδο οικονομικών μεγεθών στο μέλλον.

Χρηματοδοτική Μίσθωση (Leasing)

Η Χρηματοδοτική Μίσθωση είναι ένας ολοκληρωμένος χρηματοδοτικός μηχανισμός που δίνει τη δυνατότητα σε μια επιχείρηση να δημιουργήσει ή να επεκτείνει τον παραγωγικό εξοπλισμό της χωρίς να διαθέσει τα δικά της κεφάλαια. Τα απαιτούμενα κεφάλαια διατίθενται από την εταιρεία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης η οποία αγοράζει τον εξοπλισμό σύμφωνα με τις οδηγίες της επιχείρησης. Στην συνέχεια εκμισθώνει τον εξοπλισμό αυτόν στην επιχείρηση για προκαθορισμένο χρονικό διάστημα και για συγκεκριμένο μίσθωμα. Με την λήξη της σύμβασης η επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να αγοράσει τον εξοπλισμό καταβάλλοντας ένα μικρό ποσό το οποίο δεν μπορεί να υπερβαίνει το 5% της αξίας του εξοπλισμού. Μπορεί εναλλακτικά να επιστρέψει τον εξοπλισμό στην εταιρεία Χρηματοδοτικής Μίσθωσης ή να συνεχίσει τη μίσθωση. Οι δόσεις της μίσθωσης καταβάλλονται μηνιαία, ανά τρίμηνο ή ανά εξάμηνο. Το επιτόκιο για τον υπολογισμό των δόσεων είναι λίγο πιο υψηλό από το αντίστοιχο επιτόκιο δανεισμού. Η επιχείρηση θα κληθεί επίσης να καταβάλλει εφάπαξ και ένα ποσό 0,1% έως 1% επί της αξίας της επένδυσης για το διαχειριστικό κόστος. Η περίοδος αποπληρωμής είναι από 3 έως 5 χρόνια, ή δε χρηματοδότηση μπορεί να φτάσει μέχρι και το 100% της αξίας του εξοπλισμού. Η Χρηματοδοτική Μίσθωση ως μορφή χρηματοδότησης παρουσιάζει πολλά πλεονεκτήματα ιδιαίτερα για τις νέες επιχειρήσεις.

Συγκεκριμένα η επιχείρηση: ¾ Δεν χρειάζεται να καταβάλλει αμέσως τα ποσά που απαιτούνται για την αγορά του αναγκαίου εξοπλισμού γεγονός ουσιώδες για νέες και μικρές επιχειρήσεις με μικρή ρευστότητα. ¾ Δεν αναγκάζεται να καταφύγει σε υπέρμετρο δανεισμό. ¾ Έχει την επιλογή μετά το πέρας της μίσθωσης να αγοράσει τον εξοπλισμό, να τερματίσει ή να ανανεώσει τη σύμβαση. ¾ Απαλλάσσεται από τον φόρο για τον εξοπλισμό που μισθώνει αφού το σύνολο των δόσεων αναγνωρίζεται σαν λειτουργική δαπάνη. ¾ Εμφανίζει καλύτερη εικόνα στις οικονομικές της καταστάσεις καθώς δεν επηρεάζονται αρνητικά ορισμένοι χρηματοοικονομικοί δείκτες. Δεν χρειάζεται να παράσχει μεγάλες εγγυήσεις όπως συμβαίνει με τον τραπεζικό δανεισμό διότι οι διαδικασίες του Leasing είναι απλούστερες και ταχύτερες.

Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα από τη χρήση του leasing.

1 Πλεονεκτήματα:

H χρήση του leasing παρέχει στον επενδυτή μια σειρά σημαντικών πλεονεκτημάτων, όπου τα κυριότερα είναι τα εξής:

Το κυριότερο πλεονέκτημα του leasing είναι η εξασφάλιση της χρηματοδότησης του νέου εξοπλισμού/ακινήτου κατά 100%, η άμεση χρησιμοποίηση αυτού του εξοπλισμού/ακινήτου και χωρίς να απαιτείται πάντοτε η ίδια συμμετοχή.

Τα μισθώματα που καταβάλλονται στην εταιρία leasing για τον εξοπλισμό και το τμήμα των μισθωμάτων που αφορά σε κτίριο θεωρούνται δαπάνες και μειώνουν το φορολογικό εισόδημα.

Η διαδικασία υπογραφής μίας σύμβασης leasing είναι ταχύτερη και λιγότερο δαπανηρή έναντι της σύμβασης μακροπρόθεσμου δανεισμού. Συνήθως δεν χρειάζονται προσημειώσεις, υποθήκες κ.λπ., ενώ προβλέπονται μειωμένα συμβολαιογραφικά δικαιώματα και απαλλαγή από διάφορα τέλη και φόρους. O επενδυτής μπορεί να επιτύχει καλύτερους όρους προμήθειας εξοπλισμού ή απόκτησης επαγγελματικού ακινήτου, καθώς η αξία τους εξοφλείται άμεσα τοις μετρητοίς.

Η διάρκεια της μίσθωσης και το ύψος του μισθώματος ορίζονται σύμφωνα με τις οικονομικές δυνατότητες της επιχείρησης, αφού ληφθούν υπόψη και τυχόν εποχικοί παράγοντες.

Η πραγματοποίηση επένδυσης σε καινούριο εξοπλισμό μέσω leasing από νέες ή υφιστάμενες επιχειρήσεις μπορεί να συνδυαστεί με τα οφέλη που προκύπτουν από την υπαγωγή της στον αναπτυξιακό νόμο, εφόσον συντρέχουν οι προϋποθέσεις που ορίζονται από αυτόν.

Μετά τη λήξη της μισθωτικής περιόδου ο επενδυτής αποκτά την κυριότητα του παγίου έναντι προσυμφωνημένου (συνήθως συμβολικού) τμήματος. Η απόκτηση του ακινήτου είναι απαλλαγμένη από το φόρο μεταβίβασης.

O επενδυτής προστατεύεται από την τεχνολογική απαξίωση του εξοπλισμού του, τον οποίο μπορεί να ανανεώνει χωρίς να δεσμεύει τα διαθέσιμα κεφάλαιά του.

Βελτιώνεται η εικόνα του ισολογισμού της επιχείρησης και της κεφαλαιακής της διάρθρωσης.

Η μισθώτρια επιχείρηση, διατηρεί τα κίνητρα των Αναπτυξιακών Νόμων και των Προγραμμάτων της Ε.Ε.

Για τα τραπεζικά συγκροτήματα το leasing αποτελεί μία τεχνική διεύρυνσης της πελατείας τους και πολλαπλών κερδών, αφού, εκτός των άλλων αποκτούν διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών του εξοπλισμού και προσφέρουν πελατεία στις ασφαλιστικές εταιρείες.

Οι εταιρείες leasing διασφαλίζονται από τον κίνδυνο πτώχευσης του μισθωτή, διότι διατηρούν την ιδιοκτησία του εξοπλισμού και επιπλέον απολαμβάνουν σοβαρά φορολογικά κίνητρα (αποσβέσεις, σύσταση αφορολογήτου αποθεματικού).

Μειονεκτήματα:

 H χρήση, όμως, του leasing περιέχει και ορισμένα μειονεκτήματα, όπως:

Το φαινομενικό κόστος του leasing είναι υψηλότερο από το επιτόκιο τραπεζικού δανεισμού. Η βαθύτερη διερεύνηση των φοροαπαλλαγών μετριάζει την πρώτη εντύπωση, συνήθως, μάλιστα, δημιουργεί πλεονεκτική κατάσταση.

 Διαφεύγει η ωφέλεια από τη φοροαπαλλαγή των αποσβέσεων στην περίπτωση του ιδιόκτητου εξοπλισμού, ωφέλεια που συμψηφίζεται μέχρις ενός βαθμού από την πλήρη φοροαπαλλαγή των μισθωμάτων.

 Παρά τη θετική σχέση ιδίων προς ξένα κεφάλαια, μπορεί να εκδηλωθεί δισταγμός των τραπεζών για χρηματοδότηση μίας επιχείρησης, όταν ο εξοπλισμός της τελευταίας στηρίζεται στη μέθοδο του leasing.

 Ο μισθωτής αναλαμβάνει όλους τους κινδύνους από τυχαία περιστατικά ή ανωτέρα βία έναντι του εκμισθωτή και διατρέχει τον κίνδυνο της έκτακτης καταγγελίας της σύμβασης αν αθετήσει κάποιον όρο της για σημαντικό διάστημα. Στην περίπτωση αυτή, ο εκμισθωτής μπορεί να του αφαιρέσει τον εξοπλισμό και να απαιτήσει την άμεση πληρωμή όλων των μισθωμάτων μέχρι τη λήξη της σύμβασης.

 Ο μισθωτής υπόκειται στους ελέγχους του εκμισθωτή για τη διαπίστωση της καλής λειτουργικής κατάστασης του εξοπλισμού.

Οι υποχρεώσεις μίας επιχείρησης από χρηματοδοτική μίσθωση καταχωρούνται στους λογαριασμούς τάξεως, επειδή δεν έχει αποκτηθεί η κυριότητα επί των σχετικών πάγιων στοιχείων. Για το λόγο αυτό, τα αντικείμενα της χρηματοδοτικής μίσθωσης δεν περιλαμβάνονται στα περιουσιακά στοιχεία και δεν αποσβένονται.

2.4.Πρακτόρευση Απαιτήσεων (Factoring)

Η πρακτόρευση επιχειρηματικών απαιτήσεων εφαρμόζεται από τις τράπεζες και τις ανώνυμες εταιρείες που έχουν ως αποκλειστικό σκοπό αυτή τη δραστηριότητα. Αφορά τη σύναψη σύμβασης μεταξύ του προμηθευτή και του πράκτορα (τράπεζα ή εταιρεία factoring) βάση της οποίας ο προμηθευτής εκχωρεί στον πράκτορα τις απαιτήσεις του έναντι πελατών – οφειλετών του. Ο πράκτορας αναλαμβάνει τη διαχείριση, είσπραξη, προεξόφληση, πιστωτικό έλεγχο και κάλυψη του πιστωτικού κινδύνου των απαιτήσεων του προμηθευτή. Το χρηματοδοτικό ίδρυμα συνήθως αποδίδει άμεσα στην επιχείρηση το 80% περίπου των οφειλών. Χρεώνει επίσης την εταιρεία 0,5 έως 2% του ποσού που αντιστοιχεί στις απαιτήσεις προς πελάτες για τη διαχείριση του χαρτοφυλακίου. Η Πρακτόρευση Απαιτήσεων ως τρόπος χρηματοδότησης είναι ένας αποτελεσματικός τρόπος χρηματοδότησης κεφαλαίου κίνησης και αποτελεί έναν εύκολο και γρήγορο τρόπο βελτίωσης της ρευστότητας μιας επιχείρησης ενώ παράλληλα μειώνεται το λειτουργικό κόστος και αυξάνεται η παραγωγική ικανότητα των επιχειρήσεων καθώς οι διαδικασίες διαχείρισης, λογιστικής παρακολούθησης και είσπραξης των απαιτήσεων μιας επιχείρησης ανατίθενται στο πιστωτικό ίδρυμα που λειτουργεί ως πράκτορας.

Οι επιχειρήσεις καταφεύγουν σε αυτόν τον τρόπο της χρηματοδότησης στις ακόλουθες περιπτώσεις:

Α) Προκειμένου να χρηματοδοτηθούν άμεσα για τις τρέχουσες ανάγκες τους όταν δεν έχουν εμπράγματες εγγυήσεις.

Β) Όταν έχουν μια αυξημένη ζήτηση προϊόντων ή υπηρεσιών και δεν μπορούν να ανταποκριθούν παρά μόνο με ασύμφορους όρους προς τους προμηθευτές τους.

Γ) Όταν οι διαδικασίες είσπραξης των απαιτήσεών τους είναι εξαιρετικά δαπανηρές.

Δ) Όταν έχουν μεγάλες ζημιές από αφερέγγυους πελάτες. Το factoring σήμερα: Τα έντονα προβλήματα ρευστότητας που αντιμετωπίζουν οι περισσότερες επιχειρήσεις, έδωσαν ακόμη μεγαλύτερη ώθηση στον τομέα factoring στην Ελλάδα. Πρόκειται για ένα χρηματοδοτικό εργαλείο το εκχωρούν στις τράπεζες εμπορικές απαιτήσεις (τιμολόγια) και να αντλούν ρευστότητα μέσω προκαταβολών. Το σύνηθες ποσό προεξόφλησης ανέρχεται σε 80% – 90% και το υπόλοιπο ποσό αποδίδεται κατά την εκκαθάριση της συναλλαγής μειωμένο κατά το ποσό των προμηθευτών και των προεξοφλητικών τόκων. Σήμερα υπολογίζεται ότι η χρήση των υπηρεσιών factoring στην χώρα μας κάνουν πλέον των 1.500 ελληνικών επιχειρήσεων, κυρίως μικρομεσαίων, από όλους σχεδόν τους κλάδους της Ελληνικής Οικονομίας, με τις συνολικές χρηματοδοτήσεις προς αυτές να υπερβαίνουν τα 2,5 δις ευρώ.

Πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα του factoring.

Πλεονεκτήματα:

Με την ανάθεση των εισπράξεων στον πράκτορα η επιχείρηση απαλλάσσεται από τον κίνδυνο της αφερεγγυότητας των πελατών της και περιορίζει τις προβλέψεις για επισφαλείς πελάτες.

Η λογιστική της απλοποιείται σημαντικά και η διαχείριση διευκολύνεται, χάρη και στις συμβουλές του πράκτορα.

Η προείσπραξη των ποσών εξασφαλίζει πόρους, απαλλάσσει από τόκους δανείων και ισχυροποιεί τη διαπραγματευτική δύναμη έναντι των προμηθευτών πρώτων υλών κλπ.

 Ολόκληρη, γενικά, η χρηματοοικονομική σύνθεση της επιχείρησης τροποποιείται και η επίπτωση αυτή είναι εμφανής στον ισολογισμό. Μειονεκτήματα:

Το σοβαρότερο μειονέκτημα είναι το υψηλό κόστος που έχει το Factoring, το οποίο εξαρτάται βεβαίως από το εύρος των παρεχόμενων υπηρεσιών.

 Επί πλέον, ο επιχειρηματίας περιορίζει τις άμεσες επαφές με τους πελάτες, ενώ ενδέχεται να προσκρούσει και σε επιλεκτική πολιτική φερέγγυων πελατών από την πλευρά του πράκτορα.

Κεφάλαια Επιχειρηματικών Συμμετοχών (Venture Capital)

Ένας εναλλακτικός τρόπος χρηματοδότησης που πρόσφατα ξεκίνησε και στην Ελλάδα, είναι μέσω των Κεφαλαίων Επιχειρηματικών Συμμετοχών που είναι ευρύτερα γνωστά με την διεθνή τους ονομασία, δηλαδή Venture Capital. Σήμερα στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται στο χώρο του Venture Capital 20 περίπου εταιρείες. Το Venture Capital αποτελεί κατά κανόνα μορφή χρηματοδότησης που απευθύνεται σε νέες, φιλόδοξες και ταχέως αναπτυσσόμενες εταιρείες που συνήθως εκμεταλλεύονται επιχειρηματικά καινοτόμες ιδέες. Η λειτουργία του Venture Capital. Οι εταιρείες Venture Capital χρηματοδοτούν τις επιχειρήσεις – πελάτες τους με αντάλλαγμα την απόκτηση ενός ποσοστού των μετοχών τους. Το ποσοστό αυτό ποικίλει ανάλογα με το ύψος της χρηματοδότησης και το μέγεθος της χρηματοδοτούμενης επιχείρησης, αλλά κατά κανόνα κυμαίνεται στα επίπεδα του 30%. Η χρονική διάρκεια της επένδυσης κυμαίνεται συνήθως μεταξύ 3 και 7 ετών. Οι επιχειρήσεις που χρηματοδοτούνται είναι συνήθως δυναμικές με καινοτόμες επιχειρηματικές ιδέες και επιχειρηματικά σχέδια που υπόσχονται υψηλές αποδόσεις, ικανές να ανταμείψουν τις εταιρείες Venture Capital για το ρίσκο που αναλαμβάνουν. Η συνεργασία των εταιρειών Venture Capital δεν περιορίζεται μόνο στην παροχή κεφαλαίων αλλά παρέχεται επίσης βοήθεια και σε ότι αφορά την διοίκηση, το marketing, την στελέχωση και το στρατηγικό σχεδιασμό της επιχείρησης. Σημαντικές επίσης για την χρηματοδοτούμενη επιχείρηση είναι οι σχέσεις της εταιρίας Venture Capital με άλλες επιχειρήσεις της αγοράς που μπορεί να χρησιμεύσουν στην σύναψη συνεργασιών. Το μεγάλο πλεονέκτημα της χρηματοδότησης μέσω Venture Capital είναι η επιχείρηση δεν υποχρεούται στην παροχή εγγυήσεων για το κεφάλαιο που της παρέχεται. Έτσι ακόμα και σε περίπτωση αποτυχίας της επιχείρησης, η εταιρεία Venture Capital δεν διεκδικεί επιστροφή των χρημάτων που επένδυσε στην επιχείρηση, εφόσον φυσικά τηρήθηκαν οι όροι της συμφωνίας μεταξύ των δύο πλευρών.

Μια διαδεδομένη μορφή χρηματοδότησης είναι οι επιδοτήσεις/ επιχορηγήσεις που παρέχονται από ειδικά σχεδιασμένα προγράμματα τα οποία στοχεύουν στην ενίσχυση της επιχειρηματικότητας και των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στο πλαίσιο αναπτυξιακών νόμων ή Εθνικών ή Ευρωπαϊκών προγραμμάτων.

Οι επιδοτήσεις/επιχορηγήσεις αφορούν είτε: α) στη δωρεάν συνεισφορά στο αρχικό κόστος της επένδυσης, β) στην κάλυψη μέρους του χρηματοοικονομικού κόστους της επιχείρησης (π.χ. επιδότηση επιτοκίου), γ) σε φορολογικές ελαφρύνσεις.

Αξίζει να αναφερθεί ότι τα βασικά κριτήρια επιλογής της επιχείρησης για χρηματοδότηση μέσω των επιδοτήσεων ή επιχορηγήσεων από τα διάφορα προγράμματα, είναι κοινωνικοοικονομικά, όπως για παράδειγμα η συμβολή της επιχείρησης στην αύξηση της απασχόλησης ή στην ανάπτυξη του φυσικού περιβάλλοντος κά.

Γενικά η μέθοδος αυτή χρηματοδότησης ευνοεί τις νέες επιχειρήσεις ενθαρρύνοντας έτσι την επιχειρηματικότητα.

Επιλογές χρηματοδότησης

Παραπάνω είδαμε επί το πλείστον εξωτερικές μορφές χρηματοδότησης εκτός από την αύξηση μετοχικού κεφαλαίου που είναι μια εσωτερική μορφή χρηματοδότησης. Άλλες μορφές εσωτερικής χρηματοδότησης είναι οι χρηματικές ροές από μια επένδυση ή πιο εκτενέστερα από βραχυπρόθεσμες απαιτήσεις, τα αποθεματικά κεφάλαια (αδιανέμητα κέρδη) και σαν τελευταία και μη απαραίτητη η εκποίηση περιουσιακών στοιχείων. Να τονίσουμε ότι η καταλληλότερη επιλογή θα πρέπει να είναι ένας συνδυασμός εσωτερικής και εξωτερικής χρηματοδότησης κατάλληλος με τις ανάγκες της εκάστοτε επιχείρησης Σύγκριση των μορφών χρηματοδότησης. Η σύγκριση θα γίνει ανάμεσα στον τραπεζικό δανεισμό και στις λοιπές μορφές χρηματοδότησης. Ο λόγος που έγινε ο διαχωρισμός είναι ότι ο τραπεζικός δανεισμός είναι η πιο διαδεδομένη μορφή χρηματοδότησης (σύμφωνα και με την έρευνα που πραγματοποιήθηκε στις ΜΜΕ).

Όλες οι μορφές έχουν πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα αυτό που θα πρέπει να προσέξει κάθε επιχείρηση που θέλει να επιλέξει μια από τις παραπάνω μορφές είναι όχι μόνο το επιτόκιο αλλά και το συνολικό κόστος της κάθε μορφής (να εξετάσουμε όλες τις δυνατότητες που μπορεί να μας δώσει). Μερικά παραδείγματα μπορούμε να δούμε παρακάτω:

• Για κάλυψη τρεχουσών αναγκών (π.χ. αγορά πρώτων υλών, εμπορευμάτων κλπ.) ενδείκνυται ο δανεισμός με βραχυπρόθεσμο τραπεζικό δανεισμό και πρακτορεία (factoring).

• Για επενδυτικές ανάγκες με μεγάλη διάρκεια (π.χ. απόκτηση ακινήτου κλπ.) ενδείκνυται ο μακροπρόθεσμος δανεισμός και η χρηματοδοτική μίσθωση (leasing). Ο βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός έχει υψηλό επιτόκιο αλλά είναι κατάλληλος για την έγκαιρη εξόφληση τρεχουσών αναγκών. Τα ετήσια χρεολύσια του τις περισσότερες φορές είναι μεγαλύτερα της ετήσιας απόσβεσης της αγοράς παγίου, εκπίπτουν όμως από τα φορολογικά έσοδα.

Το factoring έχει λίγο υψηλότερο επιτόκιο από τον τραπεζικό δανεισμό όμως τα μισθώματα αποτελούν αμοιβή υπηρεσίας για την χρήση του επενδυτικού αγαθού άρα συνιστούν φορολογική δαπάνη και εκπίπτουν από τα φορολογικά έσοδα, κατά συνέπεια με σταθερούς τους λοιπούς παράγοντες υπάρχουν μειωμένα κέρδη χρήσης συνεπώς λιγότερη φορολογία.

* Σε περιπτώσεις κάλυψης παλαιών υποχρεώσεων ή κάλυψη νέων (συνήθως επείγουσων) επενδύσεων ενδείκνυται και η αύξηση μετοχικού κεφαλαίου.
* Στην έναρξη της μια επιχείρηση μπορεί να χρησιμοποιήσει είτε τραπεζικό δανεισμό (βραχυπρόθεσμο δανεισμό) είτε επιχορηγούμενα προγράμματα είτε εφόσον είναι μια καινοτόμος ιδέα την περίπτωση venture capital.
* Ο χρηματοδοτικός μηχανισμό venture capital αναλαμβάνει εταιρείες που βρίσκονται στα πρώτα στάδια ανάπτυξης και έχουν καινοτομικά προϊόντα, παρέχονται συμβουλές διαχείρισης, στρατηγικής πολιτικής και υποστήριξη όμως αναλαμβάνουν ένα μεγάλο μέρος μετοχών της εταιρείας και υπάρχει χρηματοδότηση με συμμετοχή στο μετοχικό κεφάλαιο.
* Τα πλεονεκτήματα της συγκεκριμένης μεθόδου είναι ότι χρηματοδοτεί αναπτυξιακά σχέδια χωρίς κινδύνους από τον υψηλό δανεισμό, έχει αυξημένο κύρος και είναι ένας έμπειρος σύμβουλος για όλες τις αποφάσεις. Μπορούμε να κάνουμε άπειρους συνδυασμούς ανάλογα με τις ανάγκες της εκάστοτε επιχείρησης. Αυτό που θα πρέπει να κρατήσουμε είναι ότι η κάλυψη των χρηματοδοτικών αναγκών των επιχειρήσεων για την πραγματοποίηση επενδύσεων και την εξυπηρέτηση της παραγωγικής του διαδικασίας έχει ιδιαίτερη σημασία για την οικονομική ανάπτυξη.

Επισημαίνεται ότι βασικά κριτήρια για τη χρηματοδότηση επιχειρήσεων είναι:

√ Η ικανότητα του ανθρώπινου δυναμικού της επιχειρηματικής ομάδας που θα υλοποιήσει την επιχείρηση και

√ Το Επιχειρηματικό Σχέδιο.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 9

ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΙΝΔΥΝΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (RISK ANALYSIS)

1.Οι Κίνδυνοι των επιχειρήσεων και η προσέγγιση αντιμετώπισής τους

Ο κίνδυνος είναι ως γνωστό μια από τις συνήθεις παραμέτρους της καθημερινής μας ζωής. Ο κίνδυνος επηρεάζει σχεδόν το σύνολο των δραστηριοτήτων των οικονομικών μονάδων. Υπάρχει σε όλες εκείνες τις περιπτώσεις στις οποίες δεν είναι δυνατό να προβλέψουμε με βεβαιότητα το αποτέλεσμα μιας δραστηριότητας. Κάθε επιχείρηση, οφείλει να πάρει θέση, και να χαράξει τη στρατηγική της. Είναι μοιραία αναγκασμένη να κάνει τις εκτιμήσεις της για το που θα πάει η οικονομία και ο κλάδος στον οποίο ανήκει και να πάρει δύσκολες αποφάσεις στρατηγικής, όπως:

• να κάνει ή όχι επενδύσεις

• να υιοθετήσει επιθετική ή αμυντική εμπορική πολιτική,

• να δημιουργήσει νέες ευκαιρίες προς εκμετάλλευση,

• να παρακολουθήσει τι κάνουν οι ανταγωνιστές και ανάλογα να συντάξει τους στόχους και τους προϋπολογισμούς της. Όταν όμως κυριαρχεί αβεβαιότητα, οι κίνδυνοι από εσφαλμένες εκτιμήσεις γίνονται μεγαλύτεροι και πολύ συχνά αβάστακτοι. Σε τέτοιες συνθήκες, όποια και να είναι η στρατηγική και οι στόχοι, ένα πράγμα γίνεται το επίκεντρο της διοίκησης, και αυτό είναι: η διαχείριση των κινδύνων, με την ευρεία έννοια.

Η επιχείρηση πρέπει ενσυνείδητα να γνωρίζει ποια στοιχήματα εμπεριέχει η στρατηγική της, τι μπορεί να πάει στραβά, ποιες οι επιπτώσεις και το κόστος, πως να παρακολουθεί αυτά και πώς να τα αντισταθμίζει

**2.Στρατηγική**

H στρατηγική μιας επιχείρησης πρέπει να είναι κατανοητή. Την λέξη «στρατηγική» την αντιλαμβάνονται πολλοί με διαφορετική έννοια.

: Είναι η απάντηση σε τρεις μονολεκτικές ερωτήσεις –

 Τι, Ποιους και Πώς.

Δηλαδή: Τι προϊόντα πουλάμε, σε Ποιους πελάτες απευθυνόμαστε, και Πως το κάνουμε αυτό για να πετύχουμε.

Στο «Πώς» περιλαμβάνονται πολλά θέματα όπως τιμολογιακή πολιτική, διαφοροποίηση (ως προς ποιότητα, εξυπηρέτηση, ταχύτητα, ασφάλεια, εμπιστοσύνη, συνέπεια κλπ), τεχνολογία, στρατηγικές συνεργασίες, το outsourcing, και πολλά άλλα.

Μέσα από αυτή την περιγραφή πρέπει να γίνεται σαφές το πως ξεχωρίζετε από τους ανταγωνιστές σας στα μάτια των πελατών, τι τους κάνει να θέλουν να συνεχίσουν να αγοράζουν από εσάς, και τι σταματά άλλους ανταγωνιστές να σας τους πάρουν

**3.Κίνδυνοι**

Έχοντας χαράξει την στρατηγική, η διαφαινόμενη αβεβαιότητα κάνει ποιο έντονη την ανάγκη εντοπισμού των κινδύνων που διατρέχει μια επιχείρηση. Υπάρχουν μερικές αυτονόητες κατηγορίες κινδύνων όπως:

• αυτός της Αγοράς (η οικονομία, ο κλάδος, οι ανταγωνιστές),

• λειτουργικοί κίνδυνοι (όπως η συνέχεια της παραγωγικής διαδικασίας, οι εγκαταστάσεις, το ανθρώπινο δυναμικό, εξάρτηση σε λίγους μεγάλους πελάτες ή προμηθευτές, ασφαλιστικές καλύψεις, ασφάλεια των μηχανογραφικών συστημάτων κ.λπ.),

 • χρηματοοικονομικοί κίνδυνοι (το ύψος του δανεισμού και η εξυπηρέτησή του σε περίπτωση μη επίτευξης του στόχου των πωλήσεων, διακυμάνσεις στα επιτόκια, διακυμάνσεις στο συνάλλαγμα που διαμορφώνουν το κόστος εισαγωγών ή την ελκυστικότητα των εξαγωγών μας στο εξωτερικό ευνοώντας κάποιους ανταγωνιστές στην ντόπια ή διεθνή αγορά.

* Μην ξεχνάμε το θεσμικό ή νομοθετικό πλαίσιο ως πηγή κινδύνου, καθώς ο νομοθέτης στην Ελλάδα είναι υπερδραστήριος κατά παράδοση. Η συνεχής παραγωγή και υιοθέτηση Κοινοτικών νόμων και ρυθμίσεων, μέχρι και περιβαλλοντικές υποχρεώσεις βιομηχανικών μονάδων, χρήζει μόνιμης παρακολούθησης. Εναπόκειται στην κάθε επιχείρηση, με τη βοήθεια των συμβούλων της, να εντοπίσει, μετρήσει, ιεραρχήσει και όπου είναι εφικτό να αντισταθμίσει, τους κινδύνους που αντιμετωπίζει κατά την επιδίωξη των δικών της στόχων

 4 Ευελιξία

 Τα μεγαλύτερα όπλα για να αντιμετωπιστεί η αβεβαιότητα είναι οι στέρεες βάσεις που αντέχουν σε τυχόν κραδασμούς, και η ευελιξία που επιτρέπει ευκινησία και προσαρμογή στις απρόβλεπτα μεταβαλλόμενες συνθήκες. Οι γερές βάσεις είναι κάτι που κτίζεται διαχρονικά και συσσωρεύεται, όπως για παράδειγμα η ισχυρή θέση στην αγορά και η ισχυρή κεφαλαιακή βάση. Πρέπει να δοθεί έμφαση στο θέμα της ευελιξίας.

Μία επιχείρηση μπορεί να μειώσει τα έξοδά της σε περίπτωση μείωσης των πωλήσεών της ή είναι εγκλωβισμένη σε υψηλά και ανελαστικά έξοδα λειτουργίας. Οι μακροχρόνιες δεσμεύσεις καλύτερα να αποφεύγονται σε καιρούς αβεβαιότητας. Αντίθετα, είναι προτιμητέες οι λύσεις που υλοποιούνται σταδιακά και εφόσον οι προσδοκίες επαληθεύονται, ενώ σε αντίθετη περίπτωση να επιτρέπουν αναβολή ή απεγκλωβισμό, έστω και εάν στοιχίζουν περισσότερο διαχρονικά. Το πρόσθετο κόστος μιας ευέλικτης λύσης είναι σαν το «ασφάλιστρο» και δίδει το δικαίωμα στην επιχείρηση να αποφασίσει όπως την συμφέρει στο μέλλον. Η ελευθερία των κινήσεων είναι αυτή που της επιτρέπει να αντιδράσει αμυντικά ή επιθετικά ανάλογα με τις συνθήκες.

**5. Χρηματοδότηση**

Η χρηματοδότηση της επιχείρησης πρέπει να συνάδει απόλυτα με την στρατηγική της και τους κινδύνους που αντιμετωπίζει.

Ως κανόνας, η χρηματοδότηση πρέπει να συμβάλλει στην επίτευξη των στρατηγικών στόχων, να είναι και εκείνη ευέλικτη ώστε να προσαρμοστεί ανάλογα με τις εξελίξεις, και να είναι γνωστό εκ των προτέρων εάν κάποιο δικό της στοιχείο προσθέτει νέους κινδύνους και ποιους.

Καταρχήν, το ύψος του δανεισμού πρέπει να μπορεί άνετα να εξυπηρετηθεί από τις λειτουργικές ταμειακές ροές ακόμη και στο απαισιόδοξο σενάριο του επιχειρηματικού σχεδίου όχι μόνον ως προς τις πωλήσεις αλλά και ως προς την επιβράδυνση στην είσπραξη των απαιτήσεων.

Το ύψος των ιδίων κεφαλαίων εξαρτάται από τη ένταση των παγίων στοιχείων, αλλά και τους λειτουργικούς και ανταγωνιστικούς κινδύνους του κλάδου.

Τα πάγια και άλλες μακροπρόθεσμες δεσμεύσεις, στο βαθμό που δεν καλύπτονται από τα ίδια κεφάλαια, πρέπει να χρηματοδοτούνται με μακροπρόθεσμα δάνεια.

Ως προς τα επιτόκια, η αναμενόμενη αύξηση των επιτοκίων εγείρει το δίλημμα: κυμαινόμενο ή σταθερό επιτόκιο; Πόση αύξηση στα επιτόκια μπορεί να αντέξει η επιχείρηση, και πόση εάν συμπέσει και με μείωση στα έσοδά της;

Είναι σίγουρο ότι για αρκετές επιχειρήσεις θα ήταν φρόνιμο ένα μέρος των δανείων τους να μετατραπούν από κυμαινόμενο σε σταθερό επιτόκιο το οποίο, αν και υψηλότερο οριακά από το κυμαινόμενο, εντούτοις εξασφαλίζει βεβαιότητα σε αυτή την αστάθμητη παράμετρο. Τέλος, υπογραμμίζονται η αξιοποίηση και τα οφέλη που παρέχονται από τα διάφορα επιδοτούμενα προγράμματα, όπως εκείνα του Αναπτυξιακού Νόμου και των Κοινοτικών κονδυλίων για επενδύσεις.