

Πανεπιστήμιο
Θεσσαλίας



ΤΜΗΜΑ ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΩΝ
ΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΘΕΜΑ: ΘΕΣΜΙΚΕΣ ΕΠΙΡΡΟΕΣ ΣΤΗΝ
ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΤΩΝ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΤΗΣ ΜΑΓΝΗΣΙΑΣ**

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ: ΤΣΙΝΤΖΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ
ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΜΙΧΑΗΛ ΖΟΥΜΠΙΟΥΛΑΚΗΣ



Βόλος, Φεβρουάριος 2001



αρ . 251 / Π. Α



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ
ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ & ΚΕΝΤΡΟ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ
ΕΙΔΙΚΗ ΣΥΛΛΟΓΗ «ΓΚΡΙΖΑ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ»**

Αριθ. Εισ.: 1345/1
Ημερ. Εισ.: 01-03-2001
Δωρεά: Συγγραφέα
Ταξιθετικός Κωδικός: ΠΤ - ΜΜΒ
2001
ΤΣΙ



ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1.....	<i>Εισαγωγή</i>
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2.....	<i>Εισαγωγικές έννοιες</i>
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3.....	<i>Η έρευνα</i>
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4.....	<i>Στατιστική ανάλυση</i>
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5.....	<i>Συμπεράσματα</i>
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ	

Ευχαριστήριο σημείωμα

Με την παρούσα διπλωματική εργασία τελεσφορεί μία μακροχρόνια προσπάθεια. Το να πάρω το πτυχίο του Μηχανολόγου Μηχανικού ήταν ένας στόχος, που τέθηκε από τα πρώτα μου σχολικά χρόνια και εμφυσήθηκε από το οικογενειακό μου περιβάλλον.

Σε αυτό το σημείο αισθάνομαι την ανάγκη να ευχαριστήσω όλους όσους συνέδραμαν σε αυτήν την προσπάθεια. Ειδικότερα τον επιβλέποντα, Επίκουρο Καθηγητή του Οικονομικού Τμήματος του Π.Θ., Μιχαήλ Σ. Ζουμπουλάκη, για την υπομονή και ανοχή που επέδειξε, καθώς και για την βοήθεια και ουσιαστική καθοδήγηση, που μου πρόσφερε. Γενικότερα όλους τους καθηγητές μου, που συνέβαλαν σε αυτήν την προσπάθεια. Ακόμα αισθάνομαι την υποχρέωση να ευχαριστήσω τους φίλους και συμφοιτητές μου που με ενίσχυσαν ψυχικά αλλά και ουσιαστικά.

Τελευταίους, αλλά όχι και λιγότερο σημαντικούς, θέλω να ευχαριστήσω τους γονείς μου, οι οποίοι από το πλεόνασμα της ψυχής τους αλλά και με το υστέρημα τους μου στάθηκαν με όλες τους τις δυνάμεις.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ολοένα και περισσότερο γίνεται αισθητός, στις Ελληνικές Βιομηχανικές Επιχειρήσεις, αλλά και γενικότερα, ο έντονος ανταγωνισμός. Οι διεθνείς πιέσεις από τη Παγκοσμιοποίηση δηλώνουν ότι τα επόμενα χρόνια αυτός ο ανταγωνισμός μπορεί να γίνει μόνο εντονότερος.

Έτσι, όπως γίνεται αντιληπτό, η ανάγκη για εκσυγχρονισμό των επιχειρήσεων είναι πιο επιτακτική από κάθε άλλη φορά. Μιλώντας για εκσυγχρονισμό εννοούμε καθολικό εκσυγχρονισμό ξεκινώντας από το σύνολο της παραγωγικής διαδικασίας και καταλήγοντας σε θέματα ποιότητας και λογιστικής μηχανοργάνωσης. Με αυτό εννοούμε ένα ολικό και ουσιαστικό BPR (Business Process Reengineering), δηλαδή αναδιοργάνωση επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Αυτό έχει να κάνει με την πλήρη κατανόηση όλων των υπάρχουσών διαδικασιών μέσα στις επιχειρήσεις, ώστε να γίνουν αντιληπτά τα αδύναμα σημεία των διαδικασιών, να αναγνωριστούν ως πρόβλημα και τέλος να ανασχεδιαστούν.

Κατ' αυτόν τον τρόπο ο ρόλος του Μηχανικού αναβαθμίζεται και είναι τέτοιος, που απαιτείται από αυτόν να μπορεί να επέμβει, άρα και να καταλαβαίνει, σε όλες τις διαδικασίες μέσα σε μία επιχείρηση.

Οι διαδικασίες αυτές δεν είναι μόνο παραγωγικές, αλλά έχουν να κάνουν και με τις σχέσεις της επιχείρησης με το περιβάλλον της (οικονομικό περιβάλλον, κοινωνικό περιβάλλον). Για παράδειγμα θα μπορούσαμε να αναφέρουμε τις κοινές δράσεις που δύναται να έχει μία επιχείρηση με κάποιο εκπαιδευτικό φορέα. Άρα μιλάμε και για γενικότερες διαδικασίες συμπεριφοράς της επιχείρησης, τόσο ενδοεπιχειρησιακές συμπεριφορές όσο και συμπεριφορές προς τους συνεργάτες, προμηθευτές, πελάτες και κατ' επέκταση προς το περιβάλλον της.

Προκειμένου ο Μηχανικός να μπορεί να αντιληφθεί αυτές τις δράσεις, τις διαδικασίες των δράσεων και των συμπεριφορών αυτών, ώστε να μπορέσει να επέμβει αποτελεσματικά σε αυτές, δεν αρκεί να γνωρίζει την επιχείρηση σε μικροοικονομικό επίπεδο. Είναι καλό ο σύγχρονος Μηχανολόγος Μηχανικός να μπορέσει να κάνει ένα βήμα μακριά από την

επιχείρηση και να την δει μακροσκοπικά. Δηλαδή να τη δει σα μία οικονομική και κοινωνική οντότητα, οργανισμό, και πώς λειτουργεί μέσα στο περιβάλλον της, με όλες τις διαστάσεις του, κοινωνικές, οικονομικές, γεωγραφικές ακόμα και πολιτιστικές.

Με την παρούσα διπλωματική εργασία γίνεται μία προσπάθεια να κατανοηθεί πώς οι θεσμοί επηρεάζουν τις Βιομηχανικές Επιχειρήσεις, ώστε ο Μηχανικός να αποκτήσει μια πιο σφαιρική αντίληψη για την φύση της επιχείρησης.

ΟΙ ΣΤΟΧΟΙ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Μέσα από αυτή την εργασία θα γίνει μία προσπάθεια να επιβεβαιώσουμε την υπόθεση ότι οι βιομηχανικές επιχειρήσεις επηρεάζονται από μία σειρά θεσμών. Αυτές οι επιρροές είναι δυνατό να είναι άμεσες και προφανείς, όπως π.χ. τα μεγέθη της επιχείρησης, αλλά και έμμεσες οι οποίες να είναι πιο δυσδιάκριτες και θα πρέπει να γίνει κάποια πιο προσεκτική μελέτη πάνω στην συμπεριφορά των επιχειρήσεων προς το περιβάλλον τους.

Η εργασία μας στηρίζεται σε έρευνα, η οποία πραγματοποιήθηκε υπό την αιγίδα της Επιτροπής Ερευνών του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας, με επιστημονικό υπεύθυνο, τον Επίκουρο Καθηγητή του Οικονομικού Τμήματος του Π.Θ. Μιχαήλ Σ. Ζουμπουλάκη. Στο επόμενο κεφάλαιο παρουσιάζονται τα συγκεντρωτικά αποτελέσματα του ερωτηματολογίου καθώς και λίγα λόγια για την έρευνα.



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2
ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΕΣ

ΟΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

Προκειμένου να εξετάσουμε τις θεσμικές επιδράσεις στις βιομηχανικές επιχειρήσεις θα ήταν σκόπιμο να διασαφηνιστούν σε αυτό το σημείο κάποιες έννοιες που πρόκειται να χρησιμοποιηθούν αρκετά στη συνέχεια, η κατανόηση των οποίων είναι θεμελιώδης για την παρακολούθηση της μελέτης αυτής.

Σε αυτό το τμήμα θα πραγματευθούμε την έννοια της επιχείρησης, την οποία ίσως πολλοί θεωρούν δεδομένη. Θα προσπαθήσουμε να δούμε την σημασία την οποία παίρνει όταν χρησιμοποιείται από οικονομολόγους, οι οποίοι θα λέγαμε ότι είναι οι πλέον αρμόδιοι να δώσουν την σημειολογία του όρου.

Πριν επιχειρήσουμε κάτι τέτοιο, θα ήταν σκόπιμο να αναφερθούν ορισμένα χαρακτηριστικά της αγοράς στα πλαίσια της οποίας έχει δημιουργηθεί και λειτουργεί η επιχείρηση, την οποία στο εξής θα αναφέρουμε και ως φίρμα ώστε να διευρύνουμε την έννοια και να συμβαδίσουμε με την σύγχρονη διεθνή βιβλιογραφία.

ΟΙ ΑΓΟΡΕΣ

Είναι γενικά αποδεκτό σήμερα ότι οι αγορές είναι ατελείς (Σ. Καραθάνος, 1999). Αυτό γίνεται εύκολα αντιληπτό αν κανείς παρατηρήσει τον ολοένα αυξανόμενο βαθμό ολοκλήρωσης των βιομηχανικών επιχειρήσεων. Η αύξηση του βαθμού ολοκλήρωσης είναι συνυφασμένη με την ανάπτυξη των επιχειρήσεων μέσω καθετοποίησης (άμεση απόρροια της συγκεκριμένης στρατηγικής είναι το φαινόμενο της ολοκλήρωσης). Η κατακόρυφη ανάπτυξη μίας βιομηχανικής επιχείρησης πραγματοποιείται συνήθως με εξαγορές ομοειδών επιχειρήσεων, ή και με νέες επενδύσεις ώστε να είναι σε θέση να καλύπτει διαδοχικά ή και συμπληρωματικά στάδια της παραγωγής. Δηλαδή όσο οι αγορές είναι ατελείς, προς τα πάνω και προς τα κάτω (π.χ. προς τους διανομείς και προς τους προμηθευτές), τόσο μεγαλύτερο όφελος έχουν οι επιχειρήσεις να αντικαθιστούν το σύστημα τιμών στις συναλλαγές με σύστημα εσωτερικών διαδικασιών, επιτυγχάνοντάς το μέσω της καθετοποίησης.

Θα αναφερθούμε σε συγκεκριμένες **ατέλειες της αγοράς** και θα γίνει μια προσπάθεια ώστε να παρουσιαστούν αυτές που σχετίζονται άμεσα με τις βιομηχανικές επιχειρήσεις, ξεκινώντας από τις ατέλειες των αγορών πρώτων υλών. Στα πλαίσια της "περιορισμένης ορθολογικότητας" δεν είναι πάντα εφικτή η πρόσβαση στις βέλτιστες πρώτες ύλες για την εταιρεία. Αυτό συμβαίνει για διάφορους λόγους μερικοί από τους οποίους είναι οι παρακάτω. Ας δούμε όμως πρώτα τι σημαίνει περιορισμένη ορθολογικότητα κατά τον Williamson « ..ο κόσμος έχει περιορισμένες πληροφορίες και περιορισμένη δυνατότητα να τις επεξεργαστεί. Αυτό υπονοεί ατελείς πληροφορίες σχετικά με τις ευκαιρίες τις αγορές, περιορισμένη ικανότητα να προβλεφθεί το μέλλον και περιορισμένη ικανότητα να προκαθοριστούν οι αντιδράσεις σε μελλοντικά γεγονότα. Ο κόσμος δεν τα γνωρίζει όλα και σημαντικότερο ο καθένας γνωρίζει διαφορετικά πράγματα» (Alchian, Woodward, 1988).

Έστω ότι η επιχείρηση στοχεύει στην απόκτηση πρώτων υλών με συγκεκριμένη ποιότητα, ώστε σύμφωνα με τη στρατηγική της να επιτευχθεί ένα

συγκεκριμένο αποτέλεσμα, το οποίο είχε προσχεδιασθεί, ώστε η επιχείρηση να καταλάβει μία ανταγωνιστική θέση μέσα στην αγορά. Όμως καθότι οι αγορές είναι ατελείς δεν είναι εύκολο να βρεθεί αυτή η πρώτη ύλη και πόσο μάλλον εκεί που θα θέλαμε να βρεθεί και στην ποσότητα και στην τιμή που θα θέλαμε να βρεθεί. Όλα αυτά δημιουργούν νέα κόστη, κόστη πληροφόρησης, κόστη μεταφοράς, κόστη διατήρησης και διαχείρισης αποθεμάτων (αποθηκευτικούς χώρους, συστήματα MRP, νέους μηχανικούς διαχείρισης αποθεμάτων και άλλα). Στην πράξη βλέπουμε ότι δεν ισχύει η νεοκλασική θεωρία κατά την οποία η δράση της επιχείρησης καθορίζεται από τον επιχειρηματία-ιδιοκτήτη ο οποίος έχει δωρεάν πρόσβαση στην τέλεια πληροφόρηση, γνωρίζει τιμές και κόστη χωρίς λάθος. Αυξανόμενα κόστη συναλλαγών προκύπτουν και από το γεγονός ότι οι αγοραστές δεν αντιμετωπίζονται ισότιμα από τους πωλητές. Ειδικά οι νεοεισερχόμενες επιχειρήσεις και οι μικρές τυγχάνουν δυσμενούς μεταχείρισης ενώ μεγάλες και εγκαθιδρυμένες, εκμεταλλευόμενες τα οικονομικά μεγέθη τους, επιτυγχάνουν καλύτερες συμφωνίες.

Σε μία άλλη κατηγορία που κάνουν αισθητή την παρουσία τους οι ατέλειες της αγοράς, είναι οι ατέλειες των αγορών των προϊόντων. Αυτές ξεκινούν από το σύστημα διανομής των προϊόντων, προώθησης προϊόντων και καταλήγουν στα προβλήματα ελαστικότητας της ζήτησης. Δεν είναι δυνατό για την εταιρεία να γνωρίζει το βέλτιστο τρόπο για να διανείμει τα προϊόντα και δεν γνωρίζει τα βέλτιστα σημεία πώλησης καθώς οι αποφάσεις παίρνονται υπό συνθήκες μερικής άγνοιας. Ακόμα η επιχείρηση δεν γνωρίζει αν το προϊόν της έχει την βέλτιστη τιμή, ώστε να είναι επικερδής η εκμετάλλευσή του και ταυτόχρονα να κατέχει ανταγωνιστική θέση στην αγορά. Αλλά και να βρισκόταν στο βέλτιστο σημείο δεν θα ήταν δυνατό να το ξέρουν και να το αναγνωρίσουν σαν τέτοιο. Το γεγονός ότι η ζήτηση δεν είναι σταθερή, εμποδίζει τη σταθερή ροή των προϊόντων, δημιουργώντας προβλήματα στην έξοδο της γραμμής παραγωγής. Δηλαδή μένουν αδιάθετα προϊόντα ή δημιουργείται έλλειψη που συνεπάγεται αυξημένα κόστη διατήρησης αποθεμάτων ή κόστη μη διάθεσης των προϊόντων. Φυσικά αυτό έχει αντίκτυπο σε όλη τη γραμμή παραγωγής ως και την αγορά των πρώτων υλών.

Είναι ακόμα προφανές ότι στις αγορές προϊόντων έχουν ένα σαφές πλεονέκτημα οι παλιές επιχειρήσεις έναντι των νεότερων. Καθώς και ο ίδιος ο αγοραστής δεν είναι δυνατό να γνωρίζει ποίος διαθέτει κάποιιο συγκεκριμένο προϊόν στην καλύτερη τιμή, στην καλύτερη ποιότητα ή και στον καλύτερο συνδυασμό των παραπάνω, με αποτέλεσμα να προτιμάει την ήδη γνωστή λύση σε αυτόν.

Στις παραπάνω ατέλειες της αγοράς έρχονται να προστεθούν και οι ατέλειες των αγορών κεφαλαίου. Είναι πολύ περίπλοκη διαδικασία να βρει μια επιχείρηση τη χρηματοδότηση που τη συμφέρει και της ταιριάζει. Και αυτό γιατί η αγορά κεφαλαίου έχει πολλά προϊόντα (τραπεζικός δανεισμός, ομολογιακό δανεισμός, αυτοχρηματοδότηση, leasing, αύξηση μετοχικού κεφαλαίου και άλλα) και οι εξελίξεις στον χώρο είναι ραγδαίες και μάλλον απρόβλεπτες (ισοτιμίες, επιτόκια, χρηματιστηριακή αγορά).

Τέλος ιδιαίτερο πρόβλημα για τις βιομηχανικές επιχειρήσεις είναι οι ατέλειες στις αγορές τεχνολογικού εξοπλισμού και συντελεστών παραγωγής (εξειδικευμένο προσωπικό). Όπως είναι κατανοητό είναι δύσκολο να παρακολουθούν στενά οι επιχειρήσεις την εξέλιξη της τεχνολογίας, δίνοντας έτσι ένα πλεονέκτημα σε νεοεισερχόμενες εταιρίες, μένοντας πίσω στον ανταγωνισμό. Το ίδιο δύσκολο είναι να βρεις και «το σωστό άνθρωπο στη σωστή θέση».

Όπως είναι εύκολο να παρατηρήσουμε, όλες οι ατέλειες της αγοράς σχετίζονται με την πληροφόρηση, η διάχυση της οποίας δεν είναι επαρκής. Αυτό καθιστά την εύρεση, τη διαχείριση και αξιολόγησή της πολύ ακριβή και χρονοβόρα διαδικασία. Έτσι θα λέγαμε ότι οι ατέλειες της αγοράς οδηγούν τους φορείς της επιχείρησης να παίρνουν αποφάσεις με βάση την αρχή της **περιορισμένης ορθολογικότητας** του Simon όπου «ο προϊστάμενος δεν συλλέγει συστηματικά την πληροφόρηση. Λειτουργεί βήμα-βήμα, συγκεντρώνοντας πληροφορίες, αναζητώντας ένα περιορισμένο αριθμό λύσεων, μέχρις ότου ανακαλύψει μία λύση όχι βέλτιστη, αλλά ικανοποιητική» (Hodgson 1997). Η περίφημη αυτή αρχή του Simon, φαίνεται να χαρακτηρίζει

κάθε διαδικασία λήψης απόφασης από όποιο επίπεδο διοίκησης και αν αυτή προέρχεται. (Καραθάνος. 1999).

Ακόμη θα πρέπει να συνειδητοποιήσουμε ότι υπάρχουν συγκεκριμένα κόστη στη χρήση του συστήματος τιμών (price mechanism). Αυτά είναι τα λεγόμενα **κόστη συναλλαγών** (transaction costs) που κατά κανόνα είναι απόρροια των ατελειών της αγοράς. Τέτοια κόστη προκύπτουν από την ανάγκη ανακάλυψης των τιμών (προϊόντων, πρώτων υλών, εργασίας, παροχής υπηρεσιών), σε περιβάλλον μερικής άγνοιας. Θετικά κόστη ανακύπτουν και κατά τις διαπραγματεύσεις, κατά την υπογραφή συμφωνιών και συμβολαίων.

Πριν από την προσπάθεια να δοθεί ένας ορισμός για την φίρμα, θα πρέπει να αναφερθεί κάτι ακόμα για τις αγορές. Στο καπιταλιστικό σύστημα οι αγορές θεωρούνται απελευθερωμένες και λειτουργούν υπό συνθήκες απόλυτου ανταγωνισμού. Αν και αυτή η άποψη της νεοκλασικής οικονομικής θεωρίας βρίσκεται υπό έντονη αμφισβήτηση, καθώς ελάχιστα προσεγγίζει την πραγματικότητα, εντούτοις αυτή η αναφορά θεωρείται σκόπιμη. Αυτό το οικονομικό σύστημα δουλεύει από μόνο του με κινητήρια δύναμη το σύστημα τιμών και των κανόνων προσφοράς και ζήτησης της αγοράς, με αποτέλεσμα αυτά να κατευθύνουν την παραγωγή, τις συναλλαγές και τον καθορισμό των τιμών των προϊόντων αλλά και κατ' επέκταση όλων των οικονομικών αγαθών (π.χ. παροχές υπηρεσιών).

Στα παραπάνω μπορεί να στηριχθεί και το ερώτημα ποία η ανάγκη ύπαρξης της φίρμας; Αλλά πριν δοθεί απάντηση σε αυτό, θα ήταν χρήσιμο να οριστεί το τι είναι φίρμα.

ΟΡΙΣΜΟΣ: Η ΦΙΡΜΑ

Ίσως είναι σκόπιμο να αναφερθεί η σημαντικότητα της φέρμας σαν οικονομικός και κοινωνικός φορέας. Έχει γραφεί ότι «οι οικονομίες των σημερινών εκβιομηχανισμένων εθνών κυριαρχούνται από γιγαντιαίες φέρμες, κάθε μία με χιλιάδες ή και εκατοντάδες χιλιάδων εργαζομένων. Για παράδειγμα, η μεγαλύτερη ιδιωτική φέρμα στον κόσμο, η General Motors, έχει περισσότερους από 760.000 εργαζομένους» (Radner, 1992). Το παραπάνω μέγεθος μας επιτρέπει να δεχτούμε ότι όντως ο κοινωνικός και οικονομικός ρόλος της φέρμας είναι αναμφισβήτητος.

Βεβαίως δεν είναι εύκολο να δοθεί ένας ορισμός ο οποίος να καλύπτει όλες τις διαστάσεις της έννοιας, ωστόσο θα γίνει μία αναφορά στο πώς την έχουν ορίσει και περιγράψει ορισμένοι οικονομολόγοι. Ένας ορισμός που έχει δοθεί είναι ο εξής: «Άτομα μπορούν να δημιουργούν συμβάσεις (contracts) μεταξύ τους, είτε εθελοντικά ή μέσω πίεσης. Όταν ένας αριθμός συμβάσεων υποπέσει κάτω από την κάλυψη μιας γενικότερης σύμβασης, απαρτίζουν έναν οργανισμό. Οι Alchian και Demsetz (1972), έχουν πει ότι η φέρμα, και άλλοι οργανισμοί δεν είναι τίποτε άλλο από μία συνάφεια συμβάσεων» (North, 1992). Από την άλλη μεριά, ένας αυξανόμενος αριθμός ερευνών αντιμετωπίζει τη φέρμα ως: «...ως ένα οργανισμό οικονομικών φορέων» (Radner, 1992), καθώς και ως : « ένα θεσμό ή ένα οργανισμό» (Hodgson, 1998). Ένας άλλος ορισμός ανακύπτει όταν διερευνηθεί το ερώτημα «σε ποίον ανήκει η φέρμα;»: «Το κλασσικό παράδειγμα της ιδιωτικής περιουσίας, η φέρμα, είναι ένας συνασπισμός μεταξύ ιδιοκτητών, με διαφορετικού ιδιοκτησιακού καθεστώτος πόρους, των οποίων η αξία σαν ομάδα ξεπερνάει το άθροισμα των αξιών, μέσα στην αγορά, που θα αντιστοιχούσε σε κάθε πόρο χωριστά. Κάποιες από αυτές τις αξίες απορρέουν από τη σταθερή και εξειδικευμένη γνώση που κατέχουν ο ένας για τον άλλο. Αυτή η αξία απορρέει από τη συνεχή συνεργασία. Η αποχώρηση οποιασδήποτε από τις αμοιβαίως εξαρτώμενες πηγές, θα μείωνε

την αξία της ομάδας» (Alchian & Woodward, 1988). Ακόμα η φίρμα έχει χαρακτηριστεί και σαν «... μικρή προσχεδιασμένη κοινωνία...» (Coase, 1992). Και είναι μια μικρή κοινωνία καθώς απαρτίζεται από άτομα, η κοινωνικοποίηση των οποίων, μέσα σε αυτόν τον οργανισμό, είναι απαραίτητη για τη βιωσιμότητά του.

Με άλλα λόγια οι φίρμες, άρα και οι βιομηχανικές επιχειρήσεις, δεν είναι τίποτε άλλο από ένα **ευρύτερο πλαίσιο συμβάσεων**, κάτω από το οποίο λειτουργούν άτομα από κοινού. Τα άτομα αυτά, τα οποία είναι δυνατόν να είναι και νομικά πρόσωπα (π.χ. κάποια άλλη εταιρεία εμπορική, παραγωγική, παροχής υπηρεσιών ή και τραπεζικά ιδρύματα, εταιρείες συμμετοχών και επενδύσεων ακόμα και κρατικοί φορείς), έχουν υπό τον έλεγχό τους πόρους μοναδικούς για τους άλλους συμβαλλόμενους (π.χ. κεφάλαιο, πατέντα, γνώση, εξειδίκευση σε κάποιο τομέα) και μέσα σε αυτό το θεσμικό πλαίσιο της φίρμας συναλλάσσονται ευκολότερα, επιτυγχάνοντας μεγιστοποίηση της αξίας των πόρων που διαθέτουν.

Μετά τα παραπάνω ίσως να έγινε κατανοητό τι είναι οι φίρμες, αλλά θα γεννάται το ερώτημα πότε και γιατί, η ανάγκη για την δημιουργία τέτοιων οργανισμών. Αυτά τα ερωτήματα θα απαντηθούν κατά το δυνατό στο επόμενο τμήμα.

Η ΑΝΑΓΚΗ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΤΗΣ ΦΙΡΜΑΣ

Από τα παραπάνω θα μπορούσαμε να πούμε ότι η φίρμα είναι ένας κοινωνικός συνασπισμός μεταξύ ατόμων τα οποία εμπλέκονται και αλληλεπιδρούν βάσει συμφωνιών και συμβολαίων τα οποία έχουν συνάψει, ώστε τα διαθέσιμα προς εκμετάλλευση αγαθά τους να αλληλοσυμπληρώνονται και να μεγιστοποιείται η χρήση και η αξία τους. Αν θα θέλαμε να τοποθετήσουμε χρονικά την εμφάνιση της πρώτης φίρμας θα ήταν μάλλον αδύνατο. Θα μπορούσε όμως κάποιος να ισχυριστεί ότι πρωτοεμφανίστηκε μαζί με την πρώτη κοινωνικοποιημένη ομάδα ανθρώπων.

Ίσως να φαίνεται υπερβολική μια τέτοια προσέγγιση αλλά οι πρώτες αυτές κοινωνίες εμφάνιζαν συγκεκριμένη δομή, υπήρχε ιεραρχία, το κάθε μέλος της κοινωνίας είχε την θέση του με τις ευθύνες και τις αρμοδιότητές του, συνεργαζόμενοι όλοι για να επιτύχουν κοινούς σκοπούς (όπως η επιβίωση), που το κάθε άτομο από μόνο του αδυνατούσε να πραγματοποιήσει με την ίδια ευκολία και αποτελεσματικότητα. Λίγο πολύ σαν αυτό που είναι οι σημερινές φίρμες με κάποια παρέκκλιση από τους στόχους (εδώ αυτοσκοπός της φίρμας φαίνεται να είναι η οικονομική επιβίωση).

Μία θεώρηση του οικονομικού συστήματος σε αυτό το σημείο κρίνεται απαραίτητη. Ο Sir Arthur Salter το περιγράφει ως εξής : «Κανονικά το οικονομικό σύστημα δουλεύει μόνο του. Για την ισχύουσα λειτουργία δεν χρειάζεται κεντρικό έλεγχο, δεν χρειάζεται κεντρική επιθεώρηση. Σε όλο το πλάτος της ανθρώπινης δραστηριότητας και ανθρώπινης ανάγκης, η προσφορά προσαρμόζεται στην ζήτηση και η παραγωγή στην κατανάλωση, μέσω μίας διαδικασίας η οποία είναι αυτόματη, ελαστική και ανταποκρινόμενη» (Coase, 1992).

Σύμφωνα με τον Plant το σύστημα τιμών μέσα στην αγορά λειτουργεί σαν ένας συντονιστικός μηχανισμός. Ο ανταγωνισμός, κατά τον Plant και τους νεοκλασικούς, ο οποίος πραγματοποιείται σε μία πλήρως ανταγωνιστική αγορά, σε ένα οικονομικό σύστημα που δουλεύει από μόνο του, θα έκανε όλο

τον απαραίτητο συντονισμό. Παρά όλα αυτά ένας μεγάλος παράγοντας που σχετίζεται με την παραγωγή στις βιομηχανικές επιχειρήσεις (και όχι μόνο), δηλαδή το μάνατζμεντ, έχει ως σκοπό να συντονίζει και να οργανώνει. Εάν απαντηθεί γιατί χρειάζεται κάτι τέτοιο εφόσον το σύστημα τιμών μας εφοδιάζει με όλο τον απαραίτητο συντονισμό, θα απαντήσουμε και στο ερώτημα γιατί υπάρχουν οι φίρμες.

Με βάση αυτά που έχουμε αναφέρει σχετικά με τα χαρακτηριστικά της αγοράς μπορούμε να δούμε την εξής άποψη: « ... υπάρχουν κόστη στη χρήση του μηχανισμού τιμών. Το ποίες οι τιμές είναι, θα πρέπει να ανακαλυφθεί. Υπάρχουν διαπραγματεύσεις που θα πρέπει να πραγματοποιηθούν, συμβόλαια πρέπει να υπογραφούν, έλεγχοι πρέπει να γίνουν, διακανονισμοί πρέπει να γίνουν για να κανονιστούν οι προστριβές και άλλα. Αυτά τα κόστη έχουν γίνει γνωστά σαν **κόστη συναλλαγών** (transaction costs). Η ύπαρξη τους υπονοεί ότι μέθοδοι συντονισμού εναλλακτικές της αγοράς, οι οποίες έχουν και αυτές κόστη και με διάφορους τρόπους είναι ατελείς, μπορούν να είναι προτιμότερες να εμπιστευόμαστε από τον μηχανισμό τιμών, τη μόνη μέθοδο συντονισμού που έχουν αναλύσει οι οικονομολόγοι. Ήταν η αποφυγή του κόστους του να κάνεις συναλλαγές μέσα στην αγορά, που θα μπορούσε να εξηγήσει την ύπαρξη της φέρμας, μέσα στην οποία η κατανομή των παραγόντων έρχεται σαν αποτέλεσμα διοικητικής απόφασης» (Coase, 1992).

Το θεσμικό πλαίσιο που καλύπτει τους συμβαλλόμενους μέσα στην φέρμα τους επιτρέπει να συνεργάζονται, χωρίς την ανάγκη να συνάπτουν βραχυχρόνιες συμφωνίες και συμβόλαια, τα οποία υπαγορεύουν στους συμβαλλόμενους τις σχέσεις συνεργασίας. Αυτό όπως είναι προφανές δημιουργεί σαφή μείωση κόστους και εξοικονόμηση και άλλων πόρων, όπως ο χρόνος που απαιτείται για την συνεχή ανανέωση των συμφωνιών.

Ας δούμε ένα απλό παράδειγμα ώστε να καταλάβουμε πόσο αυτονόητη είναι η ύπαρξη της φέρμας. Έστω ότι κάποιος χρειάζεται ένα χυτό εξάρτημα. Αυτό που θα έκανε σήμερα θα ήταν να πάει σε ένα χυτήριο (μία βιομηχανική επιχείρηση) να δώσει το σχέδιο, να συμφωνήσει την τιμή και να το παραλάβει μετά την κατασκευή του. Το χρονοβόρο στην όλη υπόθεση θα ήταν να κάνει μια

έρευνα αγοράς για να ανακαλύψει από πού συμφέρει να το παραγγείλει (κόστος μεταφοράς) και σε τι τιμή μπορεί να το συμφωνήσει, τα οποία σημαίνουν ένα αυξημένο κόστος (κόστος πληροφόρησης) που θα συμπεριληφθεί στο κόστος απόκτησης του εξαρτήματος.

Έστω τώρα ότι δεν υπάρχουν οργανωμένες βιομηχανικές επιχειρήσεις και ακολουθούμε τα βήματα κατασκευής του δεδομένου εξαρτήματος. Αρχικά ο ενδιαφερόμενος για το εξάρτημα πέραν του σχεδίου θα έπρεπε να μάθει ή να πληροφορηθεί την όλη τεχνογνωσία και τεχνοτροπία για να κατασκευάσει το προϊόν. Στη συνέχεια θα έπρεπε να βρει κάποιον να φτιάξει το μοντέλο, μετά κάποιον να φτιάξει το καλούπι, κάποιον που διαθέτει φούρνο για να λιώσει τα μέταλλα, που ο ίδιος πρέπει να βρει, και τέλος αφού βγει το χυτό να βρει κάποιον με την κατάλληλη εργαλειομηχανή για το απαιτούμενο φινίρισμα και διαμόρφωση. Είναι αυτονόητο ότι η αναζήτηση και μόνο των παραπάνω φορέων, με τα μέσα που απαιτείται να έχουν, συνδυάζοντας καλές τιμές και ποιότητα, είναι και πολυδάπανη και χρονοβόρα διαδικασία. Και αν συνυπολογισθούν και τα έξοδα για την σύναψη των συμφωνιών με τους επιμέρους φορείς, το τελικό κόστος προκύπτει πολλαπλάσιο από το κόστος που θα το υπολόγιζε κάποιος με τις θεωρήσεις της νεοκλασικής θεωρίας κατά την οποία κόστη συναλλαγών δεν υφίστανται.

Τα παραπάνω δεν σημαίνουν ότι η φίρμα είναι ένας οργανισμός που λειτουργεί χωρίς σφάλματα ούτε είναι να δυνατό να λειτουργεί στο βέλτιστο μέγεθος, αλλά παράγει προϊόντα (είτε υπηρεσίες) σε πολύ χαμηλότερα κόστη, όπως γίνεται κατανοητό από το παράδειγμα. Και αυτό γιατί ο ανθρώπινος παράγοντας είναι αναπόσπαστος από την φίρμα, με όλα τα ανθρώπινα ελαττώματα. « Έξω από τη φίρμα, οι αλλαγές των τιμών οδηγούν την παραγωγή, η οποία συντονίζεται από μία σειρά συναλλαγών μέσα στην αγορά. Μέσα στην φίρμα όμως αυτά τα κόστη συναλλαγών εξαφανίζονται και στη θέση των περίπλοκων δομών της αγοράς με τις συναλλαγές μπαίνει ο επιχειρηματίας-οργανωτής, ο οποίος διευθύνει την παραγωγή» (Coase, 1992). Με άλλα λόγια τον συντονισμό της παραγωγής που θα έκανε η ελεύθερη και πλήρως ανταγωνιστική αγορά, λειτουργώντας από μόνη της, πρέπει να τον

οργανώσουν οι διοικούντες και μάλιστα με πολύ χαμηλότερο κόστος. Και όλα αυτά στα πλαίσια της περιορισμένης ορθολογικότητας, ο οποίος έχει συζητηθεί και παραπάνω.

Οπότε ο βασικός λόγος που θα ήταν επικερδές να δημιουργηθεί μια φίρμα είναι το γεγονός ότι υπάρχουν κάποια κόστη στη χρήση του μηχανισμού τιμών. Τα βασικά οργανωτικά κόστη είναι το κόστος πληροφόρησης και το κόστος των διαπραγματεύσεων. Το κόστος πληροφόρησης κατά βάση έγκειται στην ανακάλυψη των σχετικών τιμών (πρώτων υλών, εργασίας, υπηρεσιών, προϊόντος). Αυτό το κόστος δεν θα εκμηδενισθεί στα πλαίσια της φίρμας αλλά θα μειωθεί στο ελάχιστο αγοράζοντας την πληροφορία από ειδικούς. Αυτό δεν σημαίνει ότι η πληροφορία που αγοράσαμε αντιστοιχεί στην βέλτιστη, αλλά συνήθως σε μία ικανοποιητική, εφόσον ο ανθρώπινος παράγοντας λειτουργεί στα πλαίσια της περιορισμένης ορθολογικότητας.

Στην ερώτηση γιατί υπάρχουν οι φίρμες δόθηκε παραπάνω η απάντηση «λόγω κόστους συναλλαγών». Αυτή η απάντηση εμπεριέχει δύο άξονες συμπληρωματικούς αλλά διαφορετικούς. Ο ένας άξονας, ο οποίος και συζητήθηκε, έχει να κάνει με τη διοικητική οργάνωση, τις διαπραγματεύσεις και την παρακολούθηση της παραγωγικής διαδικασίας μέσα στην επιχείρηση. Ο άλλος άξονας έχει να κάνει με τη «..διασφάλιση της ποιότητας ή της πλήρους συμμόρφωσης με τις υπογεγραμμένες συμφωνίες» (Alchian, Woodward, 1988).

Ο δεύτερος αυτός άξονας εμπεριέχει ένα κόστος συναλλαγών το οποίο έχει να κάνει με την ψυχολογία του ατόμου και ειδικότερα με το συμπεριφορισμό. Αυτό σχετίζεται άμεσα με την περιορισμένη ορθολογικότητα και τον καιροσκοπισμό. Δηλαδή οι φορείς τείνουν να συμπεριφέρονται με τρόπο τέτοιο ώστε να τείνουν να μεγιστοποιούν τα οφέλη τους ελαχιστοποιώντας τις προσπάθειες τους.

Με άλλα λόγια είναι αναμενόμενο, καθώς το μέλλον είναι αβέβαιο, όταν ανακύψει μία διαφωνία μεταξύ δυο πλευρών, ο καθένας να δράσει προς το συμφέρον του. Αυτό μπορεί να χαρακτηριστεί ως καιροσκοπική πράξη. Η καιροσκοπία δεν είναι πάντα συναφής με υστερόβουλες πράξεις που αποσκοπούν στην απομύζηση πλούτου από τους άλλους, αλλά περιλαμβάνει

και έντιμες διαφωνίες (Williamson, 1985). Οπότε είναι απολύτως φυσικό, ακόμα και όταν οι καλές προθέσεις των δυο πλευρών είναι αναμφισβήτητες, οι διαφορετικές απόψεις για τα χαρακτηριστικά μίας συμφωνίας, να οδηγούν σε χρονοβόρες και πολυέξοδες προστριβές. Αυτές οι προστριβές τελικά καταλήγουν σε συντάξεις πολύπλοκων συμβολαίων προκειμένου να διασαφηνισθεί η σχέση συνεργασίας και οι συνθήκες κάτω από τις οποίες πρόκειται να πραγματοποιηθεί. Σε αυτού του είδους τα συμβόλαια ο ένας συμβαλλόμενος πραγματοποιεί μία επένδυση, της οποίας η απόδοση εξαρτάται κατά ένα μεγάλο βαθμό από τη μελλοντική εκπλήρωση του συμβολαίου αυτού από τον δεύτερο συμβαλλόμενο. Ο πρώτος συμβαλλόμενος θα μπορούσε να ειπωθεί ότι είναι μάλλον πιο εκτεθειμένος σε σχέση με τον δεύτερο. Αυτό γιατί η επένδυση του, η οποία είναι πιο άμεση, εξαρτάται από την συμπεριφορά του άλλου. Έτσι προκειμένου να έχει κάποια ασφάλεια από πιθανή καιροσκοπική συμπεριφορά του άλλου, είτε είναι θεμιτή είτε αθέμιτη, καταφεύγει σε αυτό το πρόσθετο κόστος, του συμβολαίου. Και παράλληλα περιορίζει μία τέτοια πιθανότητα. Αυτά συνοψίζονται στην παρακάτω άποψη «.. τα κόστη τα οποία προκύπτουν από την σύναψη συμβολαίων, τα οποία επιβάλλονται από τον νόμο ή αυτοεπιβάλλονται, και εκτείνονται στις προφυλάξεις ενάντια στην δυνατότητα εκμετάλλευσης της αξίας των επενδύσεων που βασίζονται σε υπογεγραμμένη εκπλήρωση καθώς και κόστη πληροφόρησης και διαχείρισης των όρων των υπογεγραμμένων συμφωνιών. Αυτά τα κόστη σχετίζονται με τον περιορισμό της καιροσκοπίας..» (Alchian & Woodward, 1988).

Τέλος ένας ακόμα λόγος που μειώνονται ορισμένα κόστη στα πλαίσια της φίρμας είναι η ύπαρξη ορισμένων φορολογικών μέτρων, τα οποία λαμβάνονται από τις διάφορες κυβερνήσεις. Δηλαδή μία συναλλαγή, η οποία πραγματοποιείται μέσα στην ελεύθερη αγορά, φορολογείται (π.χ. Φ.Π.Α), ενώ η ίδια συναλλαγή αν πραγματοποιηθεί στα πλαίσια της επιχείρησης δεν τυγχάνει τέτοιας φορολόγησης. Γενικότερα οι συναλλαγές μέσα στην αγορά και οι συναλλαγές μέσα στην φίρμα, αντιμετωπίζονται διαφορετικά από τις κυβερνήσεις, καθώς και από άλλους θεσμικούς ρυθμιστικούς παράγοντες(π.χ.

επιμελητήρια, νομαρχίες), κατά κανόνα προς όφελος της λειτουργίας της επιχείρησης.

Η δυσκολία να πραγματοποιηθούν συναλλαγές και συμφωνίες μέσα σε μία ατελή αγορά μεταξύ ατόμων με συγκρουόμενα συμφέροντα δημιουργεί τα κόστη συναλλαγών (transaction costs) τα οποία έχουν αναφερθεί παραπάνω. Αυτά τα κόστη μπορούν να περιοριστούν στα πλαίσια της φίρμας. Για να συνοψίσουμε τα παραπάνω θα δανειστούμε τα λόγια του Coase «...η λειτουργία της αγοράς κοστίζει κάτι και σχηματίζοντας έναν οργανισμό και επιτρέποντας κάποια εξουσία (έναν επιχειρηματία-διευθυντή) στην διοίκηση των πόρων, ορισμένα κόστη της αγοράς αποσοβούνται. Ο διευθυντής πρέπει να πραγματοποιεί τη λειτουργία του με μικρότερο κόστος, λαμβάνοντας υπόψη το γεγονός ότι μπορεί να έχει συντελεστές παραγωγής σε μικρότερη τιμή από τις συναλλαγές στην αγορά, τις οποίες αντικαθιστά, γιατί είναι πάντα δυνατή η αναστροφή στην ανοιχτή αγορά εάν αποτύχει» (Coase, 1992).

ΘΕΣΜΟΙ

Σε προηγούμενο κεφάλαιο περιγράφηκαν ορισμένα χαρακτηριστικά της αγοράς και μαζί με τις συναλλαγές οι οποίες πραγματοποιούνται μέσα σε αυτή, έδωσαν την εξήγηση γιατί δημιουργήθηκαν οι φέρμες, πώς λειτουργούν και τι επιδιώκει η λειτουργία τους. Έτσι αναφέρθηκαν οι έννοιες θεσμός και θεσμικό πλαίσιο. Ένας σύντομος ορισμός για το τι είναι θεσμοί είναι ο εξής : «...θεσμοί είναι κανονικότητες πάνω σε επαναλαμβανόμενες αλληλεπιδράσεις μεταξύ ατόμων» (North, 1992). Ένας άλλος ειδικότερος ορισμός, ο οποίος δείχνει την άμεση σχέση που έχουν οι θεσμοί με τον άνθρωπο και την συμπεριφορά του είναι ο εξής : « ...ο θεσμός είναι ένας τρόπος σκέψης ή μια πράξη κάποιας επικράτησης και μονιμότητας, η οποία τοποθετείται στις συνήθειες μίας ομάδας ή στις παραδόσεις ενός λαού.» (Hodgson, 1998).

Είναι γεγονός ότι γεννιόμαστε και κοινωνικοποιούμαστε σε ένα κόσμο θεσμών. Έννοιες όπως το κράτος, ο δήμος, η αγορά, οι βιομηχανικές επιχειρήσεις, η οικογένεια και τόσες άλλες, οι οποίες είναι συνυφασμένες με την καθημερινή μας ζωή και την δραστηριότητα μας μέσα στην κοινωνία, είναι θεσμοί. Οπότε είναι σαφές ότι οι θεσμοί είναι φτιαγμένοι από τον άνθρωπο. Είναι βασισμένοι πάνω στις συνήθειες του ανθρώπου και εκφράζουν σε μεγάλο βαθμό την συμπεριφορά των κοινωνιών.

Έτσι οι θεσμοί περιλαμβάνουν όχι μόνο απλούς οργανισμούς όπως οι τράπεζες, οι επιχειρήσεις, τα πανεπιστήμια, αλλά και ολοκληρωμένες και συστηματικές κοινωνικές οντότητες όπως το χρήμα, η γλώσσα και ο νόμος. Το ενδιαφέρον είναι ότι ένας τόσο ευρύς ορισμός των θεσμών για τόσες οντότητες περιλαμβάνει τόσο κοινά χαρακτηριστικά. Τα χαρακτηριστικά αυτά είναι : « 1. Όλοι οι θεσμοί περιλαμβάνουν αλληλεπίδραση των φορέων με σημαντικές ανατροφοδοτήσεις πληροφοριών.

2. Όλοι οι θεσμοί έχουν έναν κοινό αριθμό χαρακτηριστικών και κοινές έννοιες και μηχανικές συνήθειες.

3. Οι θεσμοί στηρίζονται και στηρίζουν διάσπαρτες έννοιες και προσδοκίες.
4. Αν και δεν είναι αναλλοίωτοι ή αθάνατοι, οι θεσμοί έχουν σχετικά ανθεκτικές, αυτοενισχυόμενες και επίμονες αξίες.
5. Οι θεσμοί ενσωματώνουν αξίες και διαδικασίες κανονιστικής αξιολόγησης. Συγκεκριμένα οι θεσμοί ενισχύουν την δική τους ηθική νομιμοποίηση και αυτή η οποία αντέχει (σωστή ή λάθος) συχνά θεωρείται και ως ηθικά δίκαιη» (Hodgson, 1998).

Η βιομηχανική επιχείρηση, ως φίρμα, είναι και αυτή όπως αναφέρθηκε, ένας θεσμός. Αναπτύσσεται και λειτουργεί μέσα σε ένα θεσμικό πλαίσιο το οποίο επιβάλλεται από την κοινωνία. Και σε συνδυασμό με το γεγονός ότι η φίρμα αποτελείται από άτομα, διοικείται και οργανώνεται από αυτά, αντί να διοικείται από τους κανόνες της αγοράς, κοινωνικοποιείται και αυτή όπως και ο άνθρωπος- πολίτης, έχοντας πολλά ανθρώπινα χαρακτηριστικά. Οπότε η σχέση της φίρμας με το περιβάλλον της είναι προφανής, καθώς είναι προϊόν του περιβάλλοντός της, το οποίο δεν είναι παρα ένα θεσμοθετημένο κοινωνικό πλαίσιο.

Η σημασία ύπαρξης των θεσμών μέσα στην αγορά και στις συναλλαγές είναι μεγάλη καθώς «...δεν είναι λογικό για τους οικονομολόγους να συζητούν την διαδικασία της συναλλαγής χωρίς να καθορίσουν το θεσμικό πλαίσιο μέσα στο οποίο η συναλλαγή πραγματοποιείται, καθώς αυτοί (οι θεσμοί) επηρεάζουν τα κίνητρα για παραγωγή και τα κόστη συναλλαγών.»(Coase, 1992). Με άλλα λόγια είναι απαραίτητο, ακόμα και σε απλές θεωρήσεις, προκειμένου να αναλυθεί μία οικονομική συναλλαγή να καθοριστεί και να διασαφηνιστεί το θεσμικό και νομικό πλαίσιο στο οποίο πραγματοποιείται. Για παράδειγμα θα μπορούσαμε να αναφέρουμε τους μηχανισμούς τιμολόγησης. Εκεί με βάση τους νεοκλασικούς οικονομολόγους η τιμή ενός προϊόντος καθορίζεται βάσει των κανόνων της αγοράς, δηλαδή προσφοράς και ζήτησης. Αυτό όμως απέχει από την πραγματικότητα καθώς είναι πιο περίπλοκο να καθοριστούν οι τιμές των προϊόντων στην αγορά. Εάν οι τιμές θεωρηθούν ως συμβάσεις, τότε

εξαρτώνται κατά ένα μέρος από ιδέες και συνήθειες. Έτσι μία θεωρία τιμολόγησης, πέρα από τις νεοκλασικές ιδέες, θα πρέπει να είναι και μία γενικότερη θεωρία ιδεών, προσδοκιών, συνήθειων και θεσμών περιλαμβάνοντας ρουτίνες και διαδικασίες αξιολόγησης.

Έχοντας ως στόχο να δούμε πως επιδρούν οι θεσμοί πάνω στις βιομηχανικές επιχειρήσεις θα ήταν πρακτικό να γίνει μία κατηγοριοποίηση των θεσμών. Έτσι οι θεσμοί μπορούν να χωριστούν σε δύο κατηγορίες έχοντας ως σημείο αναφοράς την φίρμα, τους εξωτερικούς θεσμούς της επιχείρησης και τους εσωτερικούς.

Ως **εξωτερικούς** μπορούμε να αναγνωρίσουμε την τοπική αυτοδιοίκηση της περιοχής όπου δραστηριοποιείται η επιχείρηση, την ίδια την αγορά, καθώς και μία σειρά νόμων και θεσμών οι οποίοι συνήθως επιβάλλονται από τις εκάστοτε κυβερνήσεις ώστε να δημιουργηθεί μία αποτελεσματική αγορά. Σαν εξωτερικές θεσμικές επιδράσεις μπορούν να αντιμετωπιστούν και αυτές που προέρχονται από την συνεργασία ή όχι, με ανταγωνιστικές η και μη ανταγωνιστικές επιχειρήσεις.

Από την άλλη ως **εσωτερικοί θεσμοί** θα χαρακτηρίζονταν οι μηχανισμοί επικοινωνίας μεταξύ των φορέων τις φίρμας, τα κανάλια επικοινωνίας ,τα φίλτρα πληροφόρησης. Καθώς και ολόκληρος ο μηχανισμός οργάνωσης και διοίκησης της επιχείρησης ο οποίος είναι μία αλληλουχία συνηθειών και κανόνων.

Έχει τονισθεί η σημασία του ατόμου για την δημιουργία και εφαρμογή των θεσμών. Ακόμα έχει γίνει σαφές ότι δομικά στοιχεία των επιχειρήσεων είναι τα άτομα-φορείς της επιχείρησης. Έτσι οι φίρμες σαν οντότητες έχουν πολλά στοιχεία συμπεριφοράς τα οποία θυμίζουν ανθρώπινες αντιδράσεις. Οπότε, όταν οι φορείς τις επιχείρησης, ιδιαίτερα αυτοί οι οποίοι ασκούν διοικητικά καθήκοντα μέσα σε αυτή, στρέφονται σε συνήθειες και κανόνες, που είναι συνυφασμένοι με τους θεσμούς, αυτό έχει σαν αντίκτυπο να φαίνεται πως η ίδια η φίρμα στρέφεται προς τους θεσμούς για την επίλυση των θεμάτων της.

Θα παρουσίαζε ενδιαφέρον να αναλυθούν επτά βασικές περιστάσεις κατά τις οποίες στρέφονται οι φορείς της επιχείρησης προς τους κανόνες και

στις συνήθειες. Αυτές οι περιστάσεις έχουν να κάνουν τόσο με τα εξωτερικά θέματα της επιχείρησης όσο και με τα εσωτερικά και έχουν άμεση σχέση με τους μηχανισμούς οργάνωσης και διοίκησης της παραγωγής αλλά και όλων των σχέσεων μέσα στην φίρμα, αλλά και έξω από αυτή, εφόσον είναι μέρος της διοίκησης οι στρατηγικές επιλογές οι οποίες καθορίζουν τις σχέσεις της με το περιβάλλον. Οι περιστάσεις αυτές κατά τον Hodgson είναι οι εξής:

1. Βελτιστοποίηση (optimization) όπου οι επιλογές είναι δεδομένες και είναι δυνατό να εφαρμοστούν διαδικασίες και κανόνες απόφασης ώστε να βρεθεί η βέλτιστη επιλογή.
2. Έκταση (extensiveness) όπου η πληροφορία μπορεί να είναι εύκολα προσβάσιμη και κατανοητή, αλλά η αναζήτηση απαιτεί χρόνο χρήμα και άλλους πόρους.
3. Πολυπλοκότητα (complexity) όπου υπάρχει κενό μεταξύ της πολυπλοκότητας του περιβάλλοντος απόφασης και στην αναλυτική και υπολογιστική δύναμη του φορέα.
4. Αβεβαιότητα (uncertainty) όπου σημαντικές πληροφορίες και δυνατότητες σε σχέση με μελλοντικά γεγονότα είναι μάλλον δυσεύρετες.
5. Γνώση (cognition) όπου το γενικό πρόβλημα είναι να ασχολείσαι και να ερμηνεύεις ουσιαστικά δεδομένα.
6. Μάθηση (learning) η οποία είναι η γενική διαδικασία απόκτησης σημαντικής γνώσης σχετικά με τον κόσμο.
7. Επικοινωνία (communication) η γενική ανάγκη για τακτική επικοινωνία με άλλους (Hodgson 1997).

Θα ήταν χρήσιμη μια αναλυτικότερη προσέγγιση των παραπάνω παραγόντων.

Βελτιστοποίηση

Βελτιστοποίηση είναι η ανάγκη ο φορέας να προσεγγίσει την καλύτερη δυνατή λύση σε ένα πρόβλημα που έχει ανακύψει. Η βελτιστοποίηση είναι δύσκολο να γίνει ακόμα και αν υπάρχουν όλες οι απαραίτητες πληροφορίες και αυτό συμβαίνει λόγω πολυπλοκότητας και αβεβαιότητας.

Η αυστηρή βελτιστοποίηση κατά τους νεοκλασικούς δεν περιλαμβάνει καθόλου επιλογές από τον φορέα και πραγματοποιείται με αυστηρή εφαρμογή μαθηματικών τύπων. Στην πράξη ο ανθρώπινος φορέας δεν είναι ικανός να βρίσκει εύκολα και γρήγορα την βέλτιστη λύση, ακόμα και με εξελιγμένα μέσα και κατέχοντας όλες τις πληροφορίες.

Έτσι οι φορείς αποφάσεων στα πλαίσια του ορθολογισμού προκειμένου να καταφύγουν σε μία σχεδόν βέλτιστη λύση καταφεύγουν στην χρήση κανόνων και συνηθειών, η χρήση των οποίων έχει να κάνει με την καθημερινή ανθρώπινη συμπεριφορά.

Έκταση

Έκταση είναι το πρόβλημα του να έχεις να διαχειριστείς μεγάλες ποσότητες πληροφοριών. Δεν έχει να κάνει με την πολυπλοκότητα των πληροφοριών ή την επεξήγηση τους, αλλά με την υπολογιστική δύναμη του ανθρώπινου φορέα. Θέτονται πρακτικά προβλήματα χρόνου και άλλων πόρων.

Έχοντας ως δεδομένα τα οφέλη της έρευνας πληροφοριών, δεν έχει νόημα η συνέχιση της σε βάθος καθώς το αυξανόμενο κόστος της έρευνας δεν αποδίδει και αντίστοιχα οφέλη. Έτσι ο φορέας ο οποίος πραγματοποιεί την έρευνα πληροφοριών, υποθέτοντας ότι γνωρίζει τα πραγματικά οφέλη των πληροφοριών που αναζητά προσπαθεί να βελτιστοποιήσει τον χρόνο της έρευνας σε συνάρτηση με τα αποτελέσματά της. Όμως τα περαιτέρω οφέλη και κόστη της έρευνας δεν είναι δυνατόν να είναι γνωστά, έτσι ο φορέας ακόμα και να βρίσκεται στο βέλτιστο σημείο δεν μπορεί να το ξέρει. Οπότε προκειμένου να χαθεί ο φορέας σε ένα φαύλο κύκλο υπολογισμών και βελτιστοποιήσεων, υιοθετεί κάποιους πρακτικούς κανόνες ή κάποιες συνήθειες οι οποίες θα τον βγάλουν από το αδιέξοδο.

Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα που χρησιμοποιείται από τον Hodgson (1997) στο οποίο αναφέρει : γνωρίζουμε την τοποθεσία όλων των τοπικών υπεραγορών, αλλά δεν έχουμε τον χρόνο να πάμε σε όλα και να ελέγξουμε τις τιμές όλων των προϊόντων που θέλουμε να αγοράσουμε. Το πρόβλημα έχει να κάνει με υπερφόρτωση πληροφοριών. Έτσι καταφεύγουμε

στην υπεραγορά την οποία γνωρίζουμε και έχουμε να συνηθίσει να ψωνίζουμε από τα ράφια της.

Παρά όλα αυτά η έκταση πληροφοριών ίσως δεν είναι ο σημαντικότερος παράγοντας ο οποίος οδηγεί τους φορείς στην χρήση κανόνων και συνηθειών, αλλά η χρήση τους κινείται στα πλαίσια του ορθολογισμού.

Πολυπλοκότητα

Η πολυπλοκότητα μαζί με την έκταση των πληροφοριών εμφανίζονται συχνά μαζί σε καθημερινά προβλήματα αλλά δεν θα πρέπει να συγχέονται. Η πολυπλοκότητα δεν έχει να κάνει με τον όγκο των πληροφοριών, αλλά με την ένταση των δομικών δεσμών και τις αλληλοεπιδράσεις μεταξύ των μερών ενός συστήματος. Το πρόβλημα σε αυτήν την περίπτωση είναι ότι ενώ διαθέτουμε όλες τις πληροφορίες δεν μπορούμε να τις επεξεργαστούμε λόγω της πολυπλοκότητας τους, ώστε να φτάσουμε σε μία βέλτιστη λύση.

Έτσι έχοντας μόνο περιορισμένη υπολογιστική ικανότητα για να αντεπεξέλθουμε στην πολυπλοκότητα των δεδομένων, οι προσπάθειες για απλούς υπολογισμούς χρησιμοποιώντας το καθορισμένο ορθολογικό μοντέλο αναγκάζει τον φορέα να μην χρησιμοποιήσει αρκετές χρήσιμες πληροφορίες.

Από τη στιγμή που στον πραγματικό κόσμο οι επιλογές που πρέπει να γίνουν από τους φορείς των επιχειρήσεων, αναλύοντας πολύπλοκα μη γραμμικά και δυναμικά φαινόμενα, των οποίων η ανάλυση φαντάζει αδύνατη είναι αναγκαία η χρήση κανόνων και συνηθειών, ακόμα και αν αυτές είναι μυωπικές, προκειμένου να παρθούν κάποιες αποφάσεις.

Αβεβαιότητα

Το γεγονός ότι άπειρα πιθανά γεγονότα μπορούν να προσκολληθούν σε δέντρα αποφάσεων αυξάνουν το ρίσκο μιας απόφασης. Αυτό χαρακτηρίζεται ως αβεβαιότητα. Εξαιτίας της αβεβαιότητας οι υπολογισμοί οι οποίοι οδηγούν στο βέλτιστο σημείο έχουν γίνει πιο πολύπλοκοι και χρονοβόροι.

Θα πρέπει να υπογραμμιστεί ότι η αβεβαιότητα δεν έχει να κάνει με την πολυπλοκότητα από την στιγμή που δεν υπάρχουν πληροφορίες. Έχει να κάνει

περισσότερο με την άγνοια του προβλήματος και την αδυναμία γνώσης του μέλλοντος.

Σε τέτοιες περιπτώσεις το λογικό δείχνει να είναι να πράξει ο φορέας όπως πράττουν οι άλλοι, υποθέτοντας ότι κάτι παραπάνω ξέρουν, ή να βασιστεί σε κανόνες. Ακόμα και η συνήθεια να πράττει ο φορέας όπως έπραξε στο παρελθόν για ένα αντίστοιχο θέμα είναι ασφαλές παρά την αβεβαιότητα.

Η στροφή προς κανόνες και συνήθειες ακόμα και σε τέτοιες αποφάσεις σε περιβάλλοντα μερικής ή και ολικής άγνοιας είναι πολλές φορές ο μοναδικός τρόπος για να ληφθούν σχετικά ασφαλή συμπεράσματα, στα πλαίσια της περιορισμένης ορθολογικότητας.

Γνώση

Τα "Θεσμικά Οικονομικά" ολοένα και ενδιαφέρονται περισσότερο για προβλήματα πληροφόρησης. Ένα μεγάλο κομμάτι του προβλήματος είναι η μη κατανόηση της γνώσης και των πληροφοριών.

Η επαφή που έχουν οι φορείς με τον έξω κόσμο (το περιβάλλον τους) είναι οπτικά, ακουστικά και άλλα σήματα. Πολύ συχνά τα δεδομένα αυτά που λαμβάνουν οι φορείς μπορούν να ερμηνευθούν με διάφορους τρόπους και κατά συνέπεια να παρερμηνευθούν. Οπότε χρειάζεται να υπάρξει μία διαδικασία γνώσης η οποία περνάει από μία σειρά εννοιών και κανόνων ώστε τα εξωτερικά ερεθίσματα να αποκτήσουν πληροφοριακό περιεχόμενο για τους φορείς.

Είναι χαρακτηριστικό της ανθρώπινης συμπεριφοράς, παρά όλα τα μέσα που διαθέτουν οι φορείς, να αγνοεί αρκετά από τα δεδομένα που δέχεται. Η γνωστική διαδικασία χτίζεται με βάση τις συνήθειες και την ασυνείδητη γνώση, παρά σε συνειδητούς κανόνες. Οι γνωστικές συνήθειες βασικές για την αλληλεπίδραση των φορέων με το περιβάλλον τους.

Μάθηση

Αν και η μάθηση δεν είναι ξεχωριστή διαδικασία με τη γνώση εξετάζεται χωριστά για λόγου ευκολίας. Η μάθηση αντιμετωπίζεται ως συσσώρευση

πληροφοριών, αλλά είναι η συνεχής αναδόμηση της γνώσης, εμπιρεύοντας μια συνεχώς μεταβαλλόμενη σχέση με τον φορέα και το περιβάλλον του.

Γενικά η επιτυχημένη μάθηση απαιτεί τη δημιουργία συνηθειών και καθορισμένων κανόνων γνώσης και συμπεριφοράς. Θα μπορούσε να ειπωθεί ότι η υιοθέτηση κανόνων και συνηθειών είναι απαραίτητη για την διαδικασία μάθησης.

Επικοινωνία

Η επικοινωνία μπορεί να επιτευχθεί είτε με την γλώσσα είτε με μια σειρά σημάτων. Η γλώσσα έχει κάποια όρια στην δυνατότητα για επικοινωνία και στην μεταφορά πληροφοριών.

Η μορφή καθώς και η ερμηνεία αυτών των σημάτων μεταβάλλεται και καθορίζεται από μια σειρά συνηθειών και συμπεριφορών. Οπότε η γενική ανάγκη για επικοινωνία των φορέων με το περιβάλλον τους, κωδικοποιείται και αυτή η κωδικοποίηση περνάει από μία σειρά κανόνων και συνηθειών μέχρι να πάρει την τελική της μορφή.

Σαν συμπέρασμα θα μπορούσαμε να πούμε ότι κατά την εφαρμογή τους στον πραγματικό κόσμο οι αγορές είναι αρκετά πιο πολύπλοκες στην λειτουργία τους από όσο είναι γνωστό από τα νεοκλασικά οικονομικά. Στην πράξη οι αγορές βρίσκονται υπό καθεστώς μερικής άγνοιας και εμπεριέχουν αρκετές ατέλειες. Η παράκαμψη τέτοιων ατελειών θεωρήθηκε ως η κύρια αιτία ύπαρξης της φέρμας. Η ανάγκη παράκαμψης των ατελειών αυτών δημιούργησε και άλλους θεσμούς, πέρα από την φέρμα, καθώς και κάποιους κανόνες (π.χ. νόμους) και συνήθειες. Όλοι αυτοί οι θεσμοί οι κανόνες και οι συνήθειες αλληλεπιδρούν μεταξύ τους συνθέτοντας το υπάρχον οικονομικοκοινωνικοπολιτικό σύστημα. Η επιμέρους εξέταση των θεσμών και η αλληλεπίδραση αυτών ίσως μας έδινε πληροφορίες και γνώση για την βαθύτερη κατανόηση του οικονομικού μας συστήματος. Ακόμη θα μπορούσε να αποτελέσει μία βάση για την ανάπτυξη μίας γενικότερης οικονομικής θεωρίας και να έδινε την δυνατότητα να αναπτυχθούν νόρμες τιμολόγησης και άλλα οικονομικά εργαλεία.

Σε αυτήν την διπλωματική εργασία μελετώνται οι θεσμικές επιδράσεις στην συμπεριφορά των βιομηχανικών επιχειρήσεων. Είναι μια έρευνα πάνω σε μια υποκατηγορία του γενικότερου προβλήματος, τα αποτελέσματα της οποίας ευελπιστούμε να αποτελέσουν κίνητρο για περαιτέρω μελέτες του συγκεκριμένου θέματος σε μεγαλύτερο εύρος. Τα συγκεντρωτικά αποτελέσματα του ερωτηματολογίου της έρευνας και η στατιστική επεξεργασία με τα αποτελέσματά της παρουσιάζονται στα επόμενα δυο κεφάλαια αντίστοιχα.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3

Η ΕΡΕΥΝΑ

Η ΕΡΕΥΝΑ

Η διπλωματική αυτή εργασία είναι μέρος μίας ευρύτερης έρευνας της επιτροπής ερευνών του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας και στηρίζεται στα δεδομένα αυτής. Το έργο αυτό της επιτροπής ερευνών με κωδικό 2304 και θέμα «Το κοινωνικό πλαίσιο της επιχειρηματικής στρατηγικής. Το παράδειγμα των επιχειρήσεων της Μαγνησίας», έγινε με επιστημονικό υπεύθυνο τον επίκουρο καθηγητή του Οικονομικού Τμήματος του Π.Θ., Μιχαήλ Σ. Ζουμπουλάκη.

Το ερωτηματολόγιο που χρησιμοποιήθηκε στην έρευνα έχει συνταχθεί από τον επιστημονικό υπεύθυνο του έργου. Η έρευνα πραγματοποιήθηκε από 1/1 ως 31/12/99. Τα δεδομένα συλλέχθηκαν, γράφηκαν και κωδικοποιήθηκαν από φοιτητές του Τμήματος Χωροταξίας.

Οι επιχειρήσεις οι οποίες αποτέλεσαν το δείγμα της έρευνας είναι στο σύνολό τους βιομηχανικές με κύρια απασχόλησή τους παραγωγικές δραστηριότητες.

Το ερωτηματολόγιο καθώς και πίνακας των απαντήσεων περιλαμβάνονται στο παράρτημα.

ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΚΑΙ ΣΥΓΚΕΝΤΡΩΤΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΟΥ ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟΥ

Σε αυτό το σημείο κρίνεται σκόπιμο να παρουσιαστεί το ερωτηματολόγιο με τη βοήθεια του οποίου συλλέχθηκαν τα δεδομένα στα οποία θα στηριχθεί η υπόθεση της έρευνας αυτής. Θα παρουσιαστούν στη συνέχεια όλες οι ερωτήσεις και τα συγκεντρωτικά αποτελέσματα, όχι με την μορφή πινάκων αλλά σε κείμενο για την διευκόλυνση του αναγνώστη (στο παράρτημα παρουσιάζεται πλήρως αναπτυγμένος πίνακας των απαντήσεων)

Το ερωτηματολόγιο, όπως έχει ήδη αναφερθεί, περιέχει δεκαεννέα ερωτήσεις. Οι συγκεντρωτικές απαντήσεις των ερωτήσεων (βλέπε παράρτημα) με τη σειρά που ακολουθούν είναι οι εξής :

1)

Σε αυτήν την ερώτηση σε σύνολο 32 επιχειρήσεων, των οποίων οι απαντήσεις συγκεντρώθηκαν μεταξύ 3 Ιουνίου και 9 Νοεμβρίου του 1998, οι επωνυμίες τους είναι οι εξής :

ΔΟΜΙΚΑ ΠΛΕΓΜΑΤΑ, ΙΜΑΣ ΑΕ, ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΟΙ ΛΟΥΛΗ, ΒΕΚ, ΣΤΑΛΚΟ, ΒΙΟΣΩΛ ΑΕΒΕ, ΕΥΡΗΚΑ ΕΛΛΑΣ, ΚΟΥΤΣΙΚΟΣ ΑΒΕ, ΣΥΡΜΑ ΑΕ, ΦΟΡΟΥΛΗΣ Α.& ΥΙΟΙ, ΥΙΟΙ ΛΕΜΟΝΙΑ ΕΠΕ, ΙΡΔΑ, ΜΕΦΣΟΥΤ ΑΕ, ΣΛΙΑΝΕΧΡΟΤ ΣΤΕΦΑΝΟΥ, ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΥ, ΜΕΤΚΑ ΑΕ, ΠΕΤΡΟΛΙΝ ΑΕΒΕ, ΧΗΠΡΟ ΕΠΕ, ΞΥΛΟΠΑΛΕΤ, ΣΟΝΤΙ, ΘΕΟΣΤΥΛ ΑΕ, ΣΑΜΟΥΗΛ ΟΕ, ΕΛΕΜ ΜΟΥΣΑΚΗΣ, ΙΝΤΕΡΦΑΣΙΟΝ, ΖΑΧΑΡΙΟΥ ΑΕ, ΕΨΑ ΑΕ, ΑΓΕΤ ΗΡΑΚΛΗΣ, ΤΣΑΜΙΤΑΣ & ΣΙΑ ΛΑΤΟΜΠΕΤΟΝ, ΧΡΩΤΕΞ ΑΕ, ΛΕΒΕΝΤΕΡΗΣ ΑΕ, ΕΒΕΤΑΜ.

Το έτος ίδρυσης κυμαίνεται από το 1924 έως το 1998. Όλες οι επιχειρήσεις υπάγονται στον νομό Μαγνησίας, 20 εκ των οποίων υπάγονται στην κοινότητα Διμηνίου, 5 στην κοινότητα Βελεσίνου, 1 στην κοινότητα Αγριάς, 1 στο δήμο Νέας Ιωνίας και για 5 δεν έχουμε στοιχεία.

2)

Η κύρια δραστηριότητα των επιχειρήσεων είναι παραγωγικής φύσης. Ο κύκλος εργασιών, σε 31απαντήσεις από τις 32 επιχειρήσεις, κυμαίνεται από 86 (ογδόντα έξι) εκατομμύρια έως 105597 (εκατόν πέντε χιλιάδες πεντακόσια ενενήντα επτά) εκατομμύρια. Ο αριθμός των εργαζόμενων, σε 31απαντήσεις από τις 32 επιχειρήσεις, κυμαίνεται από 2 (δύο) έως 800 (οχτακόσιους) .

3)

Σε 31 σε σύνολο 32 επιχειρήσεων 1 παρουσιάστηκε ως μητρική 5 ως θυγατρικές και 25 ως ανεξάρτητες. Από τις 32 οι 7 έχουν σχέσεις οι οποίες διαμορφώνονται ως εξής : προμήθεια πρώτων υλών, κατοχή πλειοψηφικών πακέτων μετοχών, θυγατρικές ή μητρικές και μέλη ομίλων.

4)

Αύξηση κύκλου εργασιών παρουσίασαν 24 από τις 32. Αύξηση κερδών παρουσίασαν 20 από τις 32. Αύξηση επενδύσεων παρουσίασαν 23 από τις 32. Εισαγωγή τεχνολογικού εξοπλισμού πραγματοποίησαν 21 από τις 32. Αύξηση απασχολούμενων πραγματοποίησαν 11 από τις 32. Τίποτα από τα παραπάνω μόνο μια εταιρεία και κάτι άλλο πάλι μια εταιρεία.

5)

Οργανωμένο τμήμα παραγωγής έχουν 29 στις 32 επιχειρήσεις. Οργανωμένο τμήμα πωλήσεων διαθέτουν 23 από τις 32. Οργανωμένο τμήμα έρευνας αγοράς διαθέτουν 11 από τις 32. Οργανωμένο τμήμα χρηματοοικονομικών διαθέτουν 23 από τις 32. Τεχνολογικού εξοπλισμού και έρευνας, 16 στις 32. Εκπαίδευσης –επιμόρφωσης, 12 στις 32. Δεν υπάρχει κανένα οργανωμένο τμήμα, σε μόλις 2 επιχειρήσεις. Τέλος οργανωμένο τμήμα ποιοτικού ελέγχου διαθέτει μία επιχείρηση, ενώ άλλη μία διαθέτει οργανωμένα τμήματα περιβάλλοντος, δημοσίων σχέσεων και έρευνας προγραμμάτων.

6)

Σε 31 σε σύνολο 32 επιχειρήσεων 4 απάντησαν ότι συνεργάζονται με μη ανταγωνιστικές επιχειρήσεις. Στις επόμενες επεξηγηματικές ερωτήσεις στο

που δραστηριοποιούνται οι συνεργαζόμενες επιχειρήσεις απάντησαν περισσότεροι από 4, άρα κρίνουμε τα αποτελέσματα της προηγούμενης ερώτησης ως λανθασμένα. Συγκεκριμένα 19 επιχειρήσεις έχουν σχέσεις με άλλες τοπικές μη ανταγωνιστικές επιχειρήσεις, 26 έχουν σχέσεις με άλλες μη ανταγωνιστικές επιχειρήσεις οι οποίες εδρεύουν Αθήνα Θεσσαλονίκη, 17 έχουν σχέσεις με άλλες μη ανταγωνιστικές Ευρωπαϊκές επιχειρήσεις, 8 έχουν σχέσεις με άλλες μη ανταγωνιστικές Διεθνείς επιχειρήσεις, ενώ μία επιχείρηση δηλώνει ότι έχει σχέση και με άλλη μη ανταγωνιστική επιχείρηση η οποία δεν ανήκει στις παραπάνω κατηγορίες.

7)

Από τις 32 επιχειρήσεις οι 8 συνεργάζονται με μη ανταγωνιστικές με στόχο την κοινή παραγωγή προϊόντων. Συνεργασία ως προς την πώληση και κοινή προώθηση προϊόντων πραγματοποιούν 12 από τις 32. Συνεργασία στην έρευνα αγοράς, 6 στις 32. Ανταλλαγή χρηματοοικονομικών πληροφοριών, 5 στις 32. Συνεργασία στον τομέα τεχνολογικού εξοπλισμού και έρευνας παρατηρείται στις 12 από τις 32. Συνεργασία στην εκπαίδευση και επιμόρφωση παρατηρείται στις 9 από τις 32. Στην ερώτηση αν συνεργάζονται με μη ανταγωνιστικές επιχειρήσεις για να δίνουν υπεργολαβίες απάντησαν 10 στους 32 θετικά ενώ για την λήψη υπεργολαβιών απάντησαν θετικά πάλι 10 στους 32. Ενώ και διαφορετικού είδους σχέσεις διατηρούν και 3 από τις 32.

8)

Συνεργασία με τους προμηθευτές για τον καθορισμό των τιμών πραγματοποιείται από 25 εταιρίες από τις 32. Για τις διευκολύνσεις πληρωμής συνεργάζονται 25 από τις 32. Για τις εκπτώσεις των τιμών, 22 από τους 32. Για τη μαζική αγορά πρώτων υλών, 17 στις 32. Για την αναβάθμιση της ποιότητας των πρώτων υλών συνεργάζονται 22 στους 32. Ενώ 2 δεν έχουν σχέση με τους προμηθευτές τους και 2 έχουν διαφορετικές σχέσεις με τους προμηθευτές τους. Μία επιχείρηση συνεργάζεται με τους προμηθευτές της για την διακίνηση των πρώτων υλών και μία για τον καθορισμό της ποιότητας.

9)

Από τις 32 επιχειρήσεις οι 21 συνεργάζονται με τους πελάτες τους για τον καθορισμό των τιμών. Για διευκολύνσεις πληρωμών συνεργάζονται 26 από τις 32. Για τις εκπτώσεις των τιμών, 21 στις 32. Για την αναβάθμιση της ποιότητας των προϊόντων συνεργάζονται 24 από τις 32. Ενώ κανένας δεν απάντησε ότι δεν υπάρχουν τέτοιου είδους σχέσεις. Άλλου είδους σχέσεις έχουν 2 επιχειρήσεις. Μία επιχείρηση συνεργάζεται με τους πελάτες με σκοπό την ενημέρωσή τους. Και μία συνεργάζεται με τους πελάτες της σχετικά με έρευνες και την ταξινόμηση τους σε ομάδες.

10)

Οι 16 από τις 32 επιχειρήσεις συνεργάζονται με ανταγωνιστικές επιχειρήσεις. Τον καθορισμό των τιμών πώλησης, 6 από τις 32, τον αποφασίζουν κοινοί συναινέσει με τις ανταγωνιστικές επιχειρήσεις. Τη γεωγραφική κατανομή της αγοράς την καθορίζουν με τους ανταγωνιστές τους 5 από τις 32 εταιρείες. Ανταλλαγή πληροφοριών πραγματοποιείται μεταξύ 13 από των 32 επιχειρήσεων με τους ανταγωνιστές τους. Για χρηματοοικονομικά θέματα συνεργάζονται με τους ανταγωνιστές τους 3 από τους 32, ενώ για τις νέες αγορές συνεργάζονται μόλις 2 επιχειρήσεις. Οι συνεργασίες για τους προμηθευτές πραγματοποιούνται από 8 επιχειρήσεις εκ του συνόλου. Ενώ και άλλου είδους συνεργασίες έχουν 2 επιχειρήσεις. Μία επιχείρηση συνεργάζεται με ανταγωνιστική της για την διευκόλυνση σε θέματα πρώτων υλών και μία συνεργάζεται σε θέματα προμήθειας πρώτων υλών.

11)

Οι σχέσεις με το Δήμο, όπου εδρεύουν οι επιχειρήσεις χαρακτηρίστηκαν ως εξής: Από 2 επιχειρήσεις αρνητικές, από 10 ουδέτερες, από 8 θετικές και από 12 ανύπαρκτες.

Οι σχέσεις με την Νομαρχία, όπου εδρεύουν οι επιχειρήσεις χαρακτηρίστηκαν ως εξής : Από 2 αρνητικές, από 10 ουδέτερες, από 14 θετικές και από 6 ανύπαρκτες.

Οι σχέσεις με τις κεντρικές υπηρεσίες των υπουργείων χαρακτηρίστηκαν ως εξής : Από 3 αρνητικές, από 11 ουδέτερες, από 11 θετικές και από 7 ανύπαρκτες.

Οι σχέσεις με τις τράπεζες χαρακτηρίστηκαν από 5 ουδέτερες, από 26 θετικές, ενώ μία δεν απάντησε.

Οι σχέσεις με τα Επιμελητήρια χαρακτηρίστηκαν ως εξής : Από 3 αρνητικές, από 10 ουδέτερες, από 18 θετικές και από 1 ανύπαρκτες.

Οι σχέσεις με ΑΕΙ/ ΤΕΙ/ Ερευνητικούς φορείς χαρακτηρίστηκαν ως εξής : Από καμία επιχείρηση αρνητικές, από 5 ουδέτερες, από 12 θετικές, από 15 ανύπαρκτες.

Άλλου είδους σχέσεις δεν καταγράφηκαν.

12)

Η έλλειψη πνεύματος συνεργασίας και υποστήριξης από το κράτος παρουσιάστηκε ως πρόβλημα για 5 από τις 32 επιχειρήσεις. Η αναποτελεσματικότητα και ο ανορθολογισμός ήταν πρόβλημα για 11 από τις 32. Η έλλειψη αξιοπιστίας ήταν πρόβλημα για 4 από τις 32. Η αδιαφάνεια των συναλλαγών υπήρξε πρόβλημα για μόνο 1 εταιρία. Η γραφειοκρατική οργάνωση ήταν εμπόδιο στις σχέσεις με τους παραπάνω φορείς για 13 από τις 32. Τέλος 9 διαφορετικές εταιρείες είχαν προβλήματα για διάφορους άλλους λόγους. Μία επιχείρηση επικαλέστηκε λόγους έλλειψης υποδομής για την απαραίτητη συνεργασία. Μία άλλη επιχείρηση αντιμετώπισε αδιαφορία. Μία άλλη επιχείρηση επικαλέστηκε τις καθυστερήσεις των φορέων. Μία άλλη επιχείρηση δήλωσε ότι τα προβλήματα που είχε με αυτούς τους φορείς είχαν να κάνουν με έλλειψη αγωγής. Δύο επιχειρήσεις δεν δίνουν απάντηση. Ενώ τρεις δηλώνουν ότι δεν έχουν κανένα πρόβλημα με τους παραπάνω φορείς.

13)

Οι 17 από τις 32 επιχειρήσεις υπερβαίνουν τα προβλήματα αυτά μέσω προσωπικών επαφών. Ενώ 3 από τις 32 παρακάμπτουν την ιεραρχία. Και τέλος 5 από τις 32 τα υπερβαίνουν με άλλο τρόπο. Μία επιχείρηση αντιμετωπίζει τα προβλήματα με τον ορθόδοξο τρόπο. Μία άλλη επιχείρηση δήλωσε ότι διακόπτει την συνεργασία όταν ανακύψουν προβλήματα. Δύο άλλες επιχειρήσεις δήλωσαν ότι τα αντιμετωπίζουν με διάλογο.

14)

Στην δέκατη τέταρτη ερώτηση οι απαντήσεις ήταν οι εξής: βασικό κριτήριο στην επιλογή προμηθευτών ήταν η ποιότητα σε σχέση με την τιμή για 23 από τις 32, η τήρηση του χρόνου παράδοσης ήταν κριτήριο για 1 από τις 32, οι σταθερές και μακροχρόνιες σχέσεις ήταν βασικότερες για 5 από τις 32 και τέλος για κανέναν δεν έπαιζε ρόλο η εντοπιότητα, καθώς και 2 δεν απάντησαν.

15)

Κάθε χρόνο αλλάζουν προμηθευτή 2 από τις 32 επιχειρήσεις. Ανά δυο χρόνια αλλάζουν προμηθευτή πάλι 2 από τις 32. Κάθε τρία χρόνια αλλάζουν προμηθευτή 8 από τις 32. Και κάθε πέντε χρόνια 14 από τις 32.

16)

Ως βασικό κριτήριο για την επιλογή στελεχών της επιχείρησης είναι οι σπουδές και τα πτυχία για 11 από τις 32. Η επαγγελματική εμπειρία ήταν το βασικό κριτήριο για 16 από τις 32. Οι επαγγελματικές και κοινωνικές γνωριμίες δεν αποτέλεσαν κριτήριο για καμία. Η εντοπιότητα ήταν βασικό κριτήριο για 1 από τις 32. Άλλο κριτήριο επιλογής είναι επικρατέστερο για 3 από τις 32 Μία επιχείρηση δήλωσε ότι θεωρεί βασικότερο ένα βιογραφικό για την αποτελεσματικότητα. Μία άλλη επιχείρηση δήλωσε ότι βασικότερο προσόν θεωρεί να είναι καλό παιδί ο υποψήφιος. Ενώ μία άλλη επιχείρηση δήλωσε ότι βασικότερο είναι η εργατικότητα.

17)

Οι αγγελίες του τύπου είναι βασικός τρόπος επιλογής για 4 επιχειρήσεις. Η προσωπική συνέντευξη είναι βασικός τρόπος επιλογής για 19. Οι φιλικές συστάσεις για 3. Οι επαγγελματικές συστάσεις για 3. Άλλο τρόπο για την επιλογή επέλεξε μία. Μία επιχείρηση δήλωσε ότι ως βασικό τρόπο επιλογής χρησιμοποιεί γραφεία ευρέσεως εργασίας.

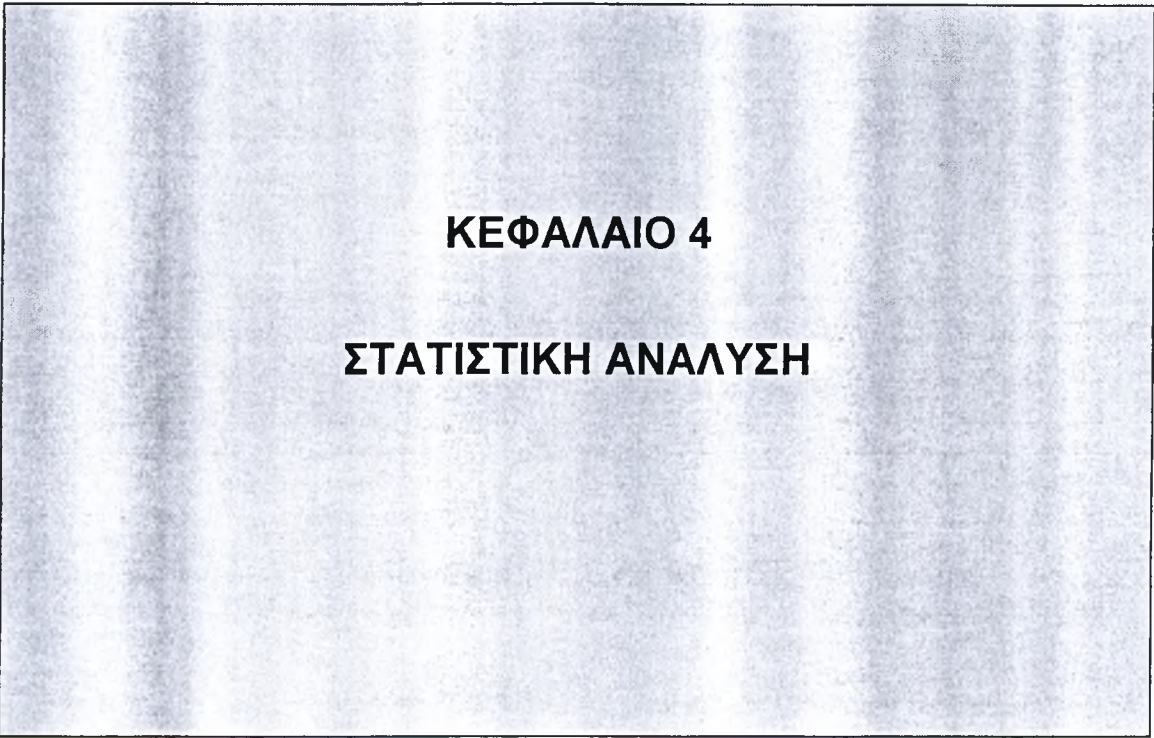
18)

Στις 14 από τις 32 εταιρίες υπάρχουν στην διοίκηση πρόσωπα που συνδέονται με συγγενικούς δεσμούς.

19)

Η διεύθυνση κρίνει απαραίτητες τις αλλαγές σχετικά με την παραγωγή και την προώθηση προϊόντων σε 1 επιχείρηση. Σε 2 περιπτώσεις προχώρησαν σε αλλαγές καθώς οι ανταγωνιστές τις εισήγαγαν ήδη. Σε 5 περιπτώσεις έχουν προταθεί από στελέχη της επιχείρησης. Σε 6 περιπτώσεις ζητήθηκαν οι αλλαγές αυτές από τους πελάτες. Σε 14 περιπτώσεις επιβλήθηκαν από τις τεχνολογικές εξελίξεις.

Σε αυτό το σημείο ολοκληρώνεται η παρουσίαση του ερωτηματολογίου και τα συγκεντρωτικά αποτελέσματα. Θα ακολουθήσει στο επόμενο κεφάλαιο η στατιστική επεξεργασία του ερωτηματολογίου, το οποίο έχει κωδικοποιηθεί όπως φαίνεται στο παράρτημα. Ακόμα θα ακολουθήσει ανάλυση ορισμένων βασικών μεταβλητών και η παρουσίαση τους και σχολιασμός των πιθανών σχέσεων τους με άλλες κρίσιμες μεταβλητές και η παράθεση των αποτελεσμάτων σε πίνακες συνάφειας καθώς και σε διαγράμματα.



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4
ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

Στατιστική ανάλυση

Προκειμένου να εξαχθούν κάποια χρήσιμα συμπεράσματα για τον τρόπο με τον οποίο αλληλεπιδρούν οι θεσμοί μεταξύ τους και τι αντίκτυπο έχουν αυτές οι επιρροές στις βιομηχανικές επιχειρήσεις, προβαίνουμε στην παρακάτω στατιστική επεξεργασία. Η επεξεργασία έχει γίνει με την χρήση του στατιστικού πακέτου SPSS 9 σε PC. Οι συσχετίσεις έχουν αναπτυχθεί σε πίνακες συνάφειας (crosstabulation) και χρησιμοποιείται επίπεδο εμπιστοσύνης 95%.

Από το ερωτηματολόγιο της έρευνας προέκυψε ένας πίνακας με 102 (εκατόν δύο) μεταβλητές, εκ των οποίων οι 3 (τρεις) ποσοτικές και οι υπόλοιπες 99 (ενενήντα εννέα) ποιοτικές (π.χ ναι όχι). Οι ανά δύο συνδυασμοί των μεταβλητών τους οποίους «έτρεξε» το SPSS ξεπέρασαν τους 2000 δίνοντας περίπου 10.000 στατιστικούς πίνακες. Τα αποτελέσματα αξιολογήθηκαν και αυτά που παρουσιάζουν κάποιο ιδιαίτερο ενδιαφέρον για την περίπτωση μας παρουσιάζονται στη συνέχεια.

Ως βασική μεταβλητή μέσα από την οποία μπορούν να φανούν τα αποτελέσματα των θεσμικών επιδράσεων επιλέγουμε την αύξηση του κύκλου εργασιών. Από την Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων γνωρίζουμε ότι μία εκ των τεσσάρων διακεκριμένων πολιτικών ανάπτυξης, μεταξύ των : οριζόντια ανάπτυξη, κατακόρυφη ανάπτυξη, ολική ανάπτυξη, είναι και η τοπική ανάπτυξη (Καραθάνος,1999). Η τοπική ανάπτυξη είναι ο πρώτος και προφανής στόχος της κάθε επιχείρησης. Ο βασικός τρόπος επίτευξης του στόχου αυτού πραγματοποιείται μέσω της ανάπτυξης των υπαρχουσών δραστηριοτήτων της επιχείρησης. Ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της επιχείρησης σημαίνει κατ' επέκταση και αύξηση του κύκλου εργασιών.

Η επίτευξη όμως αυτής της ανάπτυξης προϋποθέτει μια σειρά στρατηγικών επιλογών από τους φορείς της επιχείρησης. Οι φορείς αυτοί στα πλαίσια του περιορισμένου ορθολογισμού, όπως έχει περιγραφεί σε προηγούμενο κεφάλαιο, είναι αναγκασμένοι να καταφύγουν στη χρήση κάποιων κανόνων και συνηθειών, δηλαδή σε άτυπους θεσμούς, προκειμένου να

σχεδιάσουν την εσωτερική και εξωτερική στρατηγική της επιχείρησης. Είναι ενδεχόμενο ότι τελικά υπάρχει κάποιο αντίκτυπο των θεσμών στον κύκλο εργασιών της επιχείρησης και αυτό θα γίνει μια προσπάθεια να φανεί στο πρώτο μέρος της στατιστικής επεξεργασίας.

Α΄ Ενότητα

Σε αυτή την ενότητα θα γίνει μία προσπάθεια, να εξαχθούν συμπεράσματα για την φύση της σχέσης που μπορεί να έχουν οι συμπεριφορές των επιχειρήσεων προς εξωτερικούς φορείς, σε σχέση με τα οικονομικά μεγέθη τους.

1. Αύξηση κύκλου εργασιών – Συνεργασία με προμηθευτές για καθορισμό τιμών

Από τη συσχέτιση των μεταβλητών **αύξηση κύκλου εργασιών** και **συνεργασία με προμηθευτές για καθορισμό τιμών** προκύπτουν τα ακόλουθα:

Crosstab

		Q 8 1		Total	
		,00	1,00		
Q_4_1	,00	Count	3	5	8
		Expected Count	1,8	6,3	8,0
		% within Q_4_1	37,5%	62,5%	100,0%
		% within Q_8_1	42,9%	20,0%	25,0%
		% of Total	9,4%	15,6%	25,0%
1,00		Count	4	20	24
		Expected Count	5,3	18,8	24,0
		% within Q_4_1	16,7%	83,3%	100,0%
		% within Q_8_1	57,1%	80,0%	75,0%
		% of Total	12,5%	62,5%	75,0%
Total		Count	7	25	32
		Expected Count	7,0	25,0	32,0
		% within Q_4_1	21,9%	78,1%	100,0%
		% within Q_8_1	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	21,9%	78,1%	100,0%

Πίνακας συνάφειας

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	1,524 ^b	1	,217		
Continuity Correction ^a	,549	1	,459		
Likelihood Ratio	1,409	1	,235		
Fisher's Exact Test				,327	,224
Linear-by-Linear Association	1,476	1	,224		
N of Valid Cases	32				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 1 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,75.

Πίνακας ελέγχου ανεξαρτησίας

Directional Measures

			Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx T ^b	Approx Sig.
Nominal by Nominal	Lambda	Symmetric	,000	,000	, ^c	, ^c
		Q_4_1 Dependent	,000	,000	, ^c	, ^c
		Q_8_1 Dependent	,000	,000	, ^c	, ^c
Goodman and Kruskal tau	tau	Q_4_1 Dependent	,048	,084		,224 ^d
		Q_8_1 Dependent	,048	,084		,224 ^d
Uncertainty Coefficient		Symmetric	,040	,069	,578	,235 ^e
		Q_4_1 Dependent	,039	,067	,578	,235 ^e
		Q_8_1 Dependent	,042	,072	,578	,235 ^e

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Cannot be computed because the asymptotic standard error equals zero.

d. Based on chi-square approximation

e. Likelihood ratio chi-square probability.

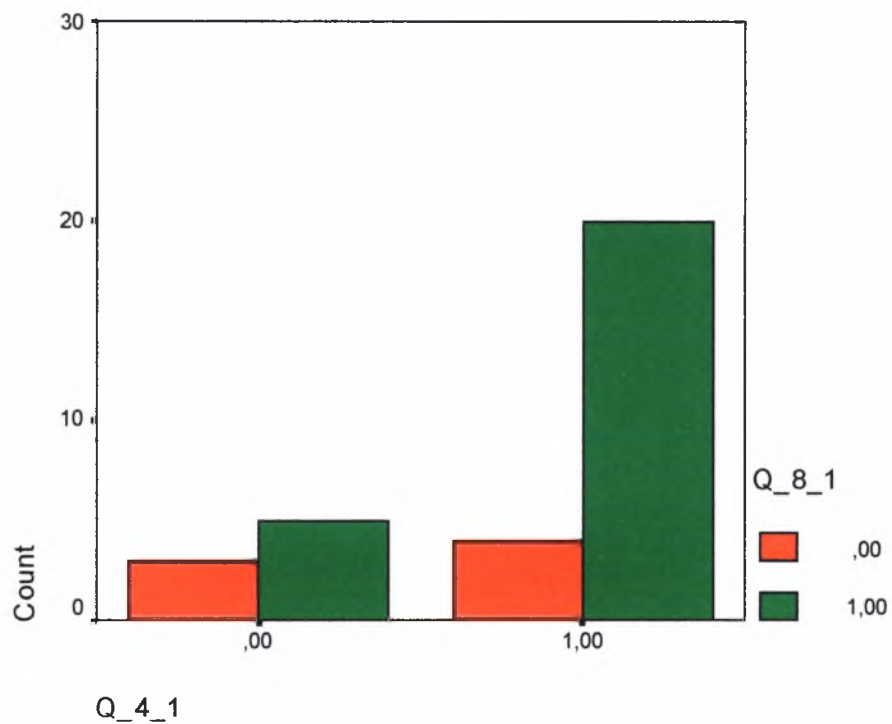
Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (directional measures)

Symmetric Measures

		Value	Approx Sig.
Nominal by	Phi	,218	,217
Nominal	Cramer's V	,218	,217
	Contingency Coefficient	,213	,217
N of Valid Cases		32	

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (symmetric measures)



Γράφημα του πίνακα συνάφειας

Σε σύνολο 32 επιχειρήσεων, οι 25 συνεργάζονται για τον καθορισμό των τιμών με τους προμηθευτές τους. Όπως φαίνεται από τον πίνακα συνάφειας, οι 20 από τις 25, τα τελευταία 5 χρόνια έχουν επιτύχει αύξηση του κύκλου εργασιών τους. Από τον έλεγχο χ^2 δεν μπορούμε να βγάλουμε συμπέρασμα εάν απορρίπτεται η μηδενική υπόθεση (εφόσον υπάρχουν κελιά με αναμενόμενη τιμή μικρότερη του 5, απαραίτητη προϋπόθεση για να χρησιμοποιήσουμε τον έλεγχο του Pearson χ^2 -test). Οπότε καταφεύγουμε στο Fisher' s Exact Test όπου βλέπουμε ότι η πιθανότητα σφάλματος είναι 0,327 και άρα δεν απορρίπτεται η **μηδενική υπόθεση, δηλαδή η υπόθεση ανεξαρτησίας**. Η υπόθεση ανεξαρτησίας ή μηδενική υπόθεση σημαίνει ότι οι μεταβλητές δεν συσχετίζονται.

Εντούτοις, θα μπορούσαμε να δεχτούμε σαν ένδειξη ότι η συνεργασία των εταιριών με τους προμηθευτές για τον καθορισμό των τιμών έχει σχέση με την αύξηση του κύκλου εργασιών, βλέποντας ότι 20 από τους 25, που έχουν τέτοια συνεργασία, παρουσίασαν αύξηση του κύκλου εργασιών.

Θα μπορούσε να ειπωθεί ότι μια τέτοια συνεργασία, για τον καθορισμό των τιμών, δεν είναι η τυπική διαδικασία που συνήθως ακολουθούν οι εταιρίες, με βάση την οικονομική θεωρία σε μία ελεύθερη ανταγωνιστική αγορά και τους κανόνες προσφοράς και ζήτησης. Το αποτέλεσμα αυτής της συμπεριφοράς θα μπορούσε να χαρακτηριστεί θετικό, βλέποντας ότι **σε ποσοστό 80% συμβάλλει στην αύξηση του κύκλου εργασιών**. Και αυτό γιατί η επίτευξη συμφωνίας μεταξύ εταιρίας και προμηθευτών για τον καθορισμό των τιμών καθιστά τα προϊόντα της ανταγωνιστικά, αποκτώντας μια πλεονεκτική θέση μέσα στην αγορά, η οποία συμβάλλει σε αυτήν την αύξηση του κύκλου εργασιών.

Βεβαίως, θα μπορούσαμε να υποθέσουμε ότι εάν η επιχείρηση ακολουθούσε τους κανόνες της αγοράς και στα πλαίσια της περιορισμένης ορθολογικότητας αναζητούσε τον προμηθευτή με τη βέλτιστη δυνατή τιμή, ενδεχομένως να πετύχαινε καλύτερα αποτελέσματα σε σχέση με τα προϊόντα και τον κύκλο εργασιών. Είναι προφανές ότι μια τέτοια αναζήτηση στην αγορά απαιτεί χρόνο, χρήμα και άλλους πόρους. Με τη συμπεριφορά όμως που παρατηρείται, αφενός μεν η επιχείρηση εξοικονομεί τα παραπάνω μέσα και τα αντίστοιχα κόστη, αφετέρου δε πετυχαίνει καλά αποτελέσματα. Ιδιαίτερα αυτό γίνεται αισθητό εάν

παρατηρήσουμε ότι 7 από τις 32 επιχειρήσεις που δεν συνεργάζονται με τους προμηθευτές τους για τον καθορισμό των τιμών, οπότε δεχόμαστε ότι ακολουθούν τη συμβατική διαδικασία σχετικά με τις τιμές των πρώτων υλών, μόλις το 57% παρουσιάζει αύξηση του τζίρου έναντι του 80% της άλλης περίπτωσης.

2. Αύξηση κύκλου εργασιών – Συνεργασία με προμηθευτές για ευκολίες πληρωμής

Από τη συσχέτιση των μεταβλητών **αύξηση κύκλου εργασιών** και **συνεργασία με προμηθευτές για ευκολίες πληρωμής** προκύπτουν τα ακόλουθα:

Crosstab

		Q 8 2		Total	
		.00	1,00		
Q_4_1	.00	Count	2	6	8
		Expected Count	1,8	6,3	8,0
		% within Q_4_1	25,0%	75,0%	100,0%
		% within Q_8_2	28,6%	24,0%	25,0%
		% of Total	6,3%	18,8%	25,0%
1,00		Count	5	19	24
		Expected Count	5,3	18,8	24,0
		% within Q_4_1	20,8%	79,2%	100,0%
		% within Q_8_2	71,4%	76,0%	75,0%
		% of Total	15,6%	59,4%	75,0%
Total		Count	7	25	32
		Expected Count	7,0	25,0	32,0
		% within Q_4_1	21,9%	78,1%	100,0%
		% within Q_8_2	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	21,9%	78,1%	100,0%

Πίνακας συνάφειας

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	,061 ^b	1	,805		
Continuity Correction ^a	,000	1	1,000		
Likelihood Ratio	,060	1	,807		
Fisher's Exact Test				1,000	,577
Linear-by-Linear Association	,059	1	,808		
N of Valid Cases	32				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 1 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,75.

Πίνακας ελέγχου ανεξαρτησίας

Directional Measures

			Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Lambda	Symmetric	,000	,000	, ^c	, ^c
		Q_4_1 Dependent	,000	,000	, ^c	, ^c
		Q_8_2 Dependent	,000	,000	, ^c	, ^c
	Goodman and Kruskal tau	Q_4_1 Dependent	,002	,016		,808 ^d
		Q_8_2 Dependent	,002	,016		,808 ^d
	Uncertainty Coefficient	Symmetric	,002	,014	,121	,807 ^e
Q_4_1 Dependent		,002	,014	,121	,807 ^e	
Q_8_2 Dependent		,002	,015	,121	,807 ^e	

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Cannot be computed because the asymptotic standard error equals zero.

d. Based on chi-square approximation

e. Likelihood ratio chi-square probability.

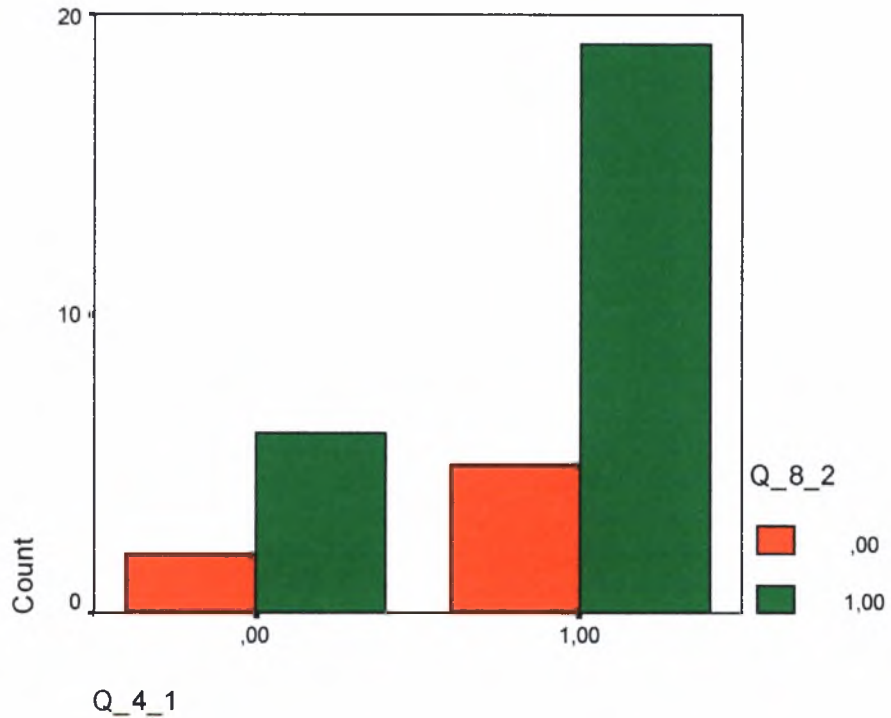
Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (directional measures)

Symmetric Measures

		Value	Approx Sig.
Nominal by	Phi	,044	,805
Nominal	Cramer's V	,044	,805
	Contingency Coefficient	,044	,805
N of Valid Cases		32	

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (symmetric measures)



Γράφημα του πίνακα συνάφειας

Από τον πίνακα ελέγχου ανεξαρτησίας παρατηρούμε ότι το χ^2 είναι πολύ μεγάλο και δεν μπορούμε να απορρίψουμε τη μηδενική υπόθεση. Επίσης από το Fisher's Exact Test διαπιστώνουμε ότι δεν απορρίπτεται η μηδενική υπόθεση.

Εντύπωση δημιουργεί το γεγονός ότι το ποσοστό των επιχειρήσεων που συνεργάζονται με τους προμηθευτές τους για ευκολίες πληρωμής, οι οποίες παρουσιάζουν και αύξηση του κύκλου εργασιών (76%), είναι σχεδόν το ίδιο με αυτές που δε συνεργάζονται με τους προμηθευτές και παρουσιάζουν αύξηση του κύκλου εργασιών (71%). Παρόλα αυτά ο αριθμός των επιχειρήσεων, που συνεργάζονται με τους προμηθευτές έναντι αυτών που δεν συνεργάζονται για τις ευκολίες πληρωμής, είναι σαφώς μεγαλύτερος (25 έναντι 7). Αυτό δείχνει **μία τάση των εταιριών να συνεργάζονται με τους προμηθευτές με τα θετικά επακόλουθα που διαπιστώσαμε προηγουμένως.**

3. Αύξηση κύκλου εργασιών – Συνεργασία με προμηθευτές για εκπτώσεις τιμών

Από τη συσχέτιση των μεταβλητών **αύξηση κύκλου εργασιών** και **συνεργασία με προμηθευτές για εκπτώσεις τιμών** προκύπτουν τα ακόλουθα:

Crosstab

		Q 8 3		Total	
		,00	1,00		
Q_4_1	,00	Count	3	5	8
		Expected Count	2,5	5,5	8,0
		% within Q_4_1	37,5%	62,5%	100,0%
		% within Q_8_3	30,0%	22,7%	25,0%
		% of Total	9,4%	15,6%	25,0%
1,00		Count	7	17	24
		Expected Count	7,5	16,5	24,0
		% within Q_4_1	29,2%	70,8%	100,0%
		% within Q_8_3	70,0%	77,3%	75,0%
		% of Total	21,9%	53,1%	75,0%
Total		Count	10	22	32
		Expected Count	10,0	22,0	32,0
		% within Q_4_1	31,3%	68,8%	100,0%
		% within Q_8_3	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	31,3%	68,8%	100,0%

Πίνακας συνάφειας

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	,194 ^b	1	,660		
Continuity Correction ^a	,000	1	1,000		
Likelihood Ratio	,190	1	,663		
Fisher's Exact Test				,681	,488
Linear-by-Linear Association	,188	1	,665		
N of Valid Cases	32				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 1 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,50.

Πίνακας ελέγχου ανεξαρτησίας

Directional Measures

			Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Lambda	Symmetric	,000	,000		
		Q_4_1 Dependent	,000	,000		
		Q_8_3 Dependent	,000	,000		
Goodman and Kruskal tau		Q_4_1 Dependent	,006	,028		,665 ^d
		Q_8_3 Dependent	,006	,028		,665 ^d
Uncertainty Coefficient		Symmetric	,005	,023	,216	,663 ^e
		Q_4_1 Dependent	,005	,024	,216	,663 ^e
		Q_8_3 Dependent	,005	,022	,216	,663 ^e

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Cannot be computed because the asymptotic standard error equals zero.

d. Based on chi-square approximation

e. Likelihood ratio chi-square probability.

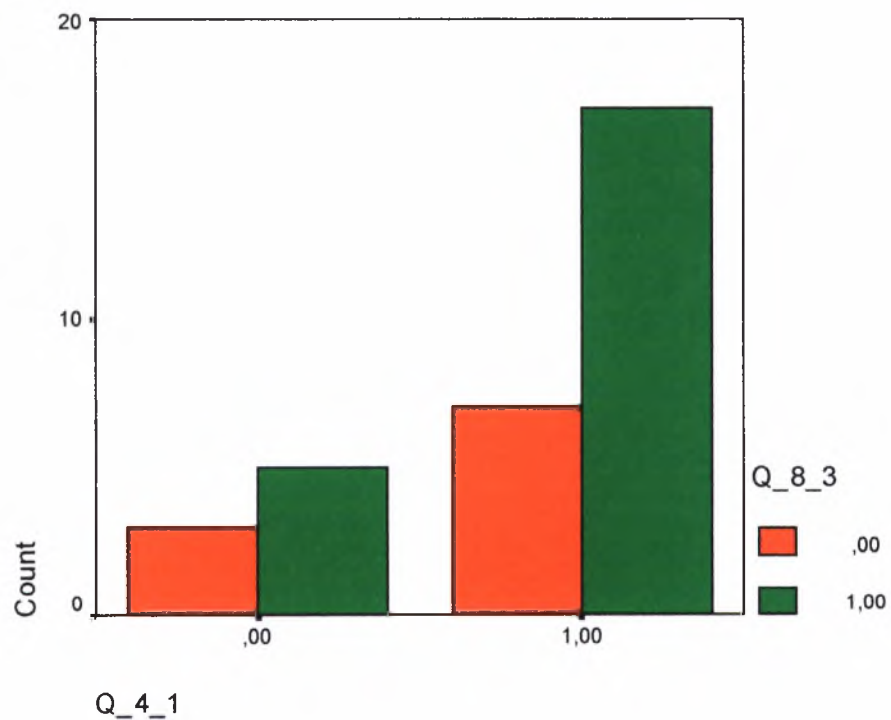
Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (directional measures)

Symmetric Measures

		Value	Approx Sig.
Nominal by	Phi	,078	,660
Nominal	Cramer's V	,078	,660
	Contingency Coefficient	,078	,660
N of Valid Cases		32	

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (symmetric measures)



Γράφημα του πίνακα συνάφειας

Οι τιμές του χ^2 καθώς και του Fisher's Exact Test είναι μεγάλες και δεν απορρίπτεται η μηδενική υπόθεση. Υπόνοια για συσχέτιση δεν παρουσιάζεται ούτε από τα μέτρα της έντασης και της φύσης του βαθμού συνάφειας καθώς οι τιμές του Lambda και του Cramer's V είναι μικρές.

Όμως εντύπωση δημιουργεί το 77,3% των εταιριών οι οποίες συνεργάζονται με τους προμηθευτές τους για εκπτώσεις τιμών παρουσιάζουν και αύξηση του κύκλου εργασιών τους.

Θα μπορούσαμε δηλαδή βάσιμα να υποθέσουμε ότι η εταιρία προκειμένου να επιτύχει χαμηλές τιμές πρώτων υλών ακολουθεί μια αντισυμβατική μεθοδολογία, η οποία δεν ερμηνεύεται με τις οικονομικές θεωρίες περί ελεύθερης και ανταγωνιστικής αγοράς. Δηλαδή, ενώ η φυσιολογική οδός θα ήταν η αναζήτηση μέσα στην αγορά ενός προμηθευτή τέτοιου ώστε οι τιμές που ορίζει να είναι για την επιχείρηση οι βέλτιστες μέσα στην αγορά. Βεβαίως, η παραπάνω διαδικασία συνεπάγεται κάποια κόστη. Τα κόστη αυτά είναι κόστη πληροφόρησης, κόστη για την έρευνα αγοράς, διαχείρισης πληροφορίας και κόστη σε άλλους πόρους. Οπότε η συνεργασία της εταιρίας με τους προμηθευτές ώστε να επιτευχθούν καλύτερες τιμές σε σχέση με τους όγκους παραγγελιών και κατ' επέκταση κάποιες εκπτώσεις των τιμών αυτών σώζει την επιχείρηση από τα παραπάνω κόστη. Αυτό έχει σαν επακόλουθο τη δυνατότητα της επιχείρησης να επιτύχει ανταγωνιστικότερες τιμές των προϊόντων της ώστε να επέρχεται και αύξηση του κύκλου εργασιών.

4. Αύξηση κύκλου εργασιών – Συνεργασία με προμηθευτές για αναβάθμιση Α υλών

Από τη συσχέτιση των μεταβλητών αύξηση κύκλου εργασιών και συνεργασία με προμηθευτές για αναβάθμιση Α υλών προκύπτουν τα ακόλουθα:

Crosstab

			Q 8 5		Total
			,00	1,00	
Q_4_1	,00	Count	4	4	8
		Expected Count	2,5	5,5	8,0
		% within Q_4_1	50,0%	50,0%	100,0%
		% within Q_8_5	40,0%	18,2%	25,0%
		% of Total	12,5%	12,5%	25,0%
	1,00	Count	6	18	24
		Expected Count	7,5	16,5	24,0
		% within Q_4_1	25,0%	75,0%	100,0%
		% within Q_8_5	60,0%	81,8%	75,0%
		% of Total	18,8%	56,3%	75,0%
Total		Count	10	22	32
		Expected Count	10,0	22,0	32,0
		% within Q_4_1	31,3%	68,8%	100,0%
		% within Q_8_5	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	31,3%	68,8%	100,0%

Πίνακας συνάφειας

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	1,745 ^b	1	,186		
Continuity Correction ^a	,776	1	,378		
Likelihood Ratio	1,667	1	,197		
Fisher's Exact Test				,218	,188
Linear-by-Linear Association	1,691	1	,193		
N of Valid Cases	32				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 1 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,50.

Πίνακας ελέγχου ανεξαρτησίας

Directional Measures

			Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx T ^b	Approx Sig.
Nominal by Nominal	Lambda	Symmetric	,000	,157	,000	1,000
		Q_4_1 Dependent	,000	,000	, ^c	, ^c
		Q_8_5 Dependent	,000	,283	,000	1,000
	Goodman and Kruskal tau	Q_4_1 Dependent	,055	,086		,193 ^d
		Q_8_5 Dependent	,055	,086		,193 ^d
	Uncertainty Coefficient	Symmetric	,044	,068	,639	,197 ^e
Q_4_1 Dependent		,046	,072	,639	,197 ^e	
Q_8_5 Dependent		,042	,065	,639	,197 ^e	

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Cannot be computed because the asymptotic standard error equals zero.

d. Based on chi-square approximation

e. Likelihood ratio chi-square probability.

Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (directional measures)

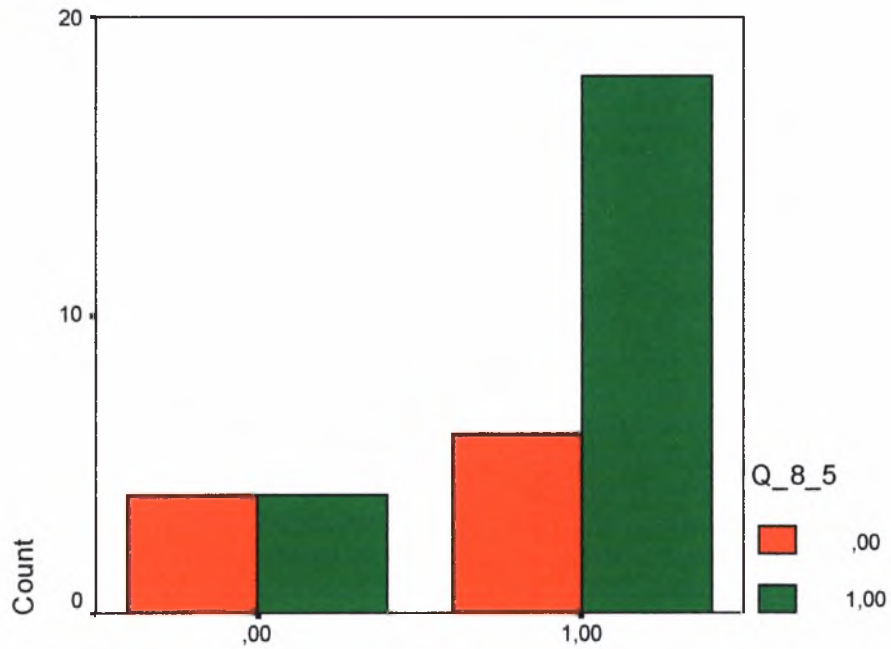
Symmetric Measures

		Value	Approx Sig.
Nominal by	Phi	,234	,186
Nominal	Cramer's V	,234	,186
	Contingency Coefficient	,227	,186
N of Valid Cases		32	

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (symmetric measures)



Q_4_1

Γράφημα του πίνακα συνάφειας

Οι τιμές του χ^2 καθώς και του Fisher's Exact Test είναι μεγάλες (0,186 και 0,216 αντίστοιχα) και δεν απορρίπτεται η μηδενική υπόθεση. Υπόνοια για συσχέτιση δεν παρουσιάζεται ούτε από τα μέτρα της έντασης και της φύσης του βαθμού συνάφειας καθώς οι τιμές του Lambda και του Cramer's V είναι μικρές (0 και 0,238 αντίστοιχα).

Ενδιαφέρον παρουσιάζει το γεγονός ότι το 81,8% (18 στις 22) των επιχειρήσεων οι οποίες συνεργάζονται με τους προμηθευτές για την αναβάθμιση των Α υλών παρουσιάζει ταυτόχρονα και αύξηση του κύκλου εργασιών. Από την άλλη μεριά το 60% (6 στις 10) των εταιριών που δεν συνεργάζονται με τους προμηθευτές τους για την αναβάθμιση των Α υλών παρουσιάζει αύξηση του κύκλου εργασιών. Πέρα από τη διαφορά του ποσοστού παρατηρούμε ένα μεγαλύτερο αριθμό επιχειρήσεων (22 έναντι 10) ότι συνεργάζονται με τους προμηθευτές.

Όπως και στις προηγούμενες συσχετίσεις διαπιστώνουμε μια αντισυμβατική συμπεριφορά των επιχειρήσεων. Ειδικότερα σε συνδυασμό με όλες τις προηγούμενες συσχετίσεις, διαπιστώνουμε ότι η γενικότερη συνεργασία με τους προμηθευτές βοηθά στην αποφυγή πολύπλοκων, χρονοβόρων και πολυδάπανων διαδικασιών, όσον αφορά στις πρώτες ύλες. Αν ληφθούν υπόψη οι απαντήσεις στην ερώτηση 15 του ερωτηματολογίου (*Πόσο συχνά αλλάζετε προμηθευτές;*), ιδιαίτερα το γεγονός ότι 14 από τις 32 επιχειρήσεις (43%) αλλάζουν προμηθευτές ανά πέντε χρόνια, τότε διαπιστώνουμε ότι οι μακροχρόνιες σχέσεις, που μπορούν να έχουν οι προμηθευτές με τις επιχειρήσεις δημιουργούν ένα κλίμα συνεργασίας (το οποίο προφανώς επιδιώκεται), σε επίπεδα τιμολόγησης, εκπτώσεων τιμών, εισαγωγή ποιοτικών επιπέδων κ.α. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να παρακάμπτονται οι τυπικές διαδικασίες οι οποίες έχουν αναφερθεί παραπάνω και αναγνωρίζονται ως σταθερές της νεοκλασικής οικονομικής θεωρίας. Αυτές οι μη τυπικές σχέσεις εξαλείφουν τα κόστη των συναλλαγών, παρέχοντας στις εταιρίες αυτές τη δυνατότητα να δημιουργούν ανταγωνιστικότερα προϊόντα τα οποία συνεπάγονται

πλεονεκτική θέση μέσα στην αγορά, άρα και αύξηση των πωλήσεων και τελικά αύξηση του κύκλου εργασιών.

5. Αύξηση κύκλου εργασιών – Συνεργασία με πελάτες για καθορισμό τιμών

Από τη συσχέτιση των μεταβλητών **αύξηση κύκλου εργασιών** και **συνεργασία με πελάτες για καθορισμό τιμών** προκύπτουν τα ακόλουθα:

Crosstab

			Q 9 1		Total
			,00	1,00	
Q_4_1	,00	Count	5	3	8
		Expected Count	2,8	5,3	8,0
		% within Q_4_1	62,5%	37,5%	100,0%
		% within Q_9_1	45,5%	14,3%	25,0%
		% of Total	15,6%	9,4%	25,0%
	1,00	Count	6	18	24
		Expected Count	8,3	15,8	24,0
		% within Q_4_1	25,0%	75,0%	100,0%
		% within Q_9_1	54,5%	85,7%	75,0%
		% of Total	18,8%	56,3%	75,0%
Total		Count	11	21	32
		Expected Count	11,0	21,0	32,0
		% within Q_4_1	34,4%	65,6%	100,0%
		% within Q_9_1	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	34,4%	65,6%	100,0%

Πίνακας συνάφειας

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	3,740 ^b	1	,053		
Continuity Correction ^a	2,263	1	,133		
Likelihood Ratio	3,606	1	,058		
Fisher's Exact Test				,088	,068
Linear-by-Linear Association	3,623	1	,057		
N of Valid Cases	32				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 1 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,75.

Πίνακας ελέγχου ανεξαρτησίας

Directional Measures

			Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Lambda	Symmetric	,105	,138	,713	,476
		Q_4_1 Dependent	,000	,000	, ^c	, ^c
		Q_9_1 Dependent	,182	,233	,713	,476
Goodman and Kruskal tau		Q_4_1 Dependent	,117	,121		,057 ^d
		Q_9_1 Dependent	,117	,120		,057 ^d
Uncertainty Coefficient		Symmetric	,093	,097	,956	,058 ^e
		Q_4_1 Dependent	,100	,103	,956	,058 ^e
		Q_9_1 Dependent	,088	,091	,956	,058 ^e

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Cannot be computed because the asymptotic standard error equals zero.

d. Based on chi-square approximation

e. Likelihood ratio chi-square probability.

Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (directional measures)

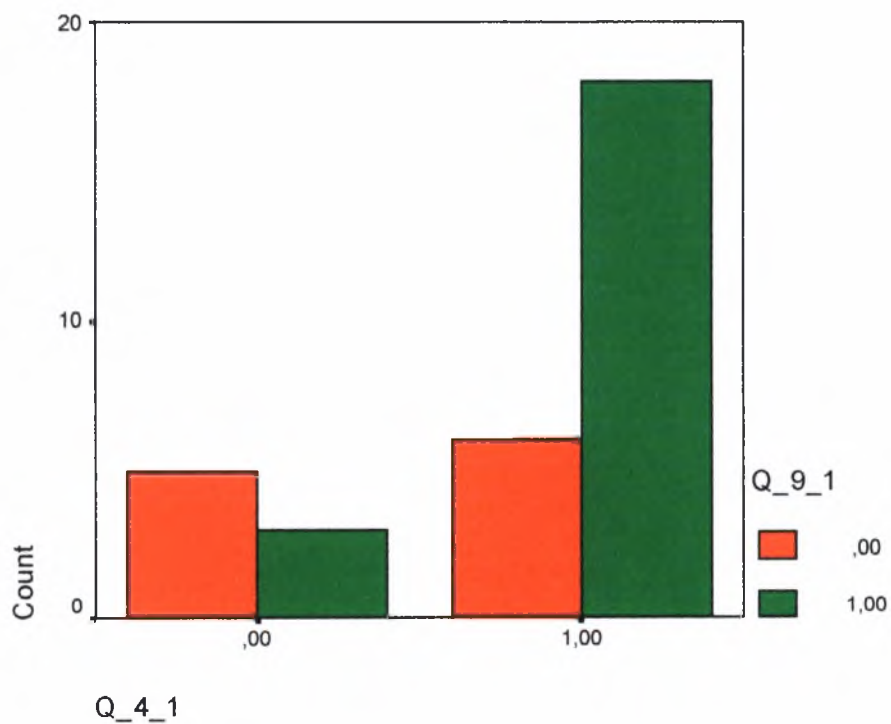
Symmetric Measures

		Value	Approx Sig.
Nominal by	Phi	,342	,053
Nominal	Cramer's V	,342	,053
	Contingency Coefficient	,323	,053
N of Valid Cases		32	

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (symmetric measures)



Γράφημα του πίνακα συνάφειας

Οι τιμές του χ^2 και του Fisher's Exact Test είναι μεγάλες (0,053 και 0,088 αντίστοιχα) και δεν απορρίπτεται η μηδενική υπόθεση. Υπόνοια για συσχέτιση δεν παρουσιάζεται ούτε από τη φύση του βαθμού συνάφειας καθώς η τιμή του Lambda είναι μικρή (0,105). Το μέτρο έντασης του βαθμού συνάφειας Cramer's V, έχοντας τιμή 0,342, υπονοεί πιθανή συσχέτιση των 2 μεταβλητών.

Χαρακτηριστικά το 85,7% των επιχειρήσεων οι οποίες συνεργάζονται με τους πελάτες τους για τον καθορισμό των τιμών των προϊόντων τους, παρουσιάζουν αύξηση του κύκλου εργασιών έναντι του 54,5% των επιχειρήσεων, που δε συνεργάζονται με τους πελάτες και έχουν παρουσιάσει αύξηση του κύκλου εργασιών.

Παρατηρείται περισσότερο από τη μεριά των επιχειρήσεων μια τάση να καταφεύγει σε συμπεριφορές βασισμένες πάνω σε συνήθειες και κανόνες ώστε να επιτύχουν μια συμφέρουσα τιμή αγαθών (και για την επιχείρηση και για τον πελάτη) μέσω της συνεργασίας με τους πελάτες τους, καθώς αυτό δρα θετικά στα αποτελέσματά τους. Είναι όμως εμφανής και η διάθεση των πελατών για συνεργασία με τις επιχειρήσεις με στόχο τον καθορισμό των τιμών. Δηλαδή είναι και οι δύο πλευρές πρόθυμες να παρακάμψουν τις τυπικές διαδικασίες τη αγοράς, εξοικονομώντας έτσι τα γνωστά κόστη συναλλαγών.

6. Αύξηση κύκλου εργασιών – Συνεργασία με πελάτες για ευκολίες πληρωμής

Από τη συσχέτιση των μεταβλητών **αύξηση κύκλου εργασιών** και **συνεργασία με πελάτες για ευκολίες πληρωμής** προκύπτουν τα ακόλουθα:

Crosstab

			Q_9_2		Total
			,00	1,00	
Q_4_1	,00	Count	1	7	8
		Expected Count	1,5	6,5	8,0
		% within Q_4_1	12,5%	87,5%	100,0%
		% within Q_9_2	16,7%	26,9%	25,0%
		% of Total	3,1%	21,9%	25,0%
	1,00	Count	5	19	24
		Expected Count	4,5	19,5	24,0
		% within Q_4_1	20,8%	79,2%	100,0%
		% within Q_9_2	83,3%	73,1%	75,0%
		% of Total	15,6%	59,4%	75,0%
Total		Count	6	26	32
		Expected Count	6,0	26,0	32,0
		% within Q_4_1	18,8%	81,3%	100,0%
		% within Q_9_2	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	18,8%	81,3%	100,0%

Πίνακας συνάφειας

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	,274 ^b	1	,601		
Continuity Correction ^a	,000	1	1,000		
Likelihood Ratio	,293	1	,588		
Fisher's Exact Test				1,000	,524
Linear-by-Linear Association	,265	1	,607		
N of Valid Cases	32				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 2 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,50.

Πίνακας ελέγχου ανεξαρτησίας

Directional Measures

			Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Lambda	Symmetric	,000	,000	, ^c	, ^c
		Q_4_1 Dependent	,000	,000	, ^c	, ^c
		Q_9_2 Dependent	,000	,000	, ^c	, ^c
Goodman and Kruskal tau		Q_4_1 Dependent	,009	,029		,607 ^d
		Q_9_2 Dependent	,009	,029		,607 ^d
Uncertainty Coefficient		Symmetric	,009	,031	,282	,588 ^e
		Q_4_1 Dependent	,008	,029	,282	,588 ^e
		Q_9_2 Dependent	,009	,034	,282	,588 ^e

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Cannot be computed because the asymptotic standard error equals zero.

d. Based on chi-square approximation

e. Likelihood ratio chi-square probability.

Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (directional measures)

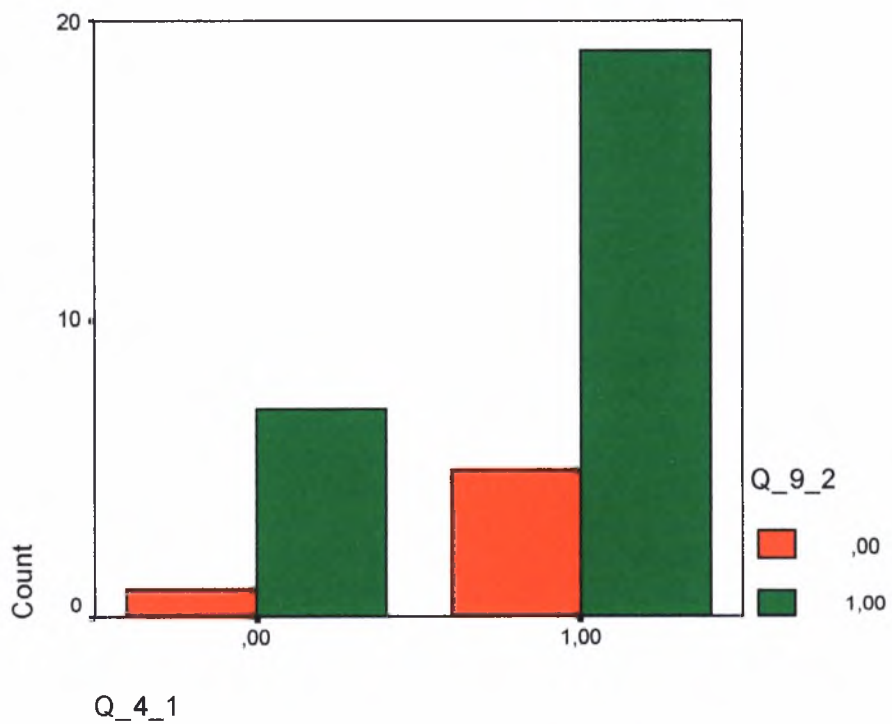
Symmetric Measures

		Value	Approx Sig.
Nominal by	Phi	-,092	,601
Nominal	Cramer's V	,092	,601
	Contingency Coefficient	,092	,601
N of Valid Cases		32	

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (symmetric measures)



Γράφημα του πίνακα συνάφειας

Οι τιμές του χ^2 και του Fisher's Exact Test είναι μεγάλες (0,601 και 1 αντίστοιχα) και δεν απορρίπτεται η μηδενική υπόθεση. Υπόνοια για συσχέτιση δεν παρουσιάζεται ούτε από τα μέτρα της έντασης και της φύσης του βαθμού συνάφειας καθώς οι τιμές του Lambda και του Cramer's V είναι μικρές (0 και 0,092 αντίστοιχα).

Παρατηρείται ότι το 81,3% των επιχειρήσεων (26 στις 32) **συνεργάζεται με τους πελάτες** για ευκολίες πληρωμής. Το 73,1% αυτών (19 στις 26) παρουσιάζει αύξηση του κύκλου εργασιών έναντι του 83,3% (5 στις 6) οι οποίες παρουσιάζουν αύξηση του κύκλου εργασιών χωρίς να συνεργάζονται με τους πελάτες για ευκολίες πληρωμής.

Από τα ποσοστά αυτά θα μπορούσε κανείς να χαρακτηρίσει μάλλον ασύμφορη για τις επιχειρήσεις μια τέτοιου είδους συνεργασία καθώς βλέπουμε ότι το ποσοστό των εταιριών που δε συνεργάζονται με τους πελάτες είναι μεγαλύτερο από το αντίστοιχο αυτών που συνεργάζονται. Εντούτοις, υπάρχει εντονότερη ποσοτική διαφορά υπέρ αυτών που συνεργάζονται (26 έναντι 6). Θα μπορούσαμε να υποθέσουμε λοιπόν ότι μια τέτοια συμπεριφορά από τη μεριά των επιχειρήσεων, αν και φαινομενικά όχι τόσο συμφέρουσα, πραγματοποιείται στα πλαίσια μίας ευρύτερης τακτικής συνεργασίας με τους πελάτες τους.

7. Αύξηση κύκλου εργασιών – Συνεργασία με πελάτες για εκπτώσεις τιμών

Από τη συσχέτιση των μεταβλητών **αύξηση κύκλου εργασιών** και **συνεργασία με πελάτες για εκπτώσεις τιμών** προκύπτουν τα ακόλουθα:

Crosstab

		Q_9_3		Total	
		,00	1,00		
Q_4_1	,00	Count	5	3	8
		Expected Count	2,8	5,3	8,0
		% within Q_4_1	62,5%	37,5%	100,0%
		% within Q_9_3	45,5%	14,3%	25,0%
		% of Total	15,6%	9,4%	25,0%
	1,00	Count	6	18	24
		Expected Count	8,3	15,8	24,0
		% within Q_4_1	25,0%	75,0%	100,0%
		% within Q_9_3	54,5%	85,7%	75,0%
		% of Total	18,8%	56,3%	75,0%
Total		Count	11	21	32
		Expected Count	11,0	21,0	32,0
		% within Q_4_1	34,4%	65,6%	100,0%
		% within Q_9_3	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	34,4%	65,6%	100,0%

Πίνακας συνάφειας

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	3,740 ^b	1	,053		
Continuity Correction ^a	2,263	1	,133		
Likelihood Ratio	3,606	1	,058		
Fisher's Exact Test				,088	,068
Linear-by-Linear Association	3,623	1	,057		
N of Valid Cases	32				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 1 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,75.

Πίνακας ελέγχου ανεξαρτησίας

Directional Measures

			Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Lambda	Symmetric	,105	,138	,713	,476
		Q_4_1 Dependent	,000	,000	, ^c	, ^c
		Q_9_3 Dependent	,182	,233	,713	,476
	Goodman and Kruskal tau	Q_4_1 Dependent	,117	,121		,057 ^d
		Q_9_3 Dependent	,117	,120		,057 ^d
	Uncertainty Coefficient	Symmetric	,093	,097	,956	,058 ^e
Q_4_1 Dependent		,100	,103	,956	,058 ^e	
Q_9_3 Dependent		,088	,091	,956	,058 ^e	

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Cannot be computed because the asymptotic standard error equals zero.

d. Based on chi-square approximation

e. Likelihood ratio chi-square probability.

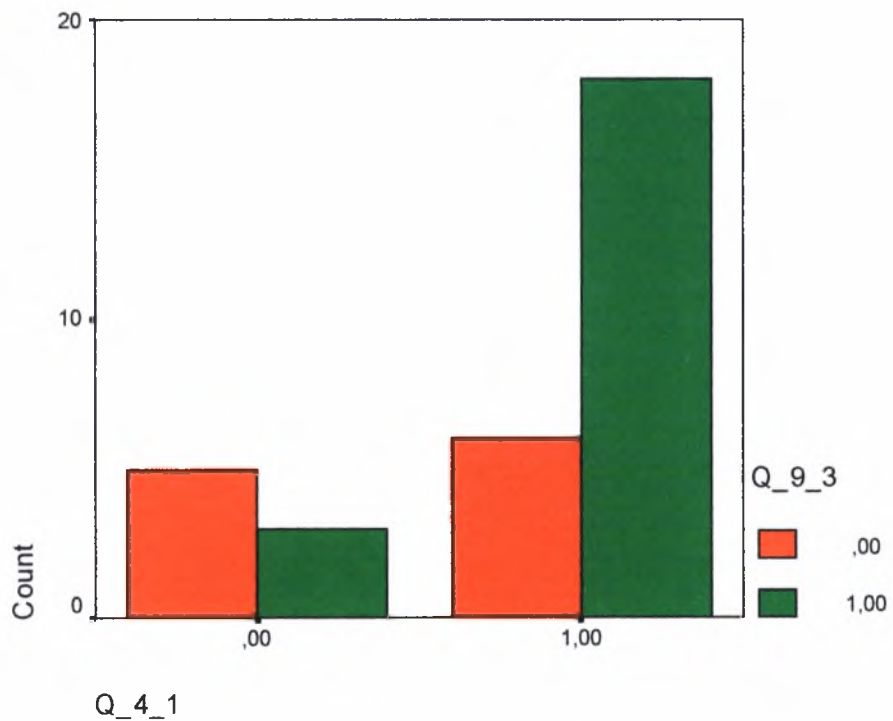
Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (directional measures)

Symmetric Measures

		Value	Approx Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,342	,053
	Cramer's V	,342	,053
	Contingency Coefficient	,323	,053
N of Valid Cases		32	

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (symmetric measures)



Γράφημα του πίνακα συνάφειας

Οι τιμές του χ^2 και του Fisher's Exact Test είναι μεγάλες (0,053 και 0,088 αντίστοιχα) και δεν απορρίπτεται η μηδενική υπόθεση. Υπόνοια για συσχέτιση δεν παρουσιάζεται ούτε από τη φύση του βαθμού συνάφειας καθώς η τιμή του Lambda είναι μικρή (0,105). Το μέτρο έντασης του βαθμού συνάφειας Cramer's V, έχοντας τιμή 0,342, υπονοεί πιθανή συσχέτιση των 2 μεταβλητών.

Το 85,7% των επιχειρήσεων οι οποίες συνεργάζονται με τους πελάτες τους για την έκπτωση των τιμών των προϊόντων τους, παρουσιάζουν αύξηση του κύκλου εργασιών έναντι του 54,5% των επιχειρήσεων, που δε συνεργάζονται με τους πελάτες και έχουν παρουσιάσει αύξηση του κύκλου εργασιών.

Σε αυτό το σημείο είναι σκόπιμο να δοθούν και οι εξής πίνακες συνάφειας :

Συνεργασία με προμηθευτές για τον καθορισμό των τιμών – συνεργασία με πελάτες για τον καθορισμό των τιμών

Crosstab

		Q 9 1		Total	
		,00	1,00		
Q_8_1	,00	Count	3	4	7
		Expected Count	2,4	4,6	7,0
		% within Q_8_1	42,9%	57,1%	100,0%
		% within Q_9_1	27,3%	19,0%	21,9%
		% of Total	9,4%	12,5%	21,9%
1,00		Count	8	17	25
		Expected Count	8,6	16,4	25,0
		% within Q_8_1	32,0%	68,0%	100,0%
		% within Q_9_1	72,7%	81,0%	78,1%
		% of Total	25,0%	53,1%	78,1%
Total		Count	11	21	32
		Expected Count	11,0	21,0	32,0
		% within Q_8_1	34,4%	65,6%	100,0%
		% within Q_9_1	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	34,4%	65,6%	100,0%

Πίνακας συνάφειας

Συνεργασία με προμηθευτές για τον καθορισμό των τιμών – συνεργασία με πελάτες για ευκολίες πληρωμής

Crosstab

		Q 9 2		Total	
		.00	1.00		
Q_8_1	.00	Count	2	5	7
		Expected Count	1,3	5,7	7,0
		% within Q_8_1	28,6%	71,4%	100,0%
		% within Q_9_2	33,3%	19,2%	21,9%
		% of Total	6,3%	15,6%	21,9%
	1,00	Count	4	21	25
	Expected Count	4,7	20,3	25,0	
	% within Q_8_1	16,0%	84,0%	100,0%	
	% within Q_9_2	66,7%	80,8%	78,1%	
	% of Total	12,5%	65,6%	78,1%	
Total	Count	6	26	32	
	Expected Count	6,0	26,0	32,0	
	% within Q_8_1	18,8%	81,3%	100,0%	
	% within Q_9_2	100,0%	100,0%	100,0%	
	% of Total	18,8%	81,3%	100,0%	

Πίνακας συνάφειας

Συνεργασία με προμηθευτές για τον καθορισμό των τιμών – συνεργασία με πελάτες για εκπτώσεις τιμών

Crosstab

		Q 9 3		Total	
		.00	1,00		
Q_8_1	.00	Count	2	5	7
		Expected Count	2,4	4,6	7,0
		% within Q_8_1	28,6%	71,4%	100,0%
		% within Q_9_3	18,2%	23,8%	21,9%
		% of Total	6,3%	15,6%	21,9%
1,00	Count	9	16	25	
	Expected Count	8,6	16,4	25,0	
	% within Q_8_1	36,0%	64,0%	100,0%	
	% within Q_9_3	81,8%	76,2%	78,1%	
	% of Total	28,1%	50,0%	78,1%	
Total	Count	11	21	32	
	Expected Count	11,0	21,0	32,0	
	% within Q_8_1	34,4%	65,6%	100,0%	
	% within Q_9_3	100,0%	100,0%	100,0%	
	% of Total	34,4%	65,6%	100,0%	

Πίνακας συνάφειας

Συνεργασία με προμηθευτές για τον καθορισμό των τιμών – συνεργασία με πελάτες για αναβάθμιση προϊόντων

Crosstab

			Q 9 4		Total
			,00	1,00	
Q_8_1	,00	Count	1	6	7
		Expected Count	1,8	5,3	7,0
		% within Q_8_1	14,3%	85,7%	100,0%
		% within Q_9_4	12,5%	25,0%	21,9%
		% of Total	3,1%	18,8%	21,9%
	1,00	Count	7	18	25
		Expected Count	6,3	18,8	25,0
		% within Q_8_1	28,0%	72,0%	100,0%
		% within Q_9_4	87,5%	75,0%	78,1%
		% of Total	21,9%	56,3%	78,1%
Total		Count	8	24	32
		Expected Count	8,0	24,0	32,0
		% within Q_8_1	25,0%	75,0%	100,0%
		% within Q_9_4	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	25,0%	75,0%	100,0%

Πίνακας συνάφειας

Παρατηρούμε ότι 17 εταιρίες συνεργάζονται και με τους προμηθευτές για τον καθορισμό των τιμών αλλά και με τους πελάτες, 21 εταιρίες συνεργάζονται με τους προμηθευτές για τον καθορισμό των τιμών και παράλληλα συνεργάζονται με τους πελάτες τους για ευκολίες πληρωμής, 16 από τις εταιρίες που συνεργάζονται με τους προμηθευτές για τον καθορισμό των τιμών, συνεργάζονται και με τους πελάτες τους για εκπτώσεις τιμών. Τέλος 18 από τις εταιρίες που συνεργάζονται με τους προμηθευτές για τον καθορισμό των τιμών, συνεργάζονται και με τους πελάτες για αναβάθμιση προϊόντων.

Διαπιστώνεται από τα δεδομένα αυτά ένα ευρύτερο κλίμα συνεργασίας μεταξύ εταιριών-προμηθευτών και εταιριών-πελατών. Αυτό, σε συνδυασμό με το γεγονός ότι το 85,7% των εταιριών οι οποίες συνεργάζονται με τους πελάτες για εκπτώσεις τιμών και παρουσιάζουν αύξηση του κύκλου εργασιών (ενώ αναμενόταν μείωση του κύκλου εργασιών), οδηγεί στο συμπέρασμα ότι από τις

συνεργασίες κάθε είδους με τους προμηθευτές επέρχονται τέτοιες μειώσεις στα κόστη ώστε να είναι δυνατές και αντίστοιχες μειώσεις στις τιμές των προϊόντων. Οι μειώσεις αυτές στις τιμές των προϊόντων, οι οποίες επέρχονται σε συνεργασία με τους πελάτες, αποδεικνύεται τελικώς ότι όντως καθιστούν την επιχείρηση ανταγωνιστικότερη, όπως διαφαίνεται από την αύξηση του κύκλου εργασιών τους.

8. Αύξηση κύκλου εργασιών – Συνεργασία με πελάτες για αναβάθμιση προϊόντων

Από τη συσχέτιση των μεταβλητών **αύξηση κύκλου εργασιών** και **συνεργασία με πελάτες για αναβάθμιση προϊόντων** προκύπτουν τα ακόλουθα:

Crosstab

		Q 9 4		Total	
		,00	1,00		
Q_4_1	,00	Count	4	4	8
		Expected Count	2,0	6,0	8,0
		% within Q_4_1	50,0%	50,0%	100,0%
		% within Q_9_4	50,0%	16,7%	25,0%
		% of Total	12,5%	12,5%	25,0%
1,00		Count	4	20	24
		Expected Count	6,0	18,0	24,0
		% within Q_4_1	16,7%	83,3%	100,0%
		% within Q_9_4	50,0%	83,3%	75,0%
		% of Total	12,5%	62,5%	75,0%
Total		Count	8	24	32
		Expected Count	8,0	24,0	32,0
		% within Q_4_1	25,0%	75,0%	100,0%
		% within Q_9_4	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	25,0%	75,0%	100,0%

Πίνακας συνάφειας

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	3,556 ^b	1	,059		
Continuity Correction ^a	2,000	1	,157		
Likelihood Ratio	3,272	1	,070		
Fisher's Exact Test				,152	,082
Linear-by-Linear Association	3,444	1	,063		
N of Valid Cases	32				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 1 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,00.

Πίνακας ελέγχου ανεξαρτησίας

Directional Measures

			Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx T ^b	Approx Sig.
Nominal by Nominal	Lambda	Symmetric	,000	,306	,000	1,000
		Q_4_1 Dependent	,000	,354	,000	1,000
		Q_9_4 Dependent	,000	,354	,000	1,000
	Goodman and Kruskal tau	Q_4_1 Dependent	,111	,125		,063 ^c
		Q_9_4 Dependent	,111	,125		,063 ^c
	Uncertainty Coefficient	Symmetric	,091	,100	,891	,070 ^d
Q_4_1 Dependent		,091	,101	,891	,070 ^d	
Q_9_4 Dependent		,091	,101	,891	,070 ^d	

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on chi-square approximation

d. Likelihood ratio chi-square probability.

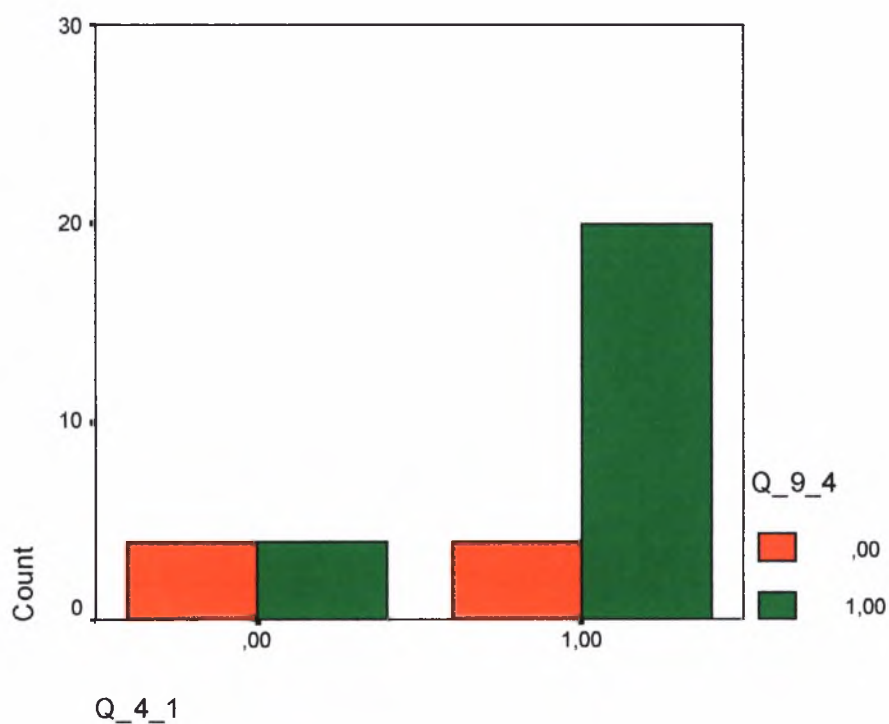
Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (directional measures)

Symmetric Measures

		Value	Approx Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,333	,059
	Cramer's V	,333	,059
	Contingency Coefficient	,316	,059
N of Valid Cases		32	

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (symmetric measures)



Γράφημα του πίνακα συνάφειας

Οι τιμές του χ^2 και του Fisher's Exact Test είναι μεγάλες (0,059 και 0,152 αντίστοιχα) και δεν απορρίπτεται η μηδενική υπόθεση. Υπόνοια για συσχέτιση δεν παρουσιάζεται ούτε από τη φύση του βαθμού συνάφειας καθώς η τιμή του Lambda είναι μικρή (0). Το μέτρο έντασης του βαθμού συνάφειας Cramer's V, έχοντας τιμή 0,33, υπονοεί πιθανή συσχέτιση των 2 μεταβλητών.

Στον πίνακα συνάφειας βλέπουμε ότι το 83,3% (20 στις 24) των επιχειρήσεων **συνεργάζεται με τους πελάτες για την αναβάθμιση των προϊόντων**, παρουσιάζοντας ταυτόχρονα αύξηση του κύκλου εργασιών, έναντι του 50% (4 στις 8) που δε συνεργάζεται με τους πελάτες και παρουσιάζει αύξηση του κύκλου εργασιών.

Το γεγονός αυτό γίνεται εύκολα κατανοητό καθώς γνωρίζουμε ότι η ποιότητα είναι καθοριστικός παράγοντας για τη βιωσιμότητα και την ανταγωνιστικότητα των επιχειρήσεων. Το ενδιαφέρον εδώ είναι ότι για την επίτευξη συγκεκριμένων επιπέδων ποιότητας, οι επιχειρήσεις συνεργάζονται με τους πελάτες τους, χρησιμοποιώντας ενδόμυχα αρχές όπως T.Q.M. (Total Quality Management), ISO, ή και Total Quality. Αν και στις περισσότερες περιπτώσεις η χρήση των παραπάνω αρχών δεν είναι συνειδητή, τα αποτελέσματα της χρήσης των αρχών αυτών είναι προφανή και έχουν να κάνουν με την ελαχιστοποίηση του κόστους που προκύπτει από την ύπαρξη μη ποιοτικών ή μη συμμορφούμενων προϊόντων (π.χ. ελαττωματικών).

΄Β ΕΝΟΤΗΤΑ

Στην πρώτη ενότητα της στατιστικής επεξεργασίας κάναμε μία προσπάθεια να δούμε πώς επηρεάζονται κάποια οικονομικά μεγέθη των Βιομηχανικών Επιχειρήσεων από τα διάφορα είδη συνεργασιών που μπορεί να έχουν με τους προμηθευτές τους και τους πελάτες τους. Σε αυτήν την δεύτερη ενότητα θα δούμε τι πιθανές συσχετίσεις μπορούν να υπάρχουν μεταξύ του βαθμού οργάνωσης των επιχειρήσεων, σε σχέση με διάφορα είδη συνεργασιών που μπορεί να έχουν με τους προμηθευτές τους και τους πελάτες τους.

Σαν βαθμό οργάνωσης εισάγαμε μία νέα μεταβλητή που δημιουργήσαμε από τις ήδη υπάρχουσες. Στην ερώτηση πέντε (βλέπε παράρτημα ή σχετικό κεφάλαιο) έχουμε οκτώ διαφορετικά πεδία. Το κάθε πεδίο αναφέρεται σε κάποιο οργανωμένο τμήμα που ενδέχεται να διαθέτει η κάθε επιχείρηση. Τα δύο πρώτα πεδία αναφέρονται σε οργανωμένα τμήματα παραγωγής και πωλήσεων. Σε αυτό το σημείο θα κάνουμε την παραδοχή ότι όλες οι επιχειρήσεις έχουν οργανωμένα τμήματα παραγωγής και πωλήσεων, εφόσον οι επιχειρήσεις αυτές είναι όλες παραγωγικές (και όχι εμπορικές). Το τελευταίο πεδίο αναφέρεται σε τυχόν άλλα οργανωμένα τμήματα. Λόγω του ότι οι απαντήσεις σε αυτό το πεδίο ήταν κατά βάση αρνητικές δεν το λάβαμε υπ' όψιν.

Δεδομένου ότι οι απαντήσεις σε αυτά τα πεδία είναι ναι ή όχι και τις συμβολίζουμε με 1 και 0 αντίστοιχα προσθέσαμε τις στήλες των απαντήσεων των q-5-3 έως q-5-6 δημιουργώντας μία κλίμακα βαθμού οργάνωσης που ξεκινάει από το 0 για τις λιγότερο οργανωμένες και καταλήγει στο 4 για τις περισσότερο οργανωμένες.

Έχει ειπωθεί ότι «...η αποτελεσματικότητα μίας οργάνωσης εξασφαλίζεται με την τμηματοποίηση των δραστηριοτήτων...» (Γ. Παπανίκος & Γ. Πόζιος, 1993). Έτσι πιστεύουμε ότι ο συγκεκριμένος βαθμός οργάνωσης που βγάλαμε, ο οποίος στηρίζεται στον αριθμό οργανωμένων τμημάτων που διαθέτει η κάθε επιχείρηση, είναι σχετικά αντικειμενικός και αποδεκτός.

1. Βαθμός οργάνωσης – συνεργασία με προμηθευτές με σκοπό τον καθορισμό των τιμών

Από τη συσχέτιση των μεταβλητών Βαθμός οργάνωσης και συνεργασία με προμηθευτές με σκοπό τον καθορισμό των τιμών προκύπτουν τα ακόλουθα:

Crosstab

			Q 8 1		Total
			,00	1,00	
WW	,00	Count	2	4	6
		Expected Count	1,3	4,7	6,0
		% within WW	33,3%	66,7%	100,0%
		% within Q_8_1	28,6%	16,0%	18,8%
		% of Total	6,3%	12,5%	18,8%
1,00	1,00	Count	1	6	7
		Expected Count	1,5	5,5	7,0
		% within WW	14,3%	85,7%	100,0%
		% within Q_8_1	14,3%	24,0%	21,9%
		% of Total	3,1%	18,8%	21,9%
2,00	2,00	Count	3	5	8
		Expected Count	1,8	6,3	8,0
		% within WW	37,5%	62,5%	100,0%
		% within Q_8_1	42,9%	20,0%	25,0%
		% of Total	9,4%	15,6%	25,0%
3,00	3,00	Count	1	4	5
		Expected Count	1,1	3,9	5,0
		% within WW	20,0%	80,0%	100,0%
		% within Q_8_1	14,3%	16,0%	15,6%
		% of Total	3,1%	12,5%	15,6%
4,00	4,00	Count	0	6	6
		Expected Count	1,3	4,7	6,0
		% within WW	,0%	100,0%	100,0%
		% within Q_8_1	,0%	24,0%	18,8%
		% of Total	,0%	18,8%	18,8%
Total		Count	7	25	32
		Expected Count	7,0	25,0	32,0
		% within WW	21,9%	78,1%	100,0%
		% within Q_8_1	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	21,9%	78,1%	100,0%

Πίνακας συνάφειας

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	3,530 ^a	4	,473
Likelihood Ratio	4,652	4	,325
Linear-by-Linear Association	1,202	1	,273
N of Valid Cases	32		

a. 8 cells (80,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,09.

Πίνακας ελέγχου ανεξαρτησίας

Directional Measures

			Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Lambda	Symmetric	,032	,105	,302	,763
		VWDependent	,042	,135	,302	,763
		Q_8_1 Dependent	,000	,000	^c	^c
Goodman and Kruskal tau		VWDependent	,029	,024		,461 ^d
		Q_8_1 Dependent	,110	,082		,490 ^d
Uncertainty Coefficient		Symmetric	,068	,041	1,638	,325 ^e
		VWDependent	,046	,028	1,638	,325 ^e
		Q_8_1 Dependent	,138	,077	1,638	,325 ^e

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
- c. Cannot be computed because the asymptotic standard error equals zero.
- d. Based on chi-square approximation
- e. Likelihood ratio chi-square probability.

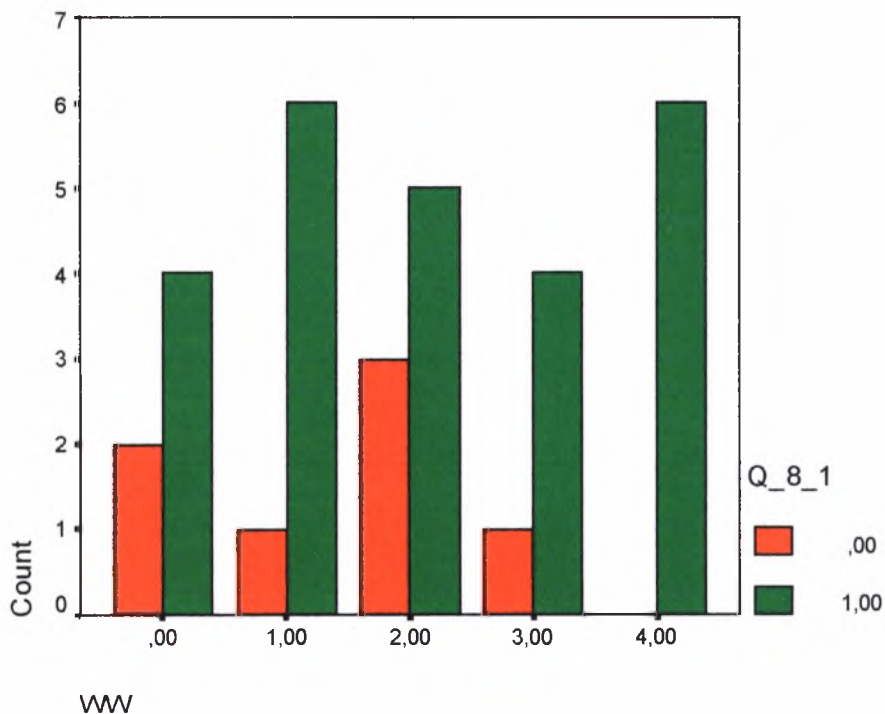
Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (directional measures)

Symmetric Measures

		Value	Approx Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,332	,473
	Cramer's V	,332	,473
	Contingency Coefficient	,315	,473
N of Valid Cases		32	

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

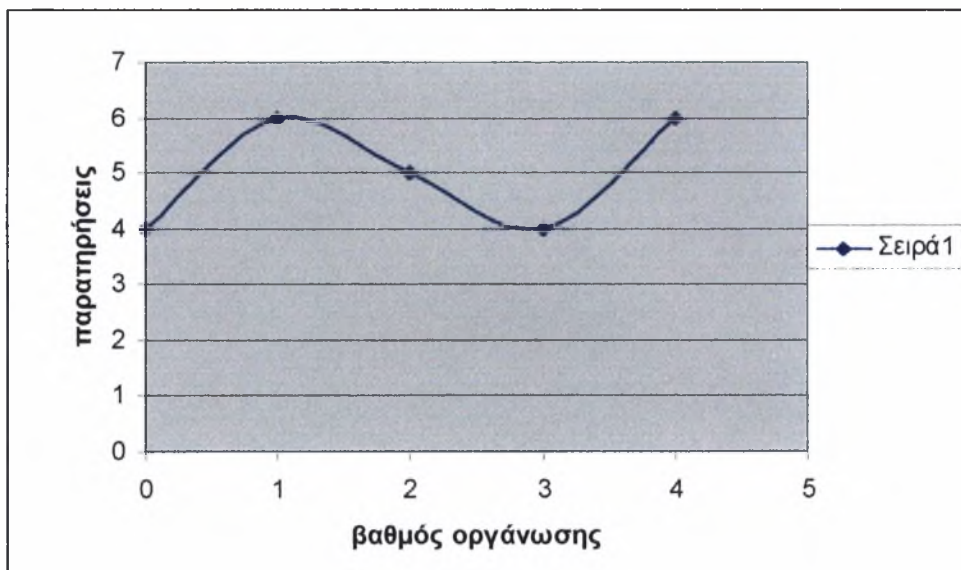
Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (symmetric measures)



Γράφημα του πίνακα συνάφειας

Η τιμή του χ^2 είναι μεγάλη (3,53) και δεν απορρίπτεται η μηδενική υπόθεση. Υπόνοια για συσχέτιση δεν παρουσιάζεται ούτε από τα μέτρα της έντασης και της φύσης του βαθμού συνάφειας του Lambda είναι μικρή (0,032). Ενώ από τα μέτρα της έντασης και της φύσης του βαθμού συνάφειας, Cramer's V, υπάρχει υπόνοια για πιθανή συσχέτιση των συγκεκριμένων μεταβλητών, καθώς η τιμή του είναι

0,332. Από το γράφημα του βαθμού συνάφειας παρατηρείτε, για τις επιχειρήσεις που συνεργάζονται με τους προμηθευτές για τον καθορισμό των τιμών σε σχέση με τον βαθμό οργάνωσης μία κυματομορφή. Η κυματομορφή αυτή φαίνεται στο παρακάτω διάγραμμα.



Η συγκεκριμένη συμπεριφορά δεν μας επιτρέπει να βγάλουμε κάποια ασφαλή συμπεράσματα για την φύση της συσχέτισης των δύο μεταβλητών

2. Βαθμός οργάνωσης – συνεργασία με προμηθευτές με σκοπό την διευκόλυνση πληρωμών.

Από τη συσχέτιση των μεταβλητών Βαθμός οργάνωσης και συνεργασία με προμηθευτές με σκοπό την διευκόλυνση πληρωμών προκύπτουν τα ακόλουθα:

Crosstab

			Q 8 2		Total
			,00	1,00	
WW	,00	Count	1	5	6
		Expected Count	1,3	4,7	6,0
		% within WW	16,7%	83,3%	100,0%
		% within Q_8_2	14,3%	20,0%	18,8%
		% of Total	3,1%	15,6%	18,8%
1,00	1,00	Count	3	4	7
		Expected Count	1,5	5,5	7,0
		% within WW	42,9%	57,1%	100,0%
		% within Q_8_2	42,9%	16,0%	21,9%
		% of Total	9,4%	12,5%	21,9%
2,00	2,00	Count	2	6	8
		Expected Count	1,8	6,3	8,0
		% within WW	25,0%	75,0%	100,0%
		% within Q_8_2	28,6%	24,0%	25,0%
		% of Total	6,3%	18,8%	25,0%
3,00	3,00	Count	1	4	5
		Expected Count	1,1	3,9	5,0
		% within WW	20,0%	80,0%	100,0%
		% within Q_8_2	14,3%	16,0%	15,6%
		% of Total	3,1%	12,5%	15,6%
4,00	4,00	Count	0	6	6
		Expected Count	1,3	4,7	6,0
		% within WW	,0%	100,0%	100,0%
		% within Q_8_2	,0%	24,0%	18,8%
		% of Total	,0%	18,8%	18,8%
Total		Count	7	25	32
		Expected Count	7,0	25,0	32,0
		% within WW	21,9%	78,1%	100,0%
		% within Q_8_2	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	21,9%	78,1%	100,0%

Πίνακας συνάφειας

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	3,635 ^a	4	,458
Likelihood Ratio	4,652	4	,325
Linear-by-Linear Association	1,202	1	,273
N of Valid Cases	32		

a. 8 cells (80,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,09.

Πίνακας ελέγχου ανεξαρτησίας

Directional Measures

			Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx T ^b	Approx Sig.
Nominal by Nominal	Lambda	Symmetric	,032	,071	,449	,654
		WWDependent	,042	,091	,449	,654
		Q_8_2 Dependent	,000	,000	, ^c	, ^c
	Goodman and Kruskal tau	WWDependent	,029	,026		,461 ^d
		Q_8_2 Dependent	,114	,091		,475 ^d
	Uncertainty Coefficient	Symmetric	,068	,041	1,607	,325 ^e
WWDependent		,046	,028	1,607	,325 ^e	
Q_8_2 Dependent		,138	,079	1,607	,325 ^e	

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Cannot be computed because the asymptotic standard error equals zero.

d. Based on chi-square approximation

e. Likelihood ratio chi-square probability.

Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (directional measures)

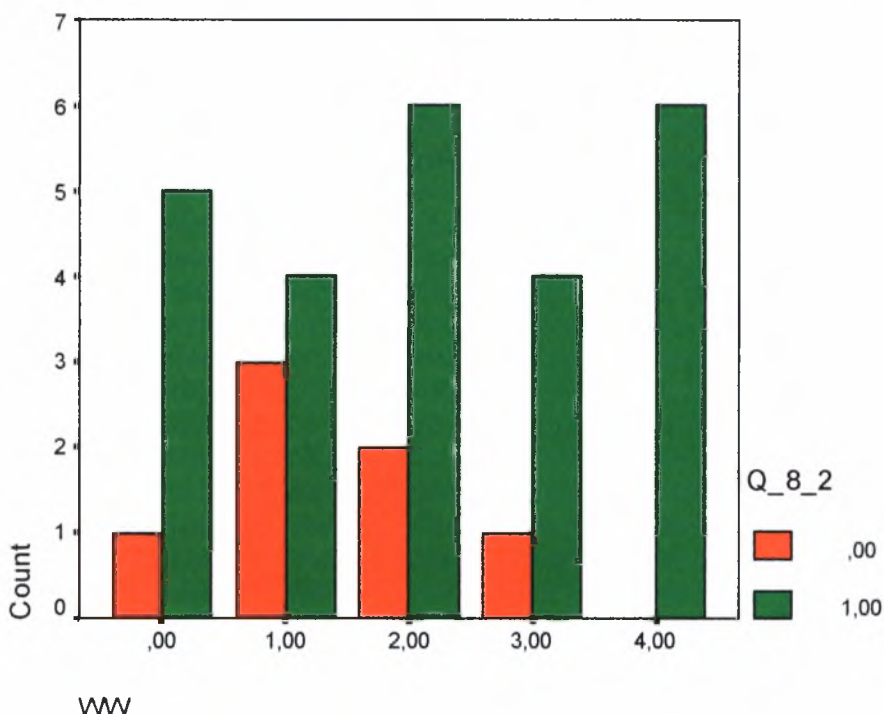
Symmetric Measures

		Value	Approx Sig.
Nominal by	Phi	,337	,458
Nominal	Cramer's V	,337	,458
	Contingency Coefficient	,319	,458
N of Valid Cases		32	

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

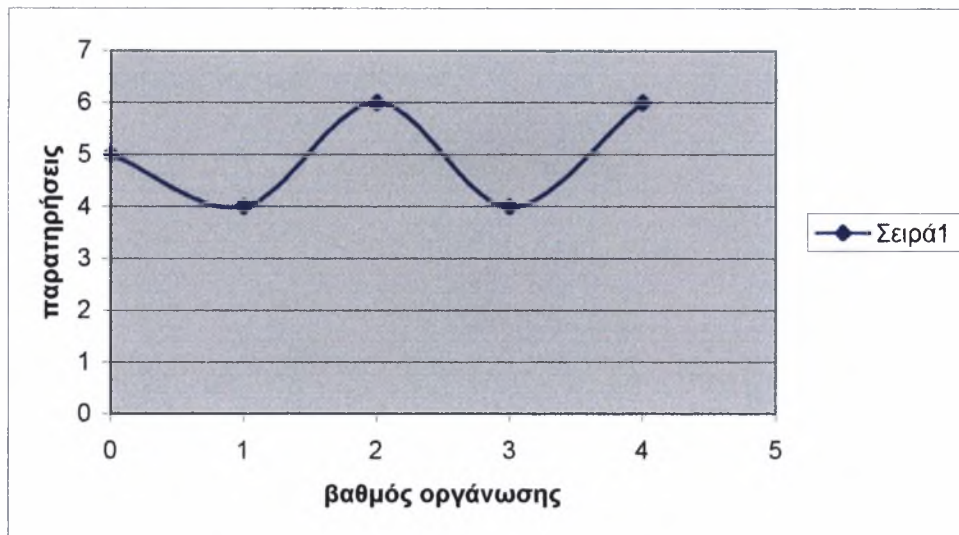
Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (symmetric measures)



Γράφημα του πίνακα συνάφειας

Η τιμή του χ^2 είναι μεγάλη (3,635) και δεν απορρίπτεται η μηδενική υπόθεση. Υπόνοια για συσχέτιση δεν παρουσιάζεται ούτε από τα μέτρα της έντασης και της φύσης του βαθμού συνάφειας του Lambda είναι μικρή (0,032). Ενώ από τα μέτρα της έντασης και της φύσης του βαθμού συνάφειας, Cramer's V, υπάρχει υπόνοια για πιθανή συσχέτιση των συγκεκριμένων μεταβλητών, καθώς η τιμή του είναι

0,337. Από το γράφημα του βαθμού συνάφειας παρατηρείτε, για τις επιχειρήσεις που συνεργάζονται με τους προμηθευτές για ευκολίες πληρωμής σε σχέση με τον βαθμό οργάνωσης μία κυματομορφή. Η κυματομορφή αυτή φαίνεται στο παρακάτω διάγραμμα.



Όπως και προηγουμένως, η συγκεκριμένη συμπεριφορά δεν μας επιτρέπει να βγάλουμε κάποια ασφαλή συμπεράσματα για την φύση της συσχέτισης των δύο μεταβλητών

3. Βαθμός οργάνωσης συνεργασία με προμηθευτές με σκοπό την αναβάθμιση της ποιότητας των Ά υλών.

Από τη συσχέτιση των μεταβλητών Βαθμός οργάνωσης και συνεργασία με προμηθευτές με σκοπό την αναβάθμιση των Ά υλών προκύπτουν τα ακόλουθα:

Crosstab

			Q 8 5		Total
			,00	1,00	
WW	,00	Count	4	2	6
		Expected Count	1,9	4,1	6,0
		% within WW	66,7%	33,3%	100,0%
		% within Q_8_5	40,0%	9,1%	18,8%
		% of Total	12,5%	6,3%	18,8%
1,00	1,00	Count	2	5	7
		Expected Count	2,2	4,8	7,0
		% within WW	28,6%	71,4%	100,0%
		% within Q_8_5	20,0%	22,7%	21,9%
		% of Total	6,3%	15,6%	21,9%
2,00	2,00	Count	2	6	8
		Expected Count	2,5	5,5	8,0
		% within WW	25,0%	75,0%	100,0%
		% within Q_8_5	20,0%	27,3%	25,0%
		% of Total	6,3%	18,8%	25,0%
3,00	3,00	Count	2	3	5
		Expected Count	1,6	3,4	5,0
		% within WW	40,0%	60,0%	100,0%
		% within Q_8_5	20,0%	13,6%	15,6%
		% of Total	6,3%	9,4%	15,6%
4,00	4,00	Count	0	6	6
		Expected Count	1,9	4,1	6,0
		% within WW	,0%	100,0%	100,0%
		% within Q_8_5	,0%	27,3%	18,8%
		% of Total	,0%	18,8%	18,8%
Total		Count	10	22	32
		Expected Count	10,0	22,0	32,0
		% within WW	31,3%	68,8%	100,0%
		% within Q_8_5	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	31,3%	68,8%	100,0%

Πίνακας συνάφειας

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	6,577 ^a	4	,160
Likelihood Ratio	8,008	4	,091
Linear-by-Linear Association	4,096	1	,043
N of Valid Cases	32		

a. 9 cells (90,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,56.

Πίνακας ελέγχου ανεξαρτησίας

Directional Measures

			Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Lambda	Symmetric	,118	,124	,906	,365
		VWDependent	,083	,098	,825	,409
		Q_8_5 Dependent	,200	,219	,825	,409
Goodman and Kruskal tau	tau	VWDependent	,049	,034		,197 ^c
		Q_8_5 Dependent	,206	,115		,173 ^c
Uncertainty Coefficient		Symmetric	,113	,055	1,994	,091 ^d
		VWDependent	,078	,039	1,994	,091 ^d
		Q_8_5 Dependent	,201	,097	1,994	,091 ^d

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on chi-square approximation

d. Likelihood ratio chi-square probability.

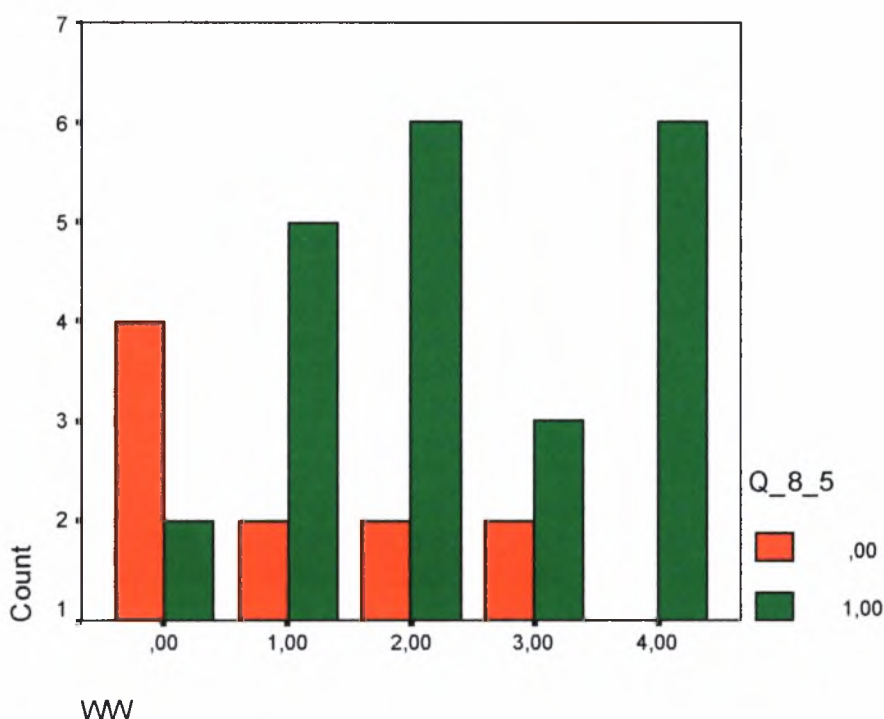
Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (directional measures)

Symmetric Measures

		Value	Approx Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,453	,160
	Cramer's V	,453	,160
	Contingency Coefficient	,413	,160
N of Valid Cases		32	

- a. Not assuming the null hypothesis.
b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

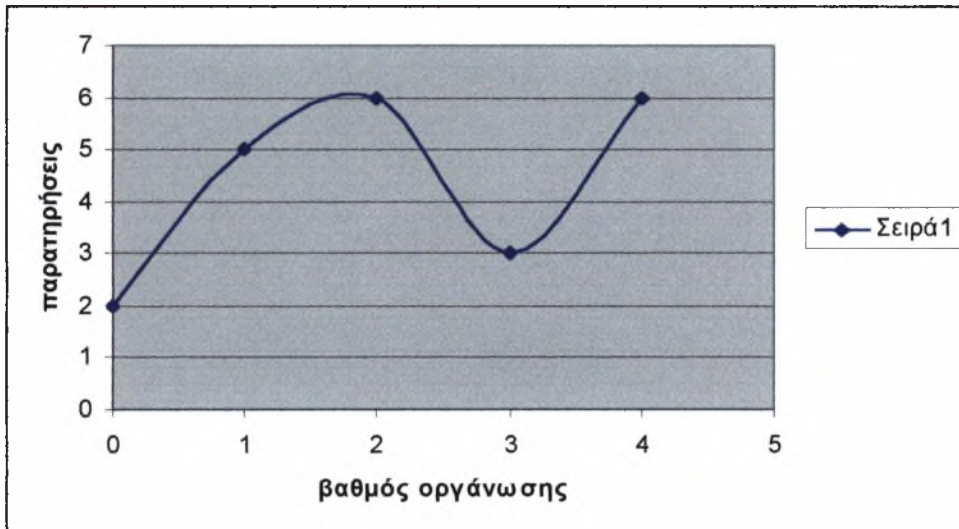
Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (symmetric measures)



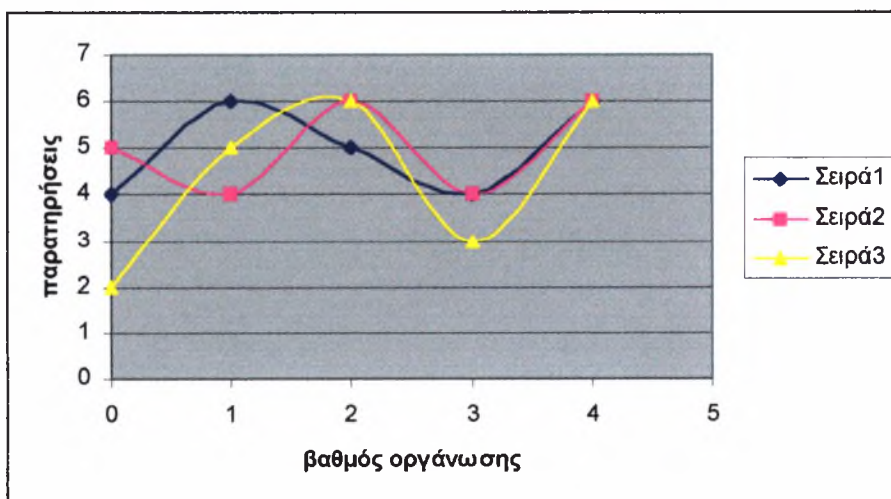
Γράφημα του πίνακα συνάφειας

Η τιμή του χ^2 είναι μεγάλη (6,577) και δεν απορρίπτεται η μηδενική υπόθεση. Υπόνοια για συσχέτιση δεν παρουσιάζεται ούτε από τα μέτρα της έντασης και της φύσης του βαθμού συνάφειας του Lambda είναι μικρή (0,118). Ενώ από τα μέτρα της έντασης και της φύσης του βαθμού συνάφειας, Cramer's V, υπάρχει υπόνοια για πιθανή συσχέτιση των συγκεκριμένων μεταβλητών, καθώς η τιμή του είναι 0,453. Από το γράφημα του βαθμού συνάφειας παρατηρείτε, για τις επιχειρήσεις

πού συνεργάζονται με τους προμηθευτές για ευκολίες πληρωμής σε σχέση με τον βαθμό οργάνωσης μία κυματομορφή. Η κυματομορφή αυτή φαίνεται καλύτερα στο παρακάτω διάγραμμα.



Όπως και προηγουμένως, η συγκεκριμένη συμπεριφορά δεν μας επιτρέπει να βγάλουμε κάποια ασφαλή συμπεράσματα για την φύση της συσχέτισης των δύο μεταβλητών. Παρόλα αυτά ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζει το παρακάτω διάγραμμα:



Σε αυτό το διάγραμμα παρουσιάζονται συμπυκνμένα τα τρία προηγούμενα διαγράμματα. Αυτό που παρατηρούμε στις τρεις αυτές κυματομορφές είναι ότι

έχουν σχεδόν την ίδια συμπεριφορά. Δηλαδή παρουσιάζουν τάση να μεγιστοποιηθούν σε μεσαία επίπεδα οργάνωσης και τελικά μεγιστοποιούνται όλες στο μέγιστο βαθμό οργάνωσης όπως εμείς τον έχουμε ορίσει.

Σε αυτό το σημείο βάση της παραπάνω παρατήρησης θα μπορούσαμε να υποθέσουμε ότι η πιθανή σχέση που μας λείπει η στατιστική ότι μπορεί να υπάρχει έχει να κάνει με τα εξής. **Οι επιχειρήσεις οι οποίες βρίσκονται σε ένα μεσαίο βαθμό οργάνωσης παρουσιάζουν σχετικά έντονα την διάθεση για συνεργασία με τους προμηθευτές τους** και όπως φαίνεται από το διάγραμμα το καταφέρνουν σε ικανοποιητικό βαθμό. Η συνεργασία αυτή έγκειται σε συνεργασίες με σκοπό τον καθορισμό των τιμών των Ά υλών, συνεργασίες με σκοπό διευκολύνσεις στις πληρωμές και συνεργασίες για την αναβάθμιση της ποιότητας των Ά υλών.

Στο αμέσως υψηλότερο βαθμό οργάνωσης βλέπουμε μια αισθητή μείωση στις συνεργασίες που αναφέρθηκαν. Αυτό πιθανόν να συμβαίνει γιατί ενώ είναι αυτές οι επιχειρήσεις περισσότερο οργανωμένες σε σχέση με τις προηγούμενες, είναι ο μηχανισμός λήψης αποφάσεων πιο δύσκαμπτος λόγω της αυξημένης πολυπλοκότητας της οργάνωσης μέσα στην επιχείρηση.

Στο μέγιστο βαθμό οργάνωσης, βάσει αυτού που ορίσαμε, παρατηρούμε ότι οι συμπεριφορές των επιχειρήσεων σχετικά με τις συνεργασίες που έχουν αναφερθεί είναι ταυτόσημες. Θα μπορούσαμε να υποθέσουμε ότι αυτό συμβαίνει γιατί αυτές οι επιχειρήσεις οι οποίες έχουν φτάσει στο δεδομένο βαθμό οργάνωσης έχουν ξεπεράσει τις πιθανές δυσλειτουργίες της σύνθετης οργανωτικής δομής και στρέφονται σε αυτές τις συμπεριφορές προκειμένου να μεγιστοποιήσουν τα οφέλη τους.

Γ ΕΝΟΤΗΤΑ

Σε αυτήν την ενότητα θα παρουσιαστούν ορισμένα ενδιαφέροντα συμπεράσματα που προέκυψαν από την στατιστική επεξεργασία.

Τα συμπεράσματα αυτά διαχωρίζονται σε δύο κατηγορίες. Μία κατηγορία αφορά σε μία ομάδα συσχετίσεων μεταξύ του κύκλου εργασιών και των σχέσεων που έχουν οι επιχειρήσεις με διάφορους δημόσιους φορείς. Μια άλλη ομάδα συνιστά ο βαθμός οργάνωσης των επιχειρήσεων σε σχέση με κάποιες κοινές δράσεις που παρουσιάζουν οι επιχειρήσεις με άλλες μη ανταγωνιστικές επιχειρήσεις.

1. Αύξηση κύκλου εργασιών – Σχέσεις με Νομαρχία

Από τη συσχέτιση των μεταβλητών **αύξηση κύκλου εργασιών** και **σχέσεις με Νομαρχία** προκύπτουν τα ακόλουθα:

Crosstab

		Q 11 N				Total	
		1,00	2,00	3,00	4,00		
Q_4_1	,00	Count	1	4	1	2	8
		Expected Count	,5	2,5	3,5	1,5	8,0
		% within Q_4_1	12,5%	50,0%	12,5%	25,0%	100,0%
		% within Q_11_N	50,0%	40,0%	7,1%	33,3%	25,0%
		% of Total	3,1%	12,5%	3,1%	6,3%	25,0%
1,00		Count	1	6	13	4	24
		Expected Count	1,5	7,5	10,5	4,5	24,0
		% within Q_4_1	4,2%	25,0%	54,2%	16,7%	100,0%
		% within Q_11_N	50,0%	60,0%	92,9%	66,7%	75,0%
		% of Total	3,1%	18,8%	40,6%	12,5%	75,0%
Total		Count	2	10	14	6	32
		Expected Count	2,0	10,0	14,0	6,0	32,0
		% within Q_4_1	6,3%	31,3%	43,8%	18,8%	100,0%
		% within Q_11_N	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	6,3%	31,3%	43,8%	18,8%	100,0%

Πίνακας συνάφειας

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	4,470 ^a	3	,215
Likelihood Ratio	4,914	3	,178
Linear-by-Linear Association	,939	1	,332
N of Valid Cases	32		

a. 6 cells (75,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,50.

Πίνακας ελέγχου ανεξαρτησίας

Directional Measures

			Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx T ^b	Approx Sig.
Nominal by Nominal	Lambda	Symmetric	,115	,092	1,157	,247
		Q_4_1 Dependent	,000	,177	,000	1,000
		Q_11_N Dependent	,167	,113	1,381	,167
Goodman and Kruskal tau		Q_4_1 Dependent	,140	,106		,228 ^c
		Q_11_N Dependent	,070	,055		,090 ^c
Uncertainty Coefficient		Symmetric	,087	,070	1,225	,178 ^d
		Q_4_1 Dependent	,137	,108	1,225	,178 ^d
		Q_11_N Dependent	,063	,052	1,225	,178 ^d

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
- c. Based on chi-square approximation
- d. Likelihood ratio chi-square probability.

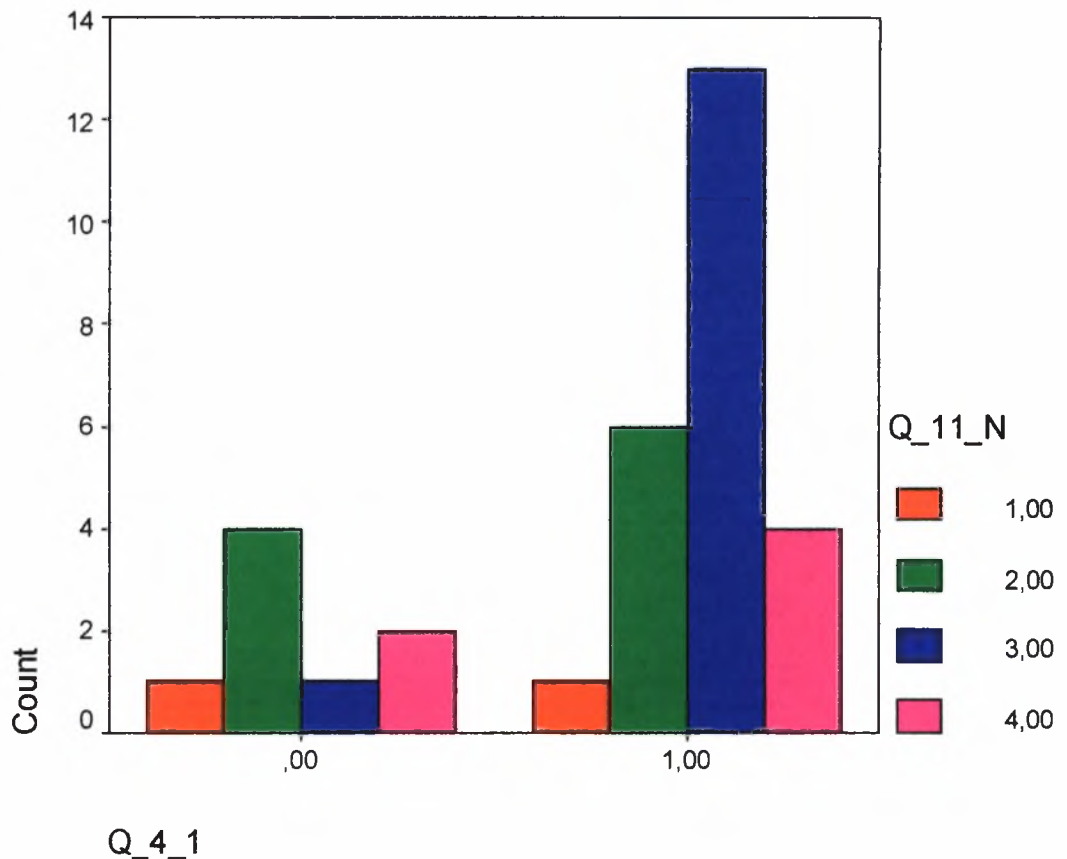
Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (directional measures)

Symmetric Measures

		Value	Approx Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,374	,215
	Cramer's V	,374	,215
	Contingency Coefficient	,350	,215
N of Valid Cases		32	

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (symmetric measures)



Γράφημα του πίνακα συνάφειας

Η τιμή του χ^2 είναι μεγάλη (0,215) και δεν απορρίπτεται η μηδενική υπόθεση. Υπόνοια για συσχέτιση δεν παρουσιάζεται ούτε από τη φύση του βαθμού συνάφειας καθώς η τιμή του Lambda είναι μικρή (0,115). Το μέτρο έντασης του βαθμού συνάφειας Cramer's V, έχοντας τιμή 0,374, υπονοεί πιθανή συσχέτιση των 2 μεταβλητών.

Εντύπωση δημιουργεί το γεγονός ότι το 92,9% (13 στις 14) επιχειρήσεις οι οποίες είχαν θετικές σχέσεις (όπως τις χαρακτήρισαν) με τη Νομαρχία της περιοχής όπου δραστηριοποιούνται, έναντι του 50% (1 στις 2), 60% (6 στις 10), 66,7% (4 στις 6), οι οποίες είχαν αρνητικές, ουδέτερες, ανύπαρκτες σχέσεις με τη Νομαρχία αντιστοίχως, έχοντας παράλληλα εμφανίσει αύξηση του κύκλου εργασιών.

Αυτή η μεγάλη διαφορά στο ποσοστό καθώς και το στατιστικό Cramer's V μας δίνουν μια ένδειξη ότι υπάρχει κάποια συσχέτιση μεταξύ των δύο μεταβλητών. Η Νομαρχία σαν θεσμικό όργανο τοπικής αυτοδιοίκησης πιθανολογείται βάσει των παραπάνω ότι επηρεάζει τις βιομηχανικές επιχειρήσεις που μελετούμε.

2. Αύξηση κύκλου εργασιών – Σχέσεις με κεντρικές υπηρεσίες υπουργείων

Από τη συσχέτιση των μεταβλητών αύξηση κύκλου εργασιών και σχέσεις με κεντρικές υπηρεσίες υπουργείων προκύπτουν τα ακόλουθα:

Crosstab

		Q 11 C				Total	
		1,00	2,00	3,00	4,00		
Q_4_1	,00	Count	1	3	3	1	8
		Expected Count	,8	2,8	2,8	1,8	8,0
		% within Q_4_1	12,5%	37,5%	37,5%	12,5%	100,0%
		% within Q_11_C	33,3%	27,3%	27,3%	14,3%	25,0%
		% of Total	3,1%	9,4%	9,4%	3,1%	25,0%
1,00		Count	2	8	8	6	24
		Expected Count	2,3	8,3	8,3	5,3	24,0
		% within Q_4_1	8,3%	33,3%	33,3%	25,0%	100,0%
		% within Q_11_C	66,7%	72,7%	72,7%	85,7%	75,0%
		% of Total	6,3%	25,0%	25,0%	18,8%	75,0%
Total		Count	3	11	11	7	32
		Expected Count	3,0	11,0	11,0	7,0	32,0
		% within Q_4_1	9,4%	34,4%	34,4%	21,9%	100,0%
		% within Q_11_C	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	9,4%	34,4%	34,4%	21,9%	100,0%

Πίνακας συνάφειας

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	,600 ^a	3	,896
Likelihood Ratio	,647	3	,886
Linear-by-Linear Association	,433	1	,511
N of Valid Cases	32		

a. 5 cells (62,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,75.

Πίνακας ελέγχου ανεξαρτησίας

Directional Measures

			Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx T ^b	Approx Sig.
Nominal by Nominal	Lambda	Symmetric	,000	,000	, ^c	, ^c
		Q_4_1 Dependent	,000	,000	, ^c	, ^c
		Q_11_C Dependent	,000	,000	, ^c	, ^c
Goodman and Kruskal tau		Q_4_1 Dependent	,019	,043		,901 ^d
		Q_11_C Dependent	,006	,013		,916 ^d
Uncertainty Coefficient		Symmetric	,011	,026	,422	,886 ^e
		Q_4_1 Dependent	,018	,042	,422	,886 ^e
		Q_11_C Dependent	,008	,019	,422	,886 ^e

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
- c. Cannot be computed because the asymptotic standard error equals zero.
- d. Based on chi-square approximation
- e. Likelihood ratio chi-square probability.

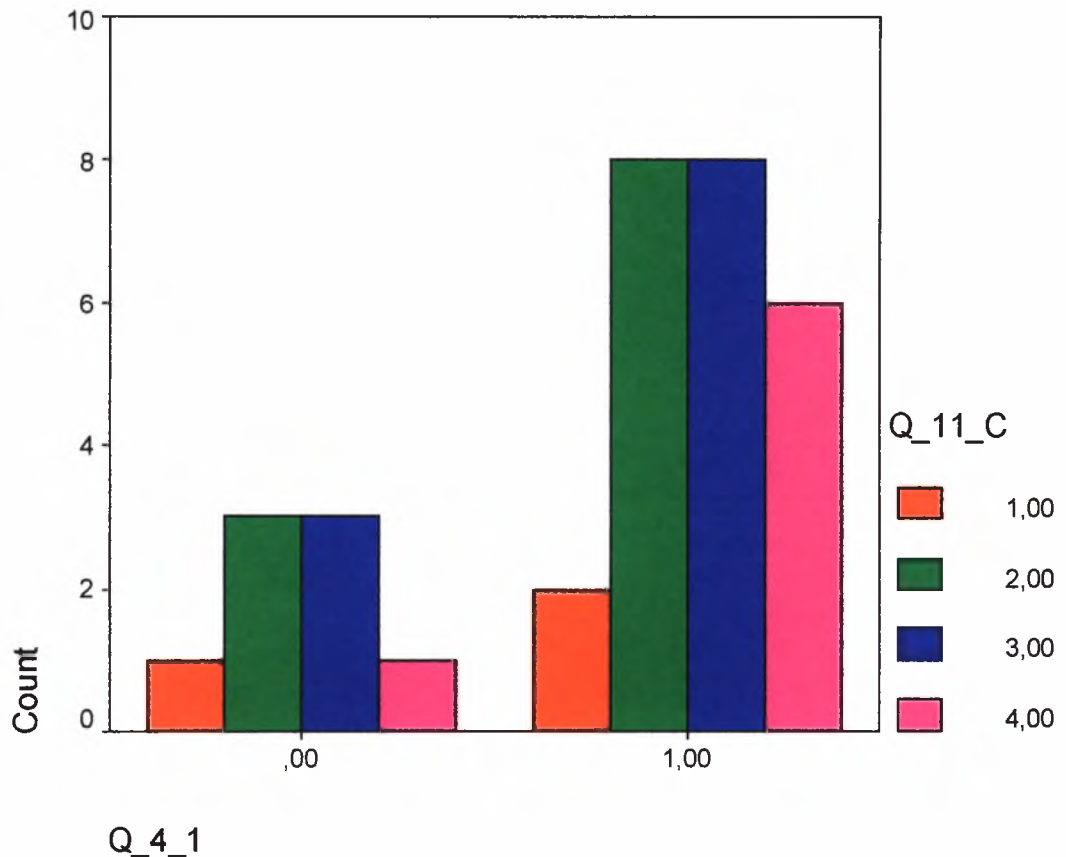
Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (directional measures)

Symmetric Measures

		Value	Approx Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,137	,896
	Cramer's V	,137	,896
	Contingency Coefficient	,136	,896
N of Valid Cases		32	

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (symmetric measures)



Γράφημα του πίνακα συνάφειας

Η τιμή του χ^2 είναι μεγάλη (0,215) και δεν απορρίπτεται η μηδενική υπόθεση. Υπόνοια για συσχέτιση δεν παρουσιάζεται ούτε από τη φύση του βαθμού συνάφειας καθώς η τιμή του Lambda και το μέτρο έντασης του βαθμού συνάφειας Cramer's V είναι μικρές (0 και 0,137 αντίστοιχα).

Στον πίνακα συνάφειας βλέπουμε ότι το 85,7% (6 στις 7) των επιχειρήσεων που παρουσίασαν αύξηση του κύκλου εργασιών δεν έχουν καμία σχέση με τις κεντρικές υπηρεσίες των υπουργείων, το 72,7% (8 στις 11) των επιχειρήσεων που παρουσίασαν αύξηση του κύκλου εργασιών είχαν θετικές σχέσεις με τις κεντρικές υπηρεσίες των υπουργείων. Επίσης το 72,7% (8 στις 11) των επιχειρήσεων που παρουσίασαν αύξηση του κύκλου εργασιών είχαν ουδέτερες σχέσεις με τις κεντρικές υπηρεσίες των υπουργείων, ενώ το 66,7% (2

στις 3) των επιχειρήσεων που παρουσίασαν αύξηση του κύκλου εργασιών είχαν αρνητικές σχέσεις με τις κεντρικές υπηρεσίες των υπουργείων.

Θα μπορούσαμε να υποθέσουμε, βάσει των παραπάνω, ότι οι κεντρικές υπηρεσίες των υπουργείων σαν γενικότερο θεσμικό όργανο, επηρεάζουν τις επιχειρήσεις ανεξαρτήτως των σχέσεων, που έχουν με αυτές. Αυτό μάλλον είναι αναμενόμενο, γιατί αυτές οι υπηρεσίες έχουν στόχους όπως π.χ. να καθορίζουν το νομικό πλαίσιο μέσα στο οποίο πραγματοποιούνται οι συναλλαγές στις αγορές και να θεσπίζουν νομικά το ιδιοκτησιακό καθεστώς κ.α. Αυτές οι ρυθμίσεις είναι γενικές και πρέπει να εφαρμόζονται από όλους χωρίς να γίνονται εξαιρέσεις και για αυτό οι λειτουργίες των κεντρικών υπηρεσιών των υπουργείων επηρεάζουν τις επιχειρήσεις, ανεξάρτητα από τις μεταξύ τους σχέσεις.

3. Αύξηση κύκλου εργασιών – Σχέσεις με τράπεζες

Από τη συσχέτιση των μεταβλητών **αύξηση κύκλου εργασιών** και **σχέσεις με τράπεζες** προκύπτουν τα ακόλουθα:

Crosstab

		Q 11 B		Total	
		2,00	3,00		
Q_4_1	.00	Count	2	5	7
		Expected Count	1,1	5,9	7,0
		% within Q_4_1	28,6%	71,4%	100,0%
		% within Q_11_B	40,0%	19,2%	22,6%
		% of Total	6,5%	16,1%	22,6%
1,00		Count	3	21	24
		Expected Count	3,9	20,1	24,0
		% within Q_4_1	12,5%	87,5%	100,0%
		% within Q_11_B	60,0%	80,8%	77,4%
		% of Total	9,7%	67,7%	77,4%
Total		Count	5	26	31
		Expected Count	5,0	26,0	31,0
		% within Q_4_1	16,1%	83,9%	100,0%
		% within Q_11_B	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	16,1%	83,9%	100,0%

Πίνακας συνάφειας

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	1,035 ^b	1	,309		
Continuity Correction ^a	,188	1	,665		
Likelihood Ratio	,931	1	,335		
Fisher's Exact Test				,562	,312
Linear-by-Linear Association	1,001	1	,317		
N of Valid Cases	31				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 2 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,13.

Πίνακας ελέγχου ανεξαρτησίας

Directional Measures

			Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Lambda	Symmetric	,000	,000	, ^c	, ^c
		Q_4_1 Dependent	,000	,000	, ^c	, ^c
		Q_11_B Dependent	,000	,000	, ^c	, ^c
Goodman and Kruskal tau		Q_4_1 Dependent	,033	,074		,317 ^d
		Q_11_B Dependent	,033	,074		,317 ^d
Uncertainty Coefficient		Symmetric	,031	,066	,464	,335 ^e
		Q_4_1 Dependent	,028	,060	,464	,335 ^e
		Q_11_B Dependent	,034	,073	,464	,335 ^e

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
- c. Cannot be computed because the asymptotic standard error equals zero.
- d. Based on chi-square approximation
- e. Likelihood ratio chi-square probability.

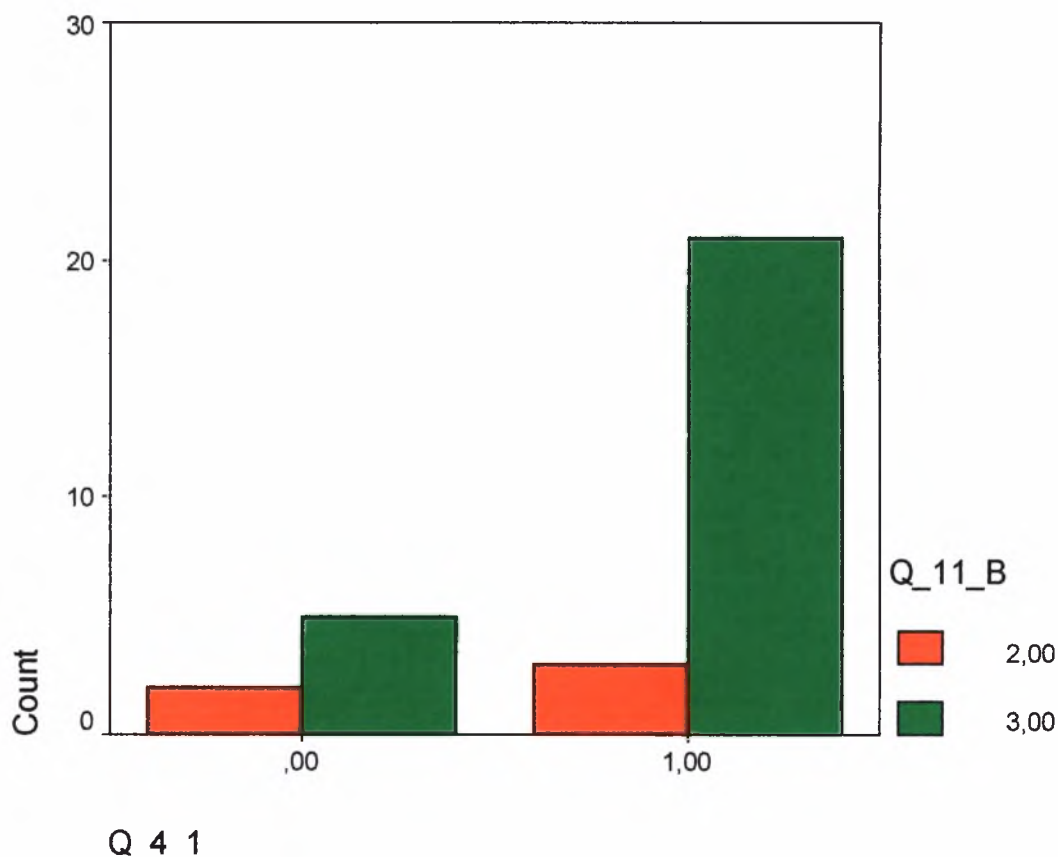
Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (directional measures)

Symmetric Measures

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,183	,309
	Cramer's V	,183	,309
	Contingency Coefficient	,180	,309
N of Valid Cases		31	

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (symmetric measures)



Γράφημα του πίνακα συνάφειας

Οι τιμές του χ^2 και του Fisher's Exact Test είναι μεγάλες (0,309 και 0,562 αντίστοιχα) και δεν απορρίπτεται η μηδενική υπόθεση. Υπόνοια για συσχέτιση δεν παρουσιάζεται ούτε από τα μέτρα της έντασης και της φύσης του βαθμού συνάφειας καθώς οι τιμές του Lambda και του Cramer's V είναι μικρές (0 και 0,183 αντίστοιχα).

Εντύπωση προκαλεί το γεγονός ότι καμία επιχείρηση δεν είχε αρνητικές σχέσεις με τις τράπεζες, όπως και καμία δεν απάντησε ότι έχει ανύπαρκτες σχέσεις μαζί τους. Το 80,8% (21 στις 26) των επιχειρήσεων οι οποίες είχαν καλές σχέσεις με τις τράπεζες, παρουσίασαν και αύξηση του κύκλου εργασιών. Επίσης το 60% (3 στις 5) των επιχειρήσεων που είχαν ουδέτερες σχέσεις με τις τράπεζες παρουσίασαν και αύξηση του κύκλου εργασιών.

Είναι φανερό λοιπόν ότι οι καλές σχέσεις με τις τράπεζες επηρεάζουν την αύξηση του κύκλου εργασιών των επιχειρήσεων. Με τον όρο καλές σχέσεις με τις τράπεζες υπονοούνται διάφορα όπως φερεγγυότητα στις πληρωμές, επίτευξη καλών χρηματοδοτήσεων και γενικότερα εμπιστοσύνη για την εκπλήρωση τόσο βραχυπρόθεσμων όσο και μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων. Αυτά για τις επιχειρήσεις παίζουν μεγάλο ρόλο καθώς μπορούν να διευκολυνθούν (με κάποιο δάνειο ή εγγυητική επιστολή) ανά πάσα στιγμή από την τράπεζα με την οποία συνεργάζονται, κερδίζοντας χρόνο και άλλους πόρους. Χρόνος και άλλοι πόροι κερδίζονται επίσης και επειδή γνωρίζουν που θα αποταθούν σε τέτοιες περιπτώσεις χωρίς να χρειάζεται να ερευνούν κάθε φορά από που μπορούν να δανειστούν.

4. Αύξηση κύκλου εργασιών –Σχέσεις με επιμελητήρια

Από τη συσχέτιση των μεταβλητών **αύξηση κύκλου εργασιών** και **σχέσεις με επιμελητήρια** προκύπτουν τα ακόλουθα:

Crosstab

		Q 11 E				Total	
		1,00	2,00	3,00	4,00		
Q_4_1	,00	Count	1	3	4	0	8
		Expected Count	,8	2,5	4,5	,3	8,0
		% within Q_4_1	12,5%	37,5%	50,0%	,0%	100,0%
		% within Q_11_E	33,3%	30,0%	22,2%	,0%	25,0%
		% of Total	3,1%	9,4%	12,5%	,0%	25,0%
1,00		Count	2	7	14	1	24
		Expected Count	2,3	7,5	13,5	,8	24,0
		% within Q_4_1	8,3%	29,2%	58,3%	4,2%	100,0%
		% within Q_11_E	66,7%	70,0%	77,8%	100,0%	75,0%
		% of Total	6,3%	21,9%	43,8%	3,1%	75,0%
Total		Count	3	10	18	1	32
		Expected Count	3,0	10,0	18,0	1,0	32,0
		% within Q_4_1	9,4%	31,3%	56,3%	3,1%	100,0%
		% within Q_11_E	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	9,4%	31,3%	56,3%	3,1%	100,0%

Πίνακας συνάφειας

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	,652 ^a	3	,884
Likelihood Ratio	,884	3	,829
Linear-by-Linear Association	,506	1	,477
N of Valid Cases	32		

a. 6 cells (75,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,25.

Πίνακας ελέγχου ανεξαρτησίας

Directional Measures

			Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx T ^b	Approx Sig.
Nominal by Nominal	Lambda	Symmetric	,000	,000	, ^c	, ^c
		Q_4_1 Dependent	,000	,000	, ^c	, ^c
		Q_11_E Dependent	,000	,000	, ^c	, ^c
	Goodman and Kruskal tau	Q_4_1 Dependent	,020	,036		,889 ^d
		Q_11_E Dependent	,006	,021		,913 ^d
	Uncertainty Coefficient	Symmetric	,017	,024	,704	,829 ^e
Q_4_1 Dependent		,025	,034	,704	,829 ^e	
Q_11_E Dependent		,014	,019	,704	,829 ^e	

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
- c. Cannot be computed because the asymptotic standard error equals zero.
- d. Based on chi-square approximation
- e. Likelihood ratio chi-square probability.

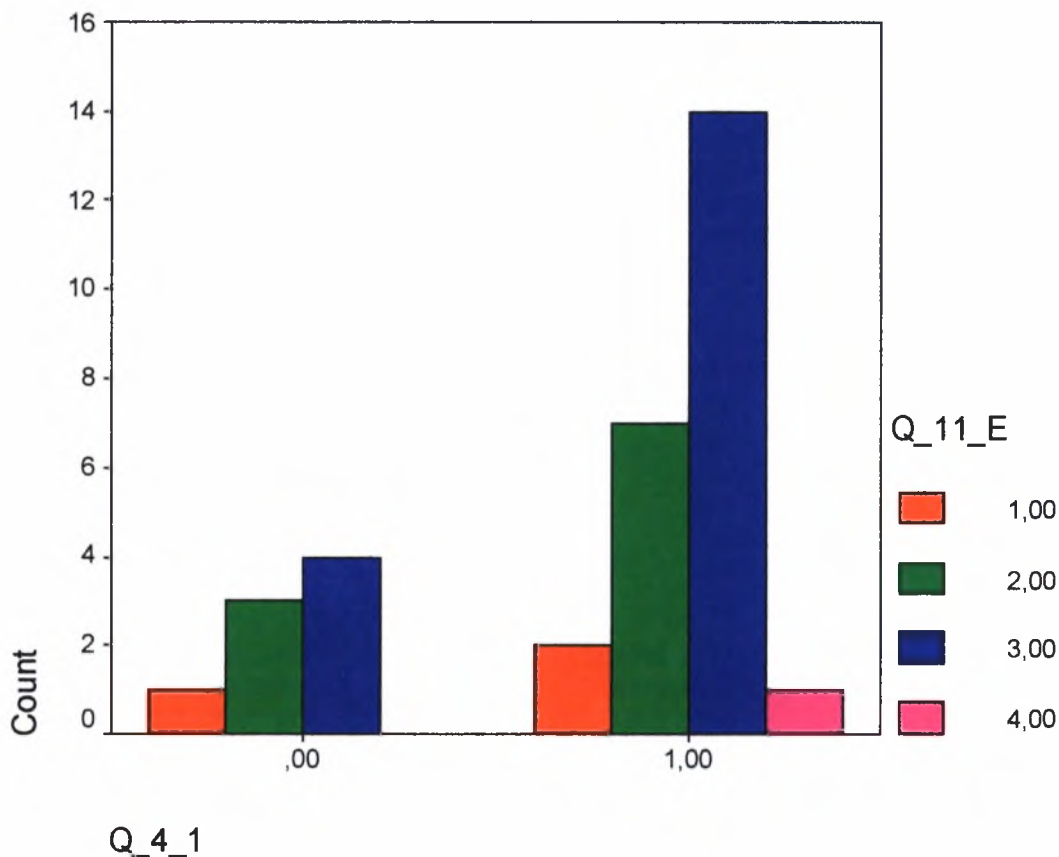
Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (directional measures)

Symmetric Measures

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,143	,884
	Cramer's V	,143	,884
	Contingency Coefficient	,141	,884
N of Valid Cases		32	

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (symmetric measures)



Γράφημα του πίνακα συνάφειας

Η τιμή του χ^2 είναι μεγάλη (0,884) και δεν απορρίπτεται η μηδενική υπόθεση. Υπόνοια για συσχέτιση δεν παρουσιάζεται ούτε από τη φύση του βαθμού συνάφειας καθώς η τιμή του Lambda και το μέτρο έντασης του βαθμού συνάφειας Cramer's V είναι μικρές (0 και 0,143 αντίστοιχα).

Το 77,8% (14 στις 18) των επιχειρήσεων οι οποίες είχαν θετικές σχέσεις με τα επιμελητήρια παρουσίασαν αύξηση του κύκλου εργασιών. Το 70% (7 στις 10) των επιχειρήσεων οι οποίες είχαν ουδέτερες σχέσεις με τα επιμελητήρια παρουσίασαν αύξηση του κύκλου εργασιών. Το 66,7% (2 στις 3) των επιχειρήσεων οι οποίες είχαν αρνητικές σχέσεις με τα επιμελητήρια παρουσίασαν αύξηση του κύκλου εργασιών. Τέλος μία παρουσίασε αύξηση κύκλου εργασιών ενώ δεν είχε σχέση με τα επιμελητήρια.

5. Αύξηση κύκλου εργασιών – Σχέσεις με ΑΕΙ / ΤΕΙ / Ερευνητικούς φορείς

Από τη συσχέτιση των μεταβλητών **αύξηση κύκλου εργασιών** και **σχέσεις με ΑΕΙ / ΤΕΙ / Ερευνητικούς φορείς** προκύπτουν τα ακόλουθα:

Crosstab

		Q 11 P			Total	
		2,00	3,00	4,00		
Q_4_1	,00	Count	1	2	5	8
		Expected Count	1,3	3,0	3,8	8,0
		% within Q_4_1	12,5%	25,0%	62,5%	100,0%
		% within Q_11_P	20,0%	16,7%	33,3%	25,0%
		% of Total	3,1%	6,3%	15,6%	25,0%
1,00		Count	4	10	10	24
		Expected Count	3,8	9,0	11,3	24,0
		% within Q_4_1	16,7%	41,7%	41,7%	100,0%
		% within Q_11_P	80,0%	83,3%	66,7%	75,0%
		% of Total	12,5%	31,3%	31,3%	75,0%
Total		Count	5	12	15	32
		Expected Count	5,0	12,0	15,0	32,0
		% within Q_4_1	15,6%	37,5%	46,9%	100,0%
		% within Q_11_P	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	15,6%	37,5%	46,9%	100,0%

Πίνακας συνάφειας

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	1,067 ^a	2	,587
Likelihood Ratio	1,077	2	,584
Linear-by-Linear Association	,689	1	,407
N of Valid Cases	32		

a. 4 cells (66,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,25.

Πίνακας ελέγχου ανεξαρτησίας

Directional Measures

			Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Lambda	Symmetric	,000	,179	,000	1,000
		Q_4_1 Dependent	,000	,000	, ^c	, ^c
		Q_11_P Dependent	,000	,263	,000	1,000
	Goodman and Kruskal tau	Q_4_1 Dependent	,033	,063		,597 ^d
		Q_11_P Dependent	,022	,042		,502 ^d
	Uncertainty Coefficient	Symmetric	,021	,041	,525	,584 ^e
		Q_4_1 Dependent	,030	,057	,525	,584 ^e
		Q_11_P Dependent	,017	,032	,525	,584 ^e

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
- c. Cannot be computed because the asymptotic standard error equals zero.
- d. Based on chi-square approximation
- e. Likelihood ratio chi-square probability.

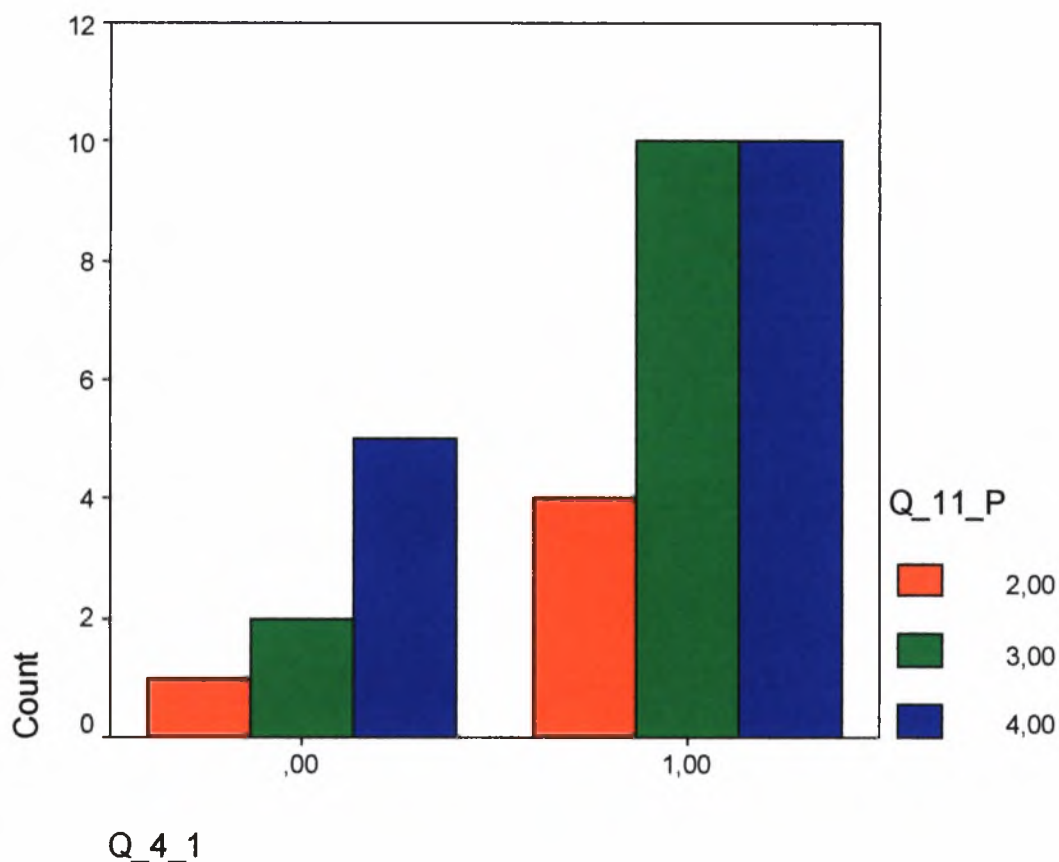
Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (directional measures)

Symmetric Measures

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,183	,587
	Cramer's V	,183	,587
	Contingency Coefficient	,180	,587
N of Valid Cases		32	

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (symmetric measures)



Γράφημα του πίνακα συνάφειας

Η τιμή του χ^2 είναι μεγάλη (0,587) και δεν απορρίπτεται η μηδενική υπόθεση. Υπόνοια για συσχέτιση δεν παρουσιάζεται ούτε από τη φύσης του βαθμού συνάφειας καθώς η τιμή του Lambda και το μέτρο έντασης του βαθμού συνάφειας Cramer's V είναι μικρές (0 και 0,183 αντίστοιχα).

Το 83,3% (10 στις 12) των επιχειρήσεων, το οποίο έχει καλές σχέσεις με ΑΕΙ / ΤΕΙ / Ερευνητικούς φορείς παρουσιάζει και αύξηση κύκλου εργασιών. Το 80% (4 στις 5) των επιχειρήσεων, το οποίο έχει ουδέτερες σχέσεις με ΑΕΙ / ΤΕΙ / Ερευνητικούς φορείς παρουσιάζει και αύξηση κύκλου εργασιών. Το 67,7% (10 στις 15) των επιχειρήσεων, το οποίο δεν έχει σχέσεις με ΑΕΙ / ΤΕΙ / Ερευνητικούς φορείς παρουσιάζει και αύξηση κύκλου εργασιών. Τέλος καμία επιχείρηση δεν έχει αρνητικές σχέσεις με ΑΕΙ / ΤΕΙ / Ερευνητικούς φορείς.

Βλέπουμε ότι τα ποσοστά των εταιριών που παρουσίασαν αύξηση κύκλου εργασιών και διατηρούσαν καλές ή έστω ουδέτερες σχέσεις είναι μεγαλύτερα από αυτών που δεν είχαν σχέσεις με ΑΕΙ / ΤΕΙ / Ερευνητικούς φορείς. Θα μπορούσαμε λοιπόν να υποθέσουμε ότι με αυτόν τον τρόπο οι επιχειρήσεις που διατηρούν σχέσεις με αυτούς τους θεσμούς έχουν μια πηγή άντλησης γνώσης, η οποία είναι φτηνότερη από ότι εάν πλήρωναν κάποιους ειδικούς για να τους μεταφέρουν ή να παράγουν αυτή τη γνώση. Βλέπουμε δηλαδή ότι έτσι εξαλείφονται επιπλέον κόστη (τα οποία εν μέρη είναι κόστη πληροφόρησης).

6. Αύξηση κύκλου εργασιών – Σχέσεις με δήμο

Από τη συσχέτιση των μεταβλητών **αύξηση κύκλου εργασιών** και **σχέσεις με δήμο** προκύπτουν τα ακόλουθα:

Crosstab

		Q 11 D				Total	
		1,00	2,00	3,00	4,00		
Q_4_1	,00	Count	1	3	2	2	8
		Expected Count	,5	2,5	2,0	3,0	8,0
		% within Q_4_1	12,5%	37,5%	25,0%	25,0%	100,0%
		% within Q_11_D	50,0%	30,0%	25,0%	16,7%	25,0%
		% of Total	3,1%	9,4%	6,3%	6,3%	25,0%
1,00		Count	1	7	6	10	24
		Expected Count	1,5	7,5	6,0	9,0	24,0
		% within Q_4_1	4,2%	29,2%	25,0%	41,7%	100,0%
		% within Q_11_D	50,0%	70,0%	75,0%	83,3%	75,0%
		% of Total	3,1%	21,9%	18,8%	31,3%	75,0%
Total		Count	2	10	8	12	32
		Expected Count	2,0	10,0	8,0	12,0	32,0
		% within Q_4_1	6,3%	31,3%	25,0%	37,5%	100,0%
		% within Q_11_D	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
		% of Total	6,3%	31,3%	25,0%	37,5%	100,0%

Πίνακας συνάφειας

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	1,244 ^a	3	,742
Likelihood Ratio	1,189	3	,756
Linear-by-Linear Association	1,081	1	,298
N of Valid Cases	32		

a. 5 cells (62,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,50.

Πίνακας ελέγχου ανεξαρτησίας

Directional Measures

			Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Lambda	Symmetric	,036	,092	,379	,705
		Q_4_1 Dependent	,000	,177	,000	1,000
		Q_11_D Dependent	,050	,109	,449	,654
	Goodman and Kruskal tau	Q_4_1 Dependent	,039	,072		,752 ^c
		Q_11_D Dependent	,011	,023		,790 ^c
	Uncertainty Coefficient	Symmetric	,020	,038	,541	,756 ^d
Q_4_1 Dependent		,033	,061	,541	,756 ^d	
Q_11_D Dependent		,015	,027	,541	,756 ^d	

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
- c. Based on chi-square approximation
- d. Likelihood ratio chi-square probability.

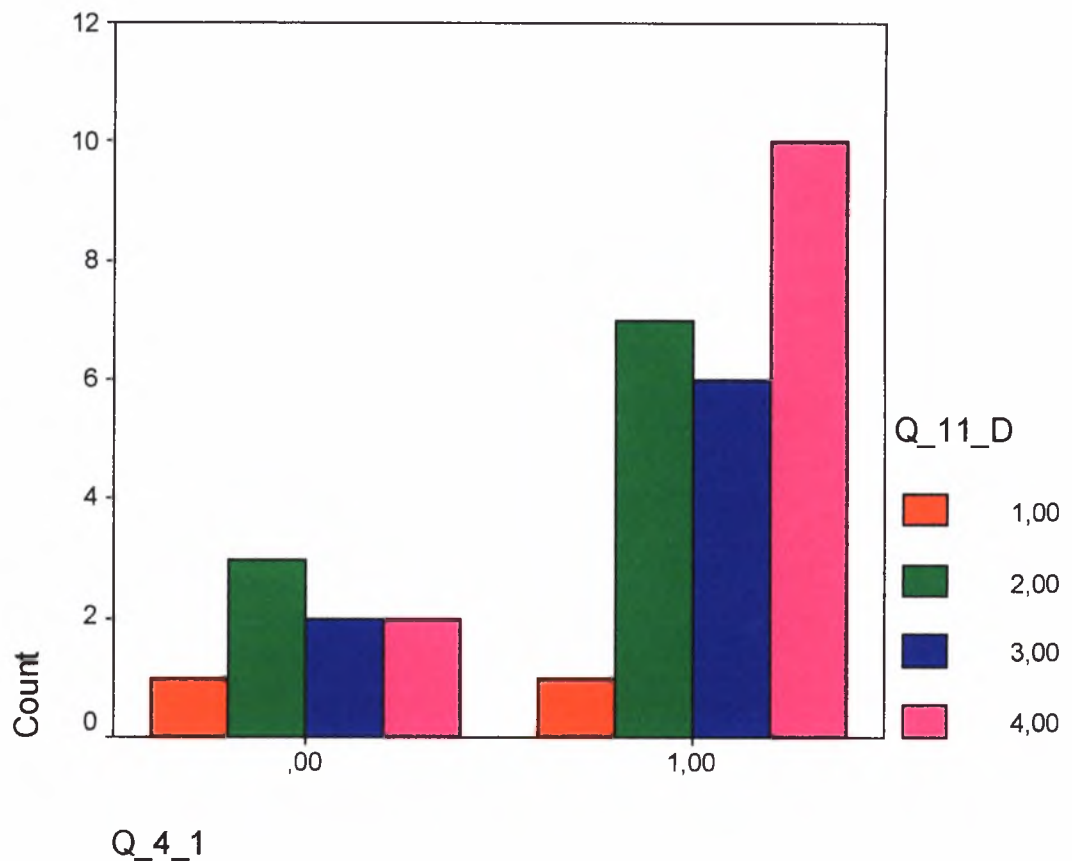
Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (directional measures)

Symmetric Measures

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,197	,742
	Cramer's V	,197	,742
	Contingency Coefficient	,193	,742
N of Valid Cases		32	

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (symmetric measures)



Γράφημα του πίνακα συνάφειας

Η τιμή του χ^2 είναι μεγάλη (0,742) και δεν απορρίπτεται η μηδενική υπόθεση. Υπόνοια για συσχέτιση δεν παρουσιάζεται ούτε από τα μέτρα της έντασης και της φύσης του βαθμού συνάφειας καθώς οι τιμές του Lambda και του Cramer's V είναι μικρές (0,036 και 0,197 αντίστοιχα).

Από τον πίνακα συνάφειας διαπιστώνουμε ότι το 37,5% (12 στις 32) των επιχειρήσεων δεν έχει καμία επαφή με το δήμο στον οποίο δραστηριοποιείται. Από αυτές τις 12 επιχειρήσεις, το 83,3% (10 στις 12) παρουσιάζουν αύξηση του κύκλου εργασιών έναντι του 75% (6 στις 8), 70% (7 στις 10) και του 50% (1 στις 2) των επιχειρήσεων, που παρουσίασαν αύξηση του κύκλου εργασιών ενώ είχαν θετικές, ουδέτερες και αρνητικές σχέσεις με το δήμο αντίστοιχα.

Οι περισσότερες επιχειρήσεις εδρεύουν είτε στο δήμο Διμηνίου είτε στο δήμο Βελεσίνου. Έτσι μπορούμε να υποθέσουμε, λαμβάνοντας υπόψη και τη σχέση αύξησης κύκλου εργασιών και Νομαρχίας, ότι το ιδιαίτερα αυξημένο ποσοστό (83,3%) που παρουσιάζει αύξηση κύκλου εργασιών, και δεν έχει σχέσεις με το δήμο, οφείλεται στο γεγονός ότι οι δήμοι αυτοί είναι μικροί και έχουν σχετικά περιορισμένες αρμοδιότητες. Έτσι παρακάμπτονται από τις επιχειρήσεις, οι οποίες απευθύνονται στο επόμενο επίπεδο ιεραρχίας της τοπικής αυτοδιοίκησης, που είναι η Νομαρχία.

1. Βαθμός οργάνωσης – σχέσεις με μη ανταγωνιστικές επιχειρήσεις με κοινές δράσεις σε τομείς τεχνολογικού εξοπλισμού και έρευνας.

Από τη συσχέτιση των μεταβλητών **βαθμός οργάνωσης** και **σχέσεις με μη ανταγωνιστικές επιχειρήσεις με κοινές δράσεις σε τομείς τεχνολογικού εξοπλισμού και έρευνας** προκύπτουν τα ακόλουθα:

Crosstab

			Q 7 5		Total
			,00	1,00	
WW	,00	Count	6	0	6
		Expected Count	3,8	2,3	6,0
		% within WW	100,0%	,0%	100,0%
		% within Q_7_5	30,0%	,0%	18,8%
		% of Total	18,8%	,0%	18,8%
	1,00	Count	5	2	7
		Expected Count	4,4	2,6	7,0
		% within WW	71,4%	28,6%	100,0%
		% within Q_7_5	25,0%	16,7%	21,9%
		% of Total	15,6%	6,3%	21,9%
	2,00	Count	6	2	8
		Expected Count	5,0	3,0	8,0
		% within WW	75,0%	25,0%	100,0%
		% within Q_7_5	30,0%	16,7%	25,0%
		% of Total	18,8%	6,3%	25,0%
	3,00	Count	2	3	5
		Expected Count	3,1	1,9	5,0
		% within WW	40,0%	60,0%	100,0%
		% within Q_7_5	10,0%	25,0%	15,6%
		% of Total	6,3%	9,4%	15,6%
4,00	Count	1	5	6	
	Expected Count	3,8	2,3	6,0	
	% within WW	16,7%	83,3%	100,0%	
	% within Q_7_5	5,0%	41,7%	18,8%	
	% of Total	3,1%	15,6%	18,8%	
Total	Count	20	12	32	
	Expected Count	20,0	12,0	32,0	
	% within WW	62,5%	37,5%	100,0%	
	% within Q_7_5	100,0%	100,0%	100,0%	
	% of Total	62,5%	37,5%	100,0%	

Πίνακας συνάφειας

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	10,829 ^a	4	,029
Likelihood Ratio	12,830	4	,012
Linear-by-Linear Association	9,531	1	,002
N of Valid Cases	32		

a. 9 cells (90,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,88.

Πίνακας ελέγχου ανεξαρτησίας

Directional Measures

			Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx. T ^b	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Lambda	Symmetric	,222	,154	1,298	,194
		VW Dependent	,125	,170	,693	,488
		Q_7_5 Dependent	,417	,211	1,564	,118
Goodman and Kruskal tau		VW Dependent	,080	,041		,042 ^c
		Q_7_5 Dependent	,338	,134		,033 ^c
Uncertainty Coefficient		Symmetric	,178	,071	2,460	,012 ^d
		VW Dependent	,126	,051	2,460	,012 ^d
		Q_7_5 Dependent	,303	,120	2,460	,012 ^d

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
- c. Based on chi-square approximation
- d. Likelihood ratio chi-square probability.

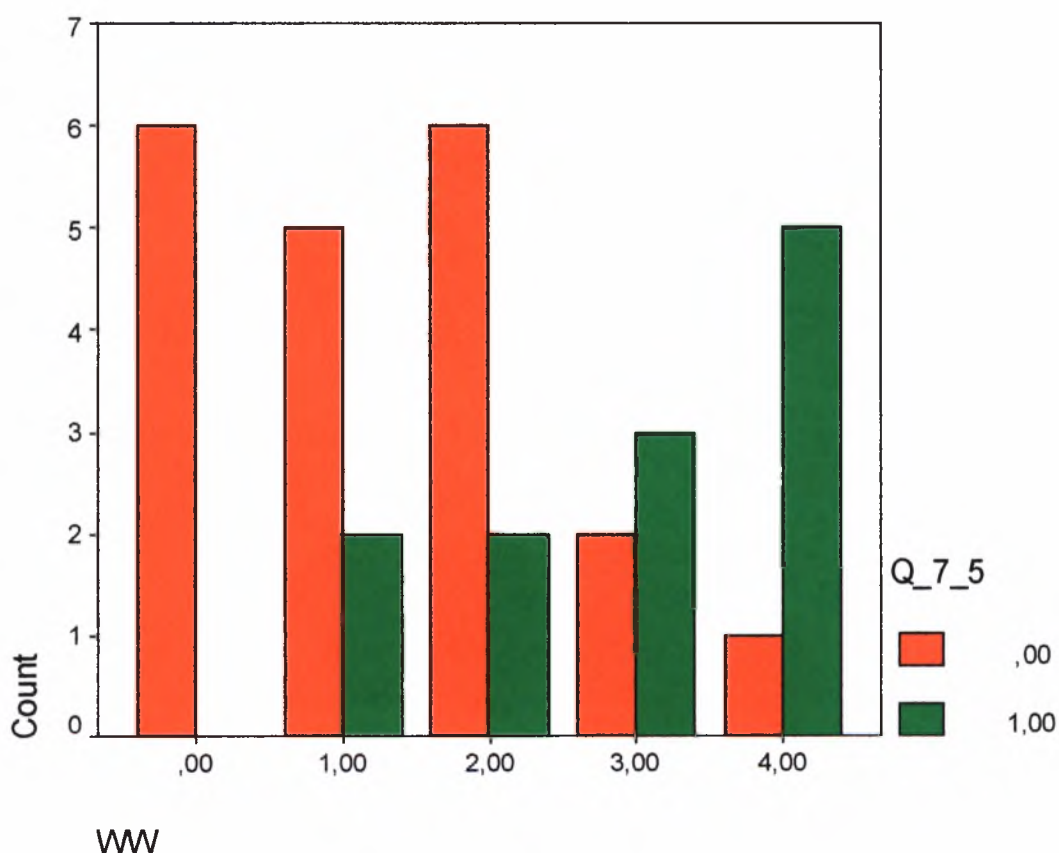
Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (directional measures)

Symmetric Measures

		Value	Approx Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,582	,029
	Cramer's V	,582	,029
	Contingency Coefficient	,503	,029
N of Valid Cases		32	

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (symmetric measures)



Γράφημα του πίνακα συνάφειας

Η τιμή του χ^2 είναι μεγάλη (10,829) και δεν απορρίπτεται η μηδενική υπόθεση. Υπόνοια για συσχέτιση παρουσιάζεται από τα μέτρα της έντασης και

της φύσης του βαθμού συνάφειας καθώς οι τιμές του Lambda και του Cramer's V είναι ικανοποιητικές (0,222 και 0,582 αντίστοιχα).

Το ιδιαίτερα ενδιαφέρον στην προκειμένη συσχέτιση είναι ότι αυξανόμενου του βαθμού οργάνωσης των επιχειρήσεων, παρουσιάζεται μία γνήσια αύξουσα τάση για αύξηση των κοινών δράσεων, των επιχειρήσεων που εξετάζουμε με μη ανταγωνιστικές επιχειρήσεις, όσον αναφορά τον τεχνολογικό εξοπλισμό και την έρευνα.

2. Βαθμός οργάνωσης – σχέσεις με μη ανταγωνιστικές επιχειρήσεις με κοινές δράσεις σε τομείς εκπαίδευσης - επιμόρφωσης.

Από τη συσχέτιση των μεταβλητών **βαθμός οργάνωσης** και **σχέσεις με μη ανταγωνιστικές επιχειρήσεις με κοινές δράσεις σε τομείς εκπαίδευσης - επιμόρφωσης** προκύπτουν τα ακόλουθα:

Crosstab

		Q 7 6		Total	
		,00	1,00		
WW	,00	Count	6	0	6
		Expected Count	4,3	1,7	6,0
		% within WW	100,0%	,0%	100,0%
		% within Q_7_6	26,1%	,0%	18,8%
		% of Total	18,8%	,0%	18,8%
	1,00	Count	6	1	7
		Expected Count	5,0	2,0	7,0
		% within WW	85,7%	14,3%	100,0%
		% within Q_7_6	26,1%	11,1%	21,9%
		% of Total	18,8%	3,1%	21,9%
	2,00	Count	6	2	8
		Expected Count	5,8	2,3	8,0
		% within WW	75,0%	25,0%	100,0%
		% within Q_7_6	26,1%	22,2%	25,0%
		% of Total	18,8%	6,3%	25,0%
	3,00	Count	3	2	5
		Expected Count	3,6	1,4	5,0
		% within WW	60,0%	40,0%	100,0%
		% within Q_7_6	13,0%	22,2%	15,6%
		% of Total	9,4%	6,3%	15,6%
4,00	Count	2	4	6	
	Expected Count	4,3	1,7	6,0	
	% within WW	33,3%	66,7%	100,0%	
	% within Q_7_6	8,7%	44,4%	18,8%	
	% of Total	6,3%	12,5%	18,8%	
Total	Count	23	9	32	
	Expected Count	23,0	9,0	32,0	
	% within WW	71,9%	28,1%	100,0%	
	% within Q_7_6	100,0%	100,0%	100,0%	
	% of Total	71,9%	28,1%	100,0%	

Πίνακας συνάφειας

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	7,807 ^a	4	,099
Likelihood Ratio	8,917	4	,063
Linear-by-Linear Association	7,319	1	,007
N of Valid Cases	32		

a. 8 cells (80,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,41.

Πίνακας ελέγχου ανεξαρτησίας

Directional Measures

			Value	Asymp. Std. Error ^a	Approx T ^b	Approx Sig.
Nominal by Nominal	Lambda	Symmetric	,121	,161	,713	,476
		WW Dependent	,083	,169	,473	,636
		Q_7_6 Dependent	,222	,240	,825	,409
Goodman and Kruskal tau		WW Dependent	,058	,038		,126 ^c
		Q_7_6 Dependent	,244	,136		,109 ^c
Uncertainty Coefficient		Symmetric	,127	,064	1,951	,063 ^d
		WW Dependent	,087	,045	1,951	,063 ^d
		Q_7_6 Dependent	,235	,114	1,951	,063 ^d

- a. Not assuming the null hypothesis.
- b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.
- c. Based on chi-square approximation
- d. Likelihood ratio chi-square probability.

Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (directional measures)

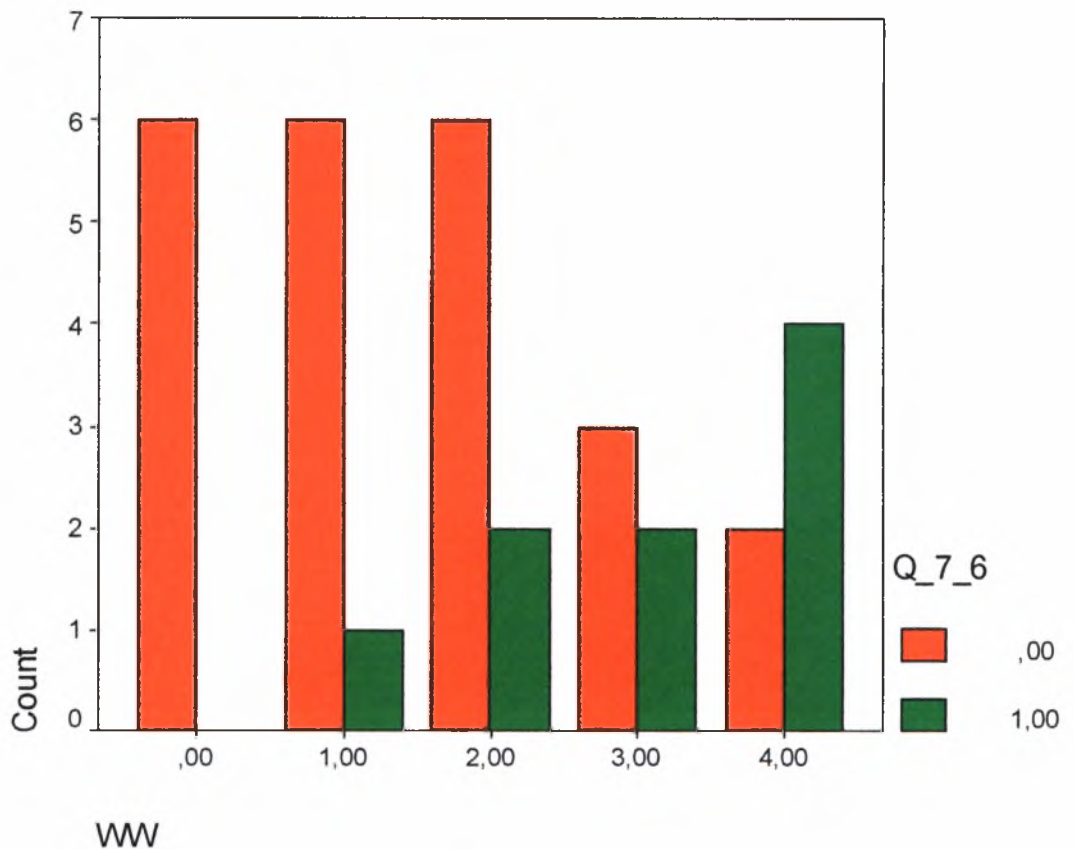
Symmetric Measures

		Value	Approx Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,494	,099
	Cramer's V	,494	,099
	Contingency Coefficient	,443	,099
N of Valid Cases		32	

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Πίνακας μέτρων έντασης και φύσης του βαθμού συνάφειας (symmetric measures)

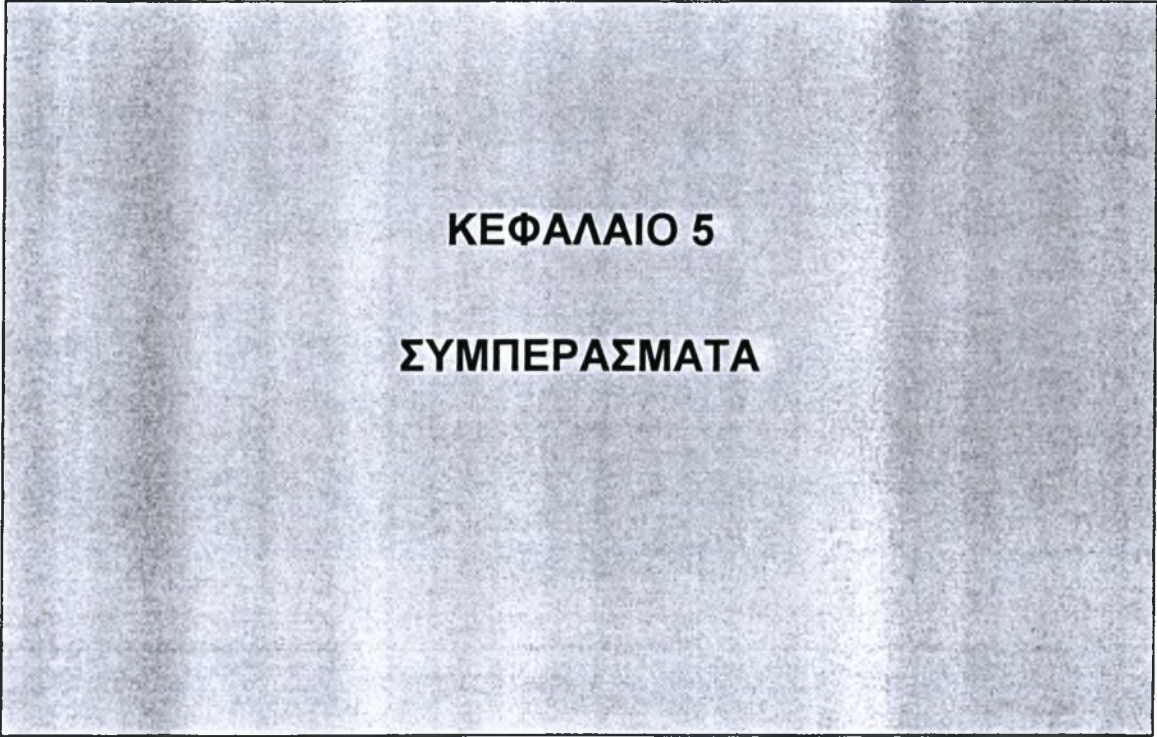


Γράφημα του πίνακα συνάφειας

Η τιμή του χ^2 είναι μεγάλη (7,807) και δεν απορρίπτεται η μηδενική υπόθεση. Υπόνοια για συσχέτιση δεν παρουσιάζεται από τα μέτρα της έντασης και της φύσης του βαθμού συνάφειας καθώς η τιμή του Lambda είναι μικρή

(0,121). Υπόνοια για συσχέτιση παρουσιάζεται από τα μέτρα της έντασης και της φύσης του βαθμού συνάφειας καθώς η τιμή του Cramer's V είναι ικανοποιητική (0,494).

Το ιδιαίτερα ενδιαφέρον και στην προκειμένη συσχέτιση είναι ότι αυξανόμενου του βαθμού οργάνωσης των επιχειρήσεων, παρουσιάζεται μία γνήσια αύξουσα τάση για αύξηση των κοινών δράσεων, των επιχειρήσεων που εξετάζουμε με μη ανταγωνιστικές επιχειρήσεις, όσο αναφορά την εκπαίδευση και επιμόρφωση.



ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Οι σύγχρονες Βιομηχανικές Επιχειρήσεις καλούνται να κάνουν τις επιλογές τους σε θέματα τεχνολογίας, προϊόντων και αγορών υπό συνθήκες μερικής άγνοιας, εφοδιασμένες μόνο με σχετική αυτονομία στις επιλογές τους σε περιβάλλοντα που προσεγγίζουν ελάχιστα τις συνθήκες του απόλυτου ανταγωνισμού της Νέο Κλασικής Θεωρίας (Καραθάνος. 1999).

Η σχετική αυτονομία στις επιλογές των βιομηχανικών επιχειρήσεων αναφέρεται στο θεσμικό πλαίσιο, τις αλληλεπιδράσεις με άλλες επιχειρήσεις και καταναλωτές. Με άλλα λόγια η δράση των επιχειρήσεων, όπως αυτή καθορίζεται από τους φορείς της, δεν είναι τελείως ελεύθερη, αλλά μάλλον περιορίζεται από εξωεπιχειρησιακές παράγοντες.

Σαν συμπέρασμα των παραπάνω θα μπορούσαμε να δεχθούμε ότι « η Νεοκλασική Θεωρεία βάση της οποίας τα αναμενόμενα αποτελέσματα από την λειτουργία των επιχειρήσεων είναι μονοσήμαντη συνάρτηση των δομών του περιβάλλοντος, δεν μπορεί να ισχύει στην σύγχρονη Βιομηχανική πραγματικότητα» (Καραθάνος. 1999).

Αναγνωρίζοντας την πολυπλοκότητα του συστήματος μέσα στο οποίο δραστηριοποιούνται οι Βιομηχανικές Επιχειρήσεις σήμερα, επιχειρήσαμε να δείξουμε πώς τα αποτελέσματα και η λειτουργία τους επηρεάζονται από θεσμούς και τις αλληλεπιδράσεις με άλλες επιχειρήσεις.

Τα συμπεράσματα που ακολουθούν είναι όλα βασισμένα στην στατιστική ανάλυση η οποία παρουσιάστηκε σε προηγούμενο κεφάλαιο.

Από την συσχέτιση της μεταβλητής που έχει να κάνει με την αύξηση του κύκλου εργασιών, με τις μεταβλητές που έχουν να κάνουν με τις σχέσεις με τους προμηθευτές και τους πελάτες, δηλαδή οι συσχετίσεις οι οποίες έχουν να κάνουν με τα αποτελέσματα των επιχειρήσεων και τις σχέσεις με το περιβάλλον τους προέκυψαν ιδιαίτερα ενδιαφέροντα συμπεράσματα.

Ειδικότερα έγινε μια διερεύνηση του τρόπου με τον οποίο κάποιες “στρατηγικές” επιλογές των φορέων των επιχειρήσεων (συνεργασία με προμηθευτές και με πελάτες) επηρεάζουν την επιχείρηση.

Συγκεκριμένα, είδαμε ότι οι φορείς της επιχείρησης συνειδητά καταφεύγουν σε συμπεριφορές αντισυμβατικές σε σχέση με τους κανόνες της

Νεοκλασικής Θεωρίας. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα την περαιτέρω μείωση του κόστους συναλλαγών (Transaction Cost), το οποίο είναι, σύμφωνα με τα Θεσμικά Οικονομικά, ο γενεσιουργός λόγος ύπαρξης των επιχειρήσεων, δίνοντας στην επιχείρηση τη δυνατότητα να παράγει και να διαθέτει σε χαμηλότερες τιμές και με αυξημένη ποιότητα τα προϊόντα της, αυξάνοντας την ανταγωνιστικότητα και τη δυναμική της μέσα στην αγορά.

Γενικά αυτή η διάθεση για συνεργασία σε στρατηγικής σημασίας τομείς φαίνεται να είναι διάχυτη μέσα στις επιχειρήσεις. Και όπως παρουσιάσθηκε στο σύνολο των συσχετίσεων που έγιναν παραπάνω είναι εμφανώς πιο ενισχυμένες οι επιχειρήσεις οι οποίες ακολουθούν αυτήν την τακτική καλών συνεργασιών με εξωεπιχειρησιακούς φορείς.

Το ιδιαίτερα ενδιαφέρον είναι ότι για την επίτευξη συγκεκριμένων επιπέδων ποιότητας, οι επιχειρήσεις συνεργάζονται με τους πελάτες τους, χρησιμοποιώντας ενδόμυχα αρχές όπως T.Q.M. (Total Quality Management), ISO, ή και Total Quality παρ' όλο που στις περισσότερες περιπτώσεις η χρήση των παραπάνω αρχών δεν είναι συνειδητή.

Ακόμα μεγάλο ενδιαφέρον παρουσιάζει η συσχέτιση του κύκλου εργασιών με τον τύπο των σχέσεων που έχουν οι Βιομηχανικές Επιχειρήσεις με διάφορα θεσμικά όργανα όπως ο Δήμος ή Νομαρχία κ.τ.λ. Αυτό που παρατηρείται σε αυτές τις συσχετίσεις είναι η τάση των επιχειρήσεων να διατηρούν καλές σχέσεις με τους Δήμους, τα Πανεπιστήμια κ.τ.λ. και ειδικά από τις επιχειρήσεις οι οποίες παρουσιάζουν αύξηση του κύκλου εργασιών. Από αυτό δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι οι καλές σχέσεις που μπορεί να έχουν επηρεάζει άμεσα τον κύκλο εργασιών, αλλά μπορούμε να το δεχτούμε ως μία πιθανή ένδειξη ότι μπορεί να επηρεάζονται τα οικονομικά μεγέθη των εταιρειών έμμεσα.

Στη δεύτερη ενότητα της στατιστικής ανάλυσης παρουσιάζονται τα αποτελέσματα των συσχετίσεων των μεταβλητών βαθμός οργάνωσης των επιχειρήσεων και σχέσεις των επιχειρήσεων με τους προμηθευτές τους.

Ο βαθμός οργάνωσης, όπως αυτός ορίστηκε στην παρούσα εργασία, στηρίζεται στον αριθμό των οργανωμένων τμημάτων της κάθε επιχείρησης. Σε κάθε οργανωμένο τμήμα της επιχείρησης υπάρχει και ο αντίστοιχος προϊστάμενος, ο οποίος αποτελεί, όπως κάθε φορέας της επιχείρησης, ένα κέντρο απόφασης. Όπως έχουμε δεχθεί ο κάθε προϊστάμενος συμπεριφέρεται

βάση της αρχής της περιορισμένης ορθολογικότητας. Με άλλα λόγια η συμπεριφορά του βασίζεται σε κάποιους κανόνες και συνήθειες, οι οποίοι είναι ανήκουν στους θεσμούς, ώστε να βελτιστοποιήσει τα αποτελέσματά του.

Η αλληλεπίδραση των φορέων αυτών μέσα στην επιχείρηση αντικατοπτρίζεται από την σχέση που φαίνεται να έχει ο βαθμός οργάνωσης των επιχειρήσεων με την συμπεριφορά αυτών προς τους προμηθευτές τους.

Αυτό που παρατηρούμε είναι ότι οι επιχειρήσεις οι οποίες βρίσκονται σε ένα μεσαίο βαθμό οργάνωσης παρουσιάζουν σχετικά έντονα την διάθεση για συνεργασία με τους προμηθευτές τους. Η συνεργασία αυτή έγκειται σε συνεργασίες με σκοπό τον καθορισμό των τιμών των Ά υλών, συνεργασίες με σκοπό διευκολύνσεις στις πληρωμές και συνεργασίες για την αναβάθμιση της ποιότητας των Ά υλών.

Στο αμέσως υψηλότερο βαθμό οργάνωσης βλέπουμε μια αισθητή μείωση στις συνεργασίες που αναφέρθηκαν. Αυτό πιθανόν να συμβαίνει γιατί ενώ είναι αυτές οι επιχειρήσεις περισσότερο οργανωμένες σε σχέση με τις προηγούμενες, είναι ο μηχανισμός λήψης αποφάσεων πιο δύσκαμπτος λόγω της αυξημένης πολυπλοκότητας της οργάνωσης μέσα στην επιχείρηση.

Στο μέγιστο βαθμό οργάνωσης, βάση αυτού που ορίσαμε, παρατηρούμε ότι οι συμπεριφορές των επιχειρήσεων σχετικά με τις συνεργασίες που έχουν αναφερθεί είναι ταυτόσημες. Θα μπορούσαμε να υποθέσουμε ότι αυτό συμβαίνει γιατί αυτές οι επιχειρήσεις οι οποίες έχουν φτάσει στο δεδομένο βαθμό οργάνωσης έχουν ξεπεράσει τις πιθανές δυσλειτουργίες της σύνθετης οργανωτικής δομής και στρέφονται σε αυτές τις συμπεριφορές προκειμένου να μεγιστοποιήσουν τα οφέλη του, όπως έχει ήδη αναφερθεί.

Γενικότερα συγκρίνοντας αυτά τα επίπεδα οργάνωσης που είδαμε πιο πάνω μπορούμε να πούμε τα εξής. Στο μεσαίο επίπεδο οργάνωσης, εφόσον είπαμε ότι ο βαθμός οργάνωσης είναι απόρροια του αριθμού οργανωμένων τμημάτων και άρα και αριθμού φορέων, ο σχετικά μικρός αριθμός φορέων επιτρέπει συνεργασίες μεταξύ τους. Για παράδειγμα ο υπεύθυνος αποθήκης μπορεί να συνεργαστεί με τον υπεύθυνο παραγωγής ώστε η επικοινωνιακή πολιτική της επιχείρησης να βελτιωθεί ως προς τους προμηθευτές λόγω χάρη επιτρέποντας συνεργασίες σαν και αυτές που έχουν εξετασθεί. Στις αμέσως πιο οργανωμένες επιχειρήσεις μπορούμε να δεχτούμε ότι δεν είναι

δυνατή η συνεργασία των φορέων σε μεγάλο βαθμό και για αυτόν τον λόγο γίνονται τέτοιου είδους επιχειρήσεις πιο δύσκαμπτες σε επίπεδο οργάνωσης και αυτό φαίνεται και από την μειωμένη συνεργασία με τους προμηθευτές τους. Στις πιο οργανωμένες επιχειρήσεις όμως μπορούμε να δεχτούμε ότι τα κανάλια επικοινωνία μέσα στην επιχείρηση έχουν βελτιστοποιηθεί και ανεξάρτητα από τον αριθμό των συνεργαζόμενων φορέων επιτυγχάνεται ένα καλό επίπεδο ενδοεπιχειρησιακής συνεργασίας, το οποίο αντικατοπτρίζεται και στις πολύ καλές σχέσεις που έχουν όλες αυτές οι επιχειρήσεις με τους προμηθευτές τους.

Αυτό που γίνεται εύκολα αντιληπτό είναι το γενικότερο κλίμα συνεργασιών που επικρατεί σε όλα τα επίπεδα συνεργασιών και με όλους τους φορείς. Αυτή η συμπεριφορά των επιχειρήσεων, που στην ουσία είναι η συμπεριφορά των φορέων που τις απαρτίζουν, δεν κρίνεται καθόλου τυχαία. Είναι ακριβώς αυτή η συμπεριφορά, η αντισυμβατική κατά πολλούς, η οποία έρχεται σε αντίθεση με τη Νεοκλασική Ανάλυση, και αποδεικνύει ότι η λειτουργία των επιχειρήσεων και τα αποτελέσματά της δεν είναι μονοσήμαντη συνάρτηση των δομών του περιβάλλοντος της. Είναι πλέον φανερό ότι η λειτουργία, τα αποτελέσματα και γενικότερα η συμπεριφορά των Βιομηχανικών Επιχειρήσεων είναι άμεσα συνδεδεμένη με ενδοεπιχειρησιακούς αλλά και εξωεπιχειρησιακούς θεσμούς.

Η επιχείρηση πλέον δεν πρέπει να αντιμετωπίζεται ως ένα μαύρο κουτί στο οποίο εισέρχονται κάποιοι πόροι και εξέρχονται κάποια προϊόντα. Η Βιομηχανική Επιχείρηση, πέρα από την παραγωγική και οικονομική της υπόσταση, είναι ένας οργανισμός με κοινωνική και πολιτιστική υπόσταση. Και αυτό γιατί βασικοί δομικοί της λίθοι είναι ο άνθρωπος-φορέας και οι θεσμοί, οι οποίοι είναι και αυτοί με τη σειρά τους αποτέλεσμα της ανθρώπινης συμπεριφοράς.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

q_aa	q_date	q_1_name	q_2_sect	q_1_y	q_1_adr	q_2_cif	q_2_emp	q_3_rel
1	3-Ιουν	Δομικά Πλάγυατα	Παραγωγή δομικών πλεγματίων	1998	A B1ΠΕ	3500	30	3
2		ΙΜΑΣ ΑΕ	Μεταφορικές ταινίες από καουτσούκ	1974	A B1ΠΕ		280	2
3		ΚΥΑΙΝΑΔΡΟΜΥΛΟΙ ΛΟΥΡΑΗ ΑΕ	Παραγωγή αλεύρων		A B1ΠΕ	4000	200	3
4	8-Ιουν	ΒΕΚ	Προστασία Περιβάλλοντος	1981	A B1ΠΕ	700		3
5	8-Ιουν	ΣΤΑΛΚΟ			A B1ΠΕ	1812	61	3
6	8-Ιουν	ΒΙΟΣΩΛ ΑΕΒΕ	Κηληποιστικά	1948	A B1ΠΕ	3000	130	3
7	10-Ιουν	ΕΥΡΗΚΑ ΕΜΜΑΣ	Χημικά	1960	A B1ΠΕ	6500	210	3
8	10-Ιουν	ΚΟΥΤΣΙΚΟΣ ΑΒΕ	Ποτά	1989	A B1ΠΕ	100	6	3
9	10-Ιουν	ΣΥΡΡΜΑ ΑΕ	Συρματόσχοινα	1994	A B1ΠΕ	1900	33	2
10	10-Ιουν	ΦΟΡΟΥΝΗΣ Α & ΥΙΟΙ ΑΒΕΤΕ	Βιβές	1922	A B1ΠΕ	1000	30	3
11	10-Ιουν	ΥΙΟΙ ΛΕΜΟΝΙΑ ΕΠΕ	Μεταλ. Κατασκευές	1988	A B1ΠΕ	488	16	3
12	17-Ιουν	ΙΡΔΑ	Κρύσταλλα	1972	A B1ΠΕ	400	27	3
13	17-Ιουν	Μεφσούτ ΑΕ	Δεξαμενές τριαιθυθυλακίου	1982	A B1ΠΕ	550	16	3
14	17-Ιουν	Cilianeport Στεφάνου ΑΕ	Μηχ. Αποτοποίησης	1958	A B1ΠΕ	1400	49	3
15	17-Ιουν	Παταδοπούλου	Μπισκότα	1978	A B1ΠΕ	5000	3	
16	18-Ιουν	ΜΕΤΚΑ ΑΕ	Μηχανολογικές κατασκευές	1966	Μυτιλήνης 15	16000	500	2
17	21-Ιουν	Πετρολίν ΑΕΒΕ	Λιπαντικά	1997	B B1ΠΕ		2	3
18	21-Ιουν	ΧΗΠΡΟ ΕΠΕ	Χημικά πρόσθετα	1985	B B1ΠΕ	200	6	3
19	21-Ιουν	ΞΥΛΟΠΑΕΤ	Παλλέτες	1990	B B1ΠΕ	86	10	3
20	22-Ιουν	CONTI	Πακέτα	1987	B B1ΠΕ	11000	195	2
21	15-Οκτ	ΘΕΟΣΤΥΛ ΑΕ	Μεταλ. Κατασκευές	1974	A B1ΠΕ	200	8	3
22	20-Οκτ	ΣΑΜΟΥΗΛ ΟΕ (SIGMA)	Ηλεκτροβερμοσίφ.	1991		140	2	3
23	25-Οκτ	ΕΛΕΜ Μουδάκης	Ξενοδοχ. Εξοπλισμός		A B1ΠΕ		8	3
24	25-Οκτ	INTERFASHION	Έτοιμο Ένδυμα	1992	A B1ΠΕ	900	42	3
25	26-Οκτ	ZACHARIOY ΑΕ	A Υλές ειδών στρωματοποιίας	1974		300	27	3
26	26-Οκτ	ΕΨΑ ΑΕ	Αναψυκτικά	1924	Αγριά	1300	50	3
27	26-Οκτ	ΑΓΕΤ ΗΡΑΚΛΗΣ	Τοιμέτρο	1925		105597	800	3
28		Τσαμίρας & Σία Λαομηκετόν ΟΕ	Τοιμέτρο	1988		690	22	1
29	4-Νοε	ΧΡΟΤΕΕ ΑΕ	Χρώματα-Βερνίκια	1946	B B1ΠΕ	9000	10	2
30		ΑΓΡΟΞ ΑΕ	Ξύδι			180	9	3
31	9-Νοε	Λεβεντέλης ΑΕ	Συρματόσχοινα	1973	A B1ΠΕ	2000	75	3
32	9-Νοε	ΕΒΕΤΑΜ	Επιστημονική και Τεχνολογική Υποστήριξη	1985	A B1ΠΕ	500	40	3

q_5_7t	q_6	q_6t	q_61_1	q_61_2	q_61_3	q_61_4
Τμήμα Ποιοτικού Ελέγχου	1					
	0	EBETAM, ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΚΑΛΩΔΙΑ	1	1	1	1
	0		1	1		
	0		1			
	0		1	1	1	
	0	Ξένες		1	1	1
	0			1	1	
	0	με ΒΙΣ	1	1	1	1
	0	Εξωτερικού		1	1	1
	0	Στέφανου ΑΕ	1			
	0	Εμπορικές επιχ		1	1	
	0	κέντρο ΕΠΕ	1	1		
	0		1	1		
	0		1	1	1	
	0	Κατασκευαστικές εταιρίες	1	1	1	1
	1			1		
	0		1	1		
	0		1	1		
	0		1	1	1	
	0		1	1		
	1		1	1		
	0			1	1	
	0	Βαφεία-Πλακίθρια		1		1
	0		1	1		
	0		1	1	1	1
	1		1	1		
Περιβάλλοντος, Δημοσίων Σχέσεων, Έρευνας Προγραμμάτων	0		1	1	1	1
	0		1	1	1	
	0		1	1	1	
	0		1	1	1	

q_9_6	q_9_6t	q_10	q_10t	q_101_1	q_101_2	q_101_3	q_101_4	q_101_5	q_101_6
		1							
		1							
		0				1			1
		1							
		1							
		0				1			
		1							
		0							
		0							
		1							
		1							
		1							
		0							
		0		1			1		1
		1							
		0							
		0							
		0		1					
		1							
		1							
		0							
		0							
1	Ερευνα και ταξινόμηση σε ομάδες	1		1	1	1	1	1	1
		0		1	1				
		0				1			
		0				1			

q 101 7	q 101 7t	q 11 d	q 11 n	q 11 c	q 11 b	q 11 e	q 11 p	q 11t	q 12 1	q 12 2	q 12 3	q 12 4
		3	2	3	3	3	2					
		4	3	2	3	3	3					
		3	3	3	3	3	3					
		2	2	2	3	3	4		1			
		2	3	2	3	3	3			1		
		1	1	4	3	3	3					
1	Διευκολύνσεις α υδάτων	4	3	1	3	1	4			1	1	
		2	4	1	2	2	4		1	1		
		4	2	2	3	2	4					
		4	4	4	3	3	2			1		
		4	3	2	3	1	2					
		2	2	2	3	2	4					
		4	3	3	3	3	4					
		4	4	4	3	3	4					
		4	4	4	3	3	4					
		3	3	3	3	3	3					
		1	2	2	3	3	4				1	
		4	1	4	3	3	4		1			
		2	2	2	3	4	4					
		4	3	2	3	2	3					
		2	2	3	3	2	3					
		2	3	4	3	2	3					
		4	3	3	3	3	3					
		2	2	3	2	2	4			1		
		3	3	4	3	2	3					
		3	3	3	3	2	3					
		4	4	4	3	3	4					
		3	3	3	3	3	3					
		3	3	1	2	2	2		1	1		
		2	2	2	3	2	4					
		3	3	4	3	2	3					
		3	3	3	3	3	3					
		4	4	4	3	2	4					
		3	3	3	3	3	3					
		3	3	1	2	2	2		1	1		
		2	2	2	3	2	4					
		3	3	3	3	3	3					
		3	3	3	3	3	3					
		4	4	4	3	3	4					
		3	3	3	3	3	3					
		3	3	1	2	2	2					1
		2	2	2	3	2	4					
		3	3	3	3	3	3					
		3	3	2	3	2	2					
		3	3	2	3	2	4		1	1		
		3	3	3	3	3	3					

q_12_5	q_12_6	q_12_6t	q_13_1	q_13_2	q_13_3	q_13_3t	q_14	q_15	q_16
	1						3	4	5
	1	Έλλειψη υποδομής					3	4	1
								1	
1			1				1	3	2
			1				1	3	1
	1	Αδιαφορία	1				3		1
1	1	Καθυστέρσεις			1	Ορθόδοξα	1		5
1			1	1			1	2	2
	1	Έλλειψη αγωγής					1	3	1
					1	Αποχή από τη συνεργασία	1	4	5
1			1				3	4	2
1			1				1	4	2
1			1	1			1	4	2
								4	1
	1	Δεν υπάρχουν προβλήματα			1	Συζήτηση	1	4	2
			1				1	4	1
1			1				1	4	1
	1	Δεν υπάρχουν προβλήματα					1	1	2
1			1				1	4	2
	1	Αποφεύγει			1		1	2	2
								2	2
					1	Διάλογο	1	4	2
1			1	1			1	3	2
1			1				1	3	2
								3	2
1							1	3	1
								4	1
							1	4	4
1			1				3	3	1
	1	Δεν υπάρχουν προβλήματα						3	1



q_16t	q_17	q_17t	q_18	q_18t	q_19	q_19t
ρος την αποτιελεματικότητα	1		0	Διευθυντής πωλήσεων, ιδιοκτήτης	4	
				Διευθυντής παραγωγής και διευθυντής πωλήσεων		
	1		1		5	
	2		1		3	
	2		1			Ποιότητα-Κόστος
καλό παιδί	2		0	Ανδρόγυνο	5	
	2		0	Όλη η οικογένεια	5	
	2		1		4	
ργατικότητα	1		1		2	
	4		1		5	
	2		1		5	
	4		0	πατέρας κόρη	5	
	2		1		3	
	5	Γραφεία	0	Αδέφια	3	
	2		0	Αδέφια	1	
	2		0	οικογένεια	5	
	2		0	οικογένεια	4	
	3		0	Ανδρόγυνο	3	
	2		0	πατέρας κόρη	4	
	1		0		5	
	1		1		5	
	2		0	Αδέφια	5	
	2		0	Στελέχη Οργ. Και Ιδιοκτήτες	3	
	4		0		4	
	3		0		2	
	2		1		5	

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Άρθρα:

Alchian, A. / Woodward S. [1988] "The firm is dead. Long live the firm", *Journal of Economic Literature*, 26 (1), 65-79.

Coase, R. [1987] "The Nature of the Firm", *Economica*, 4: 386-405.

Coase, R. [1992] "The Institutional Structure of production". Nobel Memorial Prize Lecture, published in the *American Economic Review*, 82 (4): 713-719.

Hodgson, G.M. [1997] "The ubiquity of habits and rules", *Cambridge Journal of Economics*, 21: 663-684.

Hodgson, G.M. [1998] "The approach of Institutional Economics", *Journal of Economic Literature*, 36 (1), 166-192.

Menard, C. [1995] "Markets as institutions versus organizations as markets? Disentangling some fundamental concepts", *Journal of Economic Behavior and Organization*, 28:161-182.

North, DC. [1986] "The New Institutional Economics", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 142 (1): 230-237.

Radner, R. [1992] "Hierarchy. The Economics of Managing", *Journal of Economic Literature*, 30 (3): 1382-1415.

Βιβλία:

Καραθάνος, Σ. (1999). *Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων*. Πανεπιστημιακές Σημειώσεις. Βόλος.

Τσάντας, Ν., Μωυσιάδης, Χ, Μπαγιάτης, Ν, Χατζηπαντελής, Θ. (1999). *Ανάλυση δεδομένων με τη βοήθεια στατιστικών πακέτων*. Εκδόσεις ΖΗΤΗ. Θεσσαλονίκη.

Ψωινός, Δ. (1989). *Εφαρμοσμένη Στατιστική*. . Εκδόσεις ΖΗΤΗ. Θεσσαλονίκη