

ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΘΝΙΚΗΣ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ
ΠΑΙΔΑΓΩΓΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ

Επιχειρηματικότητα Νέων



Παιγκόσμιο αγορά



ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΕΘΝΙΚΗΣ ΠΑΙΔΕΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΗΣΚΕΥΜΑΤΩΝ
ΠΑΙΔΑΓΩΓΙΚΟ ΙΝΣΤΙΤΟΥΤΟ





ΣΩΜΑΤΕΙΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΝΕΩΝ

Πρόεδρος
Οδυσσέας Π. Κυριακόπουλος



Copyright - 1998 Junior Achievement
Inc., Colorado Springs,
Colorado, USA



Copyright - 2007 για την Ελλάδα,
Σωματείο Επιχειρηματικότητα Νέων

ISBN: 960-337-039-8

Ε Π Ι Χ Ε Ι Ρ Η Μ Α Τ Ι Κ Ο Τ Η Τ Α Ν Ε Ω Ν

Παγκόσμια Αγορά

Βιβλίο των Μαθητή

Το κείμενο αυτό είναι η ανατύπωση της δεύτερης έκδοσης στην ελληνική γλώσσα του βιβλίου:

«GLOBAL TRADE»

Το βιβλίο προορίζεται να χρησιμοποιηθεί, ως υποστηρικτικό υλικό, στο Πρόγραμμα «Επιχειρηματικότητα Νέων», για την ενίσχυση και καλλιέργεια των πνεύματος της επιχειρηματικότητας των νέων, σε αριθμό σχολείων της δευτεροβάθμιας εκπαίδευσης στην Ελλάδα.

Τα κείμενα, τα οποία προέρχονται από υλικό του Junior Achievement International, μεταφράστηκαν από το Ίδρυμα Ευγενίδου, έγινε μια πρώτη επεξεργασία-προσαρμογή τους στην ελληνική πραγματικότητα σε συνεργασία με την Ελληνική Εταιρεία Διοίκησης Επιχειρήσεων και η προσαρμογή συμπληρώθηκε με τη βοήθεια και την εποπτεία του Παιδαγωγικού Ινστιτούτου.

Η ανατύπωση γίνεται με πρωτοβουλία των Σωματείου Επιχειρηματικότητα Νέων (ΣΕΝ), σε συνεργασία με το Ίδρυμα Ευγενίδου και με την ευγενική χορηγία της Citigroup Foundation.

Πίνακας Περιεχομένων

Πρόλογος	5
Ορολογία	6
Επίκαιρα	8
Βαμβακερό Μπλουζάκι με Προστιθέμενη Αξία	10
Προσθέτοντας Αξία στα Αθλητικά Παπούτσια	12
Μπορεί το Εμπόριο να Κάνει τα Μπλου Τζην να Εξαπλωθούν σε Όλο τον Κόσμο;	13
Επιλογές στο Ερημικό Νησί	15
Η Ιστορία του Σταμάτη	17
Η Ιστορία της Λι	19
Η Ιστορία της Τατέντα	21
Παραγωγικότητα Σχολικών Τσαντών	23
Απόλυτο και Συγκριτικό Πλεονέκτημα από το Διεθνές Εμπόριο	25
Εντοπίζοντας Αγαθά και Υπηρεσίες	26
"Μπισκότα Π"	28
Που ος Επιθυμεί την Επιβολή Δασμών ή Φόρων και Ποσοστώσεων;	29
Εξάλειψη Περιορισμών	31
Δεν Παλιώνει Ποτέ	34
Διακοπές στον Κόσμο	36
Τροχός Εμπορίου	39
Ο Κόσμος των Επιχειρήσεων	41
Διεθνείς Θέσεις Εργασίας	42
Διεθνείς Δεξιότητες Εργασίας	44
Η Ιστορία της Τόνιας (Γλυκιά Ανάπτυξη)	45
Επενδύουν οι Άνθρωποι και στους Ελέφαντες;	47

Πρόλογος

Το Πρόγραμμα αυτό σκοπό έχει να εκπαιδεύει νέους, ώστε να κατανοήσουν τη λειτουργία της αγοράς και των επιχειρήσεων, προκειμένου να βελτιώσουν την ποιότητα της ζωής τους.

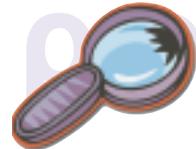
Στα πλαίσια του Προγράμματος προβλέπονται κύκλοι μαθημάτων σχετικά με την οικονομία και τις επιχειρήσεις για μαθητές του Γυμνασίου, του Ενιαίου Λυκείου και των Τ.Ε.Ε. Η ύλη των κύκλων είναι οργανωμένη κατά βοηθήματα.

Έτσι: το βοήθημα *Η Οικονομία και Εγώ* παρέχει τη δυνατότητα στους μαθητές να εκτιμήσουν τις δεξιότητες και τα ενδιαφέροντά τους, να διερευνήσουν προοπτικές σταδιοδρομίας, να διδαχθούν δεξιότητες για την αναζήτηση εργασίας και να εξασκήσουν προσωπική και οικογενειακή οικονομική διαχείριση.

Το βοήθημα *Η Επιχείρηση σε Δράση* περιγράφει τα βασικά χαρακτηριστικά ενός συγκεκριμένου οικονομικού συστήματος και το ρόλο των επιχειρήσεων σε αυτό.

Το βοήθημα *Παγκόσμια Αγορά* προετοιμάζει τους μαθητές ώστε να αντιληφθούν τον τρόπο με τον οποίο αυτοί συνδέονται, μέσω του εμπορίου, με ανθρώπους και πολιτισμούς ανά τον κόσμο.

Ορολογία



Αγαθά: Μέσα με τα οποία ικανοποιούνται οι ανθρώπινες ανάγκες.

Αγορά: Κάθε μέσο και τόπος για την πραγματοποίηση αγοραπωλησιών.

Ανθρώπινο Πόροι: Το ανθρώπινο δυναμικό (ο παραγωγικός συντελεστής εργασίας).

Αντιπραγματισμός: Ανταλλαγή ενός αγαθού ή μίας υπηρεσίας έναντι κάποιου άλλου.

Απόλυτο Πλεονέκτημα: Η ικανότητα μίας χώρας να παράγει ένα προϊόν σε κόστος χαμηλότερο από ό,τι οι ανταγωνιστές της. Αυτό σημαίνει ότι η χώρα μπορεί να παράγει ένα προϊόν θυσιάζοντας μικρότερη ποσότητα πόρων ή περισσότερο αποτελεσματικά από ό,τι μπορεί κάποια άλλη χώρα.

Δασμός: Η επιβολή ενός φόρου στις εξαγωγές.

Εισαγωγές: Τα αγαθά και οι υπηρεσίες που αγοράζονται από κάποια άλλη χώρα.

Έλλειψη: Η αδυναμία να ικανοποιηθούν οι ανθρώπινες ανάγκες.

Εξαγωγές: Τα αγαθά και οι υπηρεσίες που πωλούνται σε μία άλλη χώρα.

Επιχειρηματίας: Άτομο το οποίο συστήνει μία επιχείρηση με την προσδοκία του κέρδους.

Επιχορήγηση: Οικονομική ενίσχυση, η οποία παρέχεται συχνά από το κράτος επιδιώκοντας να ενισχύσει την παραγωγή ενός συγκεκριμένου προϊόντος.

Ζήτηση: Η ποσότητα ενός αγαθού ή μίας υπηρεσίας την οποία οι καταναλωτές επιθυμούν και μπορούν να αγοράσουν για κάθε επίπεδο τιμής σε μία δεδομένη χρονική περίοδο.

Κέρδος: Η διαφορά που προκύπτει μεταξύ των συνολικών εσόδων της επιχείρησης και του συνολικού κόστους.

Κεφαλαιακοί Πόροι: Μηχανές, εργοστάσια, εργαλεία.

Κίνητρο: Ο λόγος για τον οποίο κάνουν κάτι οι άνθρωποι.

Κόστος Ευκαιρίας: Τα αγαθά και οι υπηρεσίες που πρέπει να θυσιαστούν προκειμένου να αποκτηθούν άλλα αγαθά και υπηρεσίες.

Νόμισμα: Η νομισματική μονάδα μίας χώρας.

Οικονομία: Ο τρόπος, με τον οποίο μία χώρα παράγει, διανέμει και καταναλώνει τους πόρους της.

Οικονομία της Αγοράς: Ονομάζεται μια οικονομία όταν οι περισσότεροι πόροι ανήκουν σε ιδιώτες, οι οποίοι λαμβάνουν τις δικές τους αποφάσεις καθοδηγούμενοι από τις τιμές, που διαμορφώνονται στην αγορά.

Ποσόστωση: Η επιβολή ενός περιορισμού στην ποσότητα των αγαθών και υπηρεσιών που εισάγονται.

Προσφορά: Η ποσότητα ενός αγαθού ή μίας υπηρεσίας που επιθυμούν να πωλήσουν οι παραγωγοί σε μία δεδομένη χρονική περίοδο για κάθε επίπεδο τιμής.

Συγκριτικό Πλεονέκτημα: Η ικανότητα παραγωγής ενός συγκεκριμένου αγαθού με συγκριτικά χαμηλότερο κόστος από ό,τι άλλα αγαθά.

Συναλλαγή: Μία ανταλλαγή.

Συναλλαγματικές Ισοτιμίες: Η αξία ενός νομίσματος σε σχέση με κάποιο άλλο.

Υπηρεσία: Μία εργασία που εμπεριέχει αξία.

Φραγμοί Εμπορίου: Μία δράση, που σχεδιάζεται για να επιβραδύνει ή να εμποδίσει τη διεξαγωγή του εμπορίου μεταξύ των κρατών.

Φυσικοί Πόροι: Δώρα της φύσης, όπως το έδαφος, τα ορυκτά, η ξυλεία, τα ψάρια κ.ά.



Ε πίκαρα Ι ρα



Επίκαιρα

Μέρος Πρώτο – Πίτσα

Ένας αγοραστής ανταλλάσσει χρήματα στην αγορά για την απόκτηση μίας πίτσας. Εκτός του προϊόντος ποιες υπηρεσίες πληρώνει;

-
-
-
-
-
-

Μέρος Δεύτερο – Αγορές στη Χώρα μας

Αγορά	Ποιο είναι το αντικείμενο συναλλαγής;

Μέρος Τρίτο – Προϊόντα "Υψηλής Ζήτησης"

Προϊόν	Ποιο είναι το αντικείμενο συναλλαγής;

Μέρος Τέταρτο – Προϊόντα "Υψηλής Ζήτησης" (συνέχεια)

Προϊόν	Ποιο είναι το αντικείμενο συναλλαγής;	Λόγοι κατασκευής σε αυτήν τη χώρα

Μέρος Πέμπτο – Έρευνα

Διεθνή προϊόντα στο σπίτι μου	Χώρα κατασκευής

Βαμβακερό Μπλουζάκι με Προστιθέμενη Αξία

Προστιθέμενη Αξία.

Ένα προϊόν για να αποκτήσει την τελική του μορφή περνά από διάφορα στάδια επεξεργασίας μέχρι να καταλήξει στα χέρια του καταναλωτή. Έτσι, στο ακόλουθο παράδειγμα ένα βαμβακερό μπλουζάκι, για να φθάσει στο κατάστημα πώλησης διέρχεται πέντε στάδια επεξεργασίας.

Η αξία πώλησης του πρώτου σταδίου προστίθεται στην αξία του δεύτερου σταδίου κλπ. Αυτό σημαίνει ότι η αξία πώλησης του δεύτερου σταδίου θα υπολογιστεί ως εξής: για να υπολογίσουμε την αξία του δεύτερου σταδίου προσθέτομε την αξία του ακατέργαστου βαμβακιού στην αξία του υφάσματος, που είναι το δεύτερο στάδιο παραγωγής.

Προστιθέμενη αξία ονομάζουμε την αξία, που προστίθεται σε κάθε στάδιο παραγωγής.

Μέρος 1ο: Υπολογίστε την τιμή για ένα βαμβακερό μπλουζάκι σε κάθε στάδιο της διαδικασίας παραγωγής με τη μέθοδο της προστιθέμενης αξίας.

Δεδομένα:

Τιμή

► Στο Πρώτο στάδιο το βαμβάκι καλλιεργείται, θερίζεται και αποτέλλεται στον κατασκευαστή. Η τιμή της αγοράς του ακατέργαστου βαμβακιού είναι περίπου 0,72 Ν.Μ. το κιλό. Ένα βαμβακερό μπλουζάκι ενός ενήλικα ζυγίζει περίπου ένα τέταρτο του κιλού.



- Στο Δεύτερο στάδιο το βαμβάκι υφαίνεται σε ύφασμα. Ένα μέτρο υφαντού βαμβακιού, φάρδους 150 cm, στοιχίζει 1,76 Ν.Μ. Ένα βαμβακερό μπλουζάκι χρειάζεται ένα μέτρο υφάσματος στο φάρδος του.
- Στο Τρίτο στάδιο το βαμβακερό ύφασμα κόβεται και στη συνέχεια

ράβεται σε μπλουζάκια. Μπορούν να προστεθούν χρώματα και σχέδια. Η τιμή φόρτωσης για τα βαμβακερά μπλουζάκια είναι 27 Ν.Μ. η δωδεκάδα.

- ▶ Στο Τέταρτο στάδιο τα βαμβακερά μπλουζάκια πωλούνται.
- ▶ Στο Πέμπτο στάδιο πωλείται ποικιλία χρωμάτων και σχεδίων από τα βαμβακερά μπλουζάκια.

Μέρος 2ο: Τα βαμβακερά μπλουζάκια, καθώς και άλλα ενδύματα, κατασκευάζονται σε χώρες που είναι μακριά από εκεί που βρίσκονται οι πρώτες ύλες ή εκεί που ζουν οι καταναλωτές. Για παράδειγμα, πολλά είδη ένδυσης, τα οποία πωλούνται στην Αμερική ή στην Ευρώπη, κατασκευάζονται σε χώρες όπως είναι η Κίνα, η Ταϊλάνδη, η Κορέα, η Τουρκία και η Βραζιλία. Ποιον από τους παρακάτω λόγους θεωρεί η ομάδα σας περισσότερο υπεύθυνο για κάτι τέτοιο;

- Χαμηλό κόστος εργασίας ή υλικών.
- Διαθεσιμότητα (αφθονία) εργασίας ή πρώτων υλών.
- Απαιτούμενες δεξιότητες για τη μετατροπή των πρώτων υλών σε τελικά προϊόντα.
- Προσέγγιση στις πρώτες ύλες.
- Χαμηλό κόστος μεταφοράς.
- Εγγύτητα σε μεγάλο αριθμό καταναλωτών του τελικού προϊόντος.
- Επιχορηγήσεις.
- Ευκολία μεταφορών.

Προσθέτοντας Αξία στα Αθλητικά Παπούτσια

Οδηγίες.

Ξεκινώντας από τις πρώτες ύλες, διάφορα στάδια παραγωγής προσθέτουν αξία, μέχρις ότου ένα ζευγάρι αθλητικά παπούτσια να είναι έτοιμο προς πώληση.

Τα ακόλουθα στάδια δεν βρίσκονται στη σειρά, με την οποία πραγματοποιούνται. Συμφωνήστε με την ομάδα σας σχετικά με τη σωστή σειρά. Σημειώστε τον αριθμό δίπλα από τα στάδια προκειμένου να τα βάλετε στη σωστή σειρά.



- Αποστολή των παπουτσιών σε καταστήματα λιανικής πώλησης (π.χ. καταστήματα αθλητικών ειδών, τμήματα ή καταστήματα παπουτσιών κλπ.).
- Έκχυση καουτσούκ σε υγρή μορφή μέσα στα καλούπια.
- Σχεδιασμός καλουπιών για τις σόλες των παπουτσιών.
- Έκχυση αζώτου στις αερόσολες των παπουτσιών σε κενό αέρα.
- Κατασκευή συνθετικού υλικού.
- Ένωση πλαστικών υλικών στις σόλες από καουτσούκ.

Εμπόριος στον Κόσμο;

Μπορεί το Εμπόριο να Κάνει τα Μπλου Τζην να Εξαπλωθούν σε Όλο τον Κόσμο;

Γνωρίζετε ότι μπορούμε στις μέρες μας να δούμε ένα μεταχειρισμένο μπλου τζην να πωλείται στην αγορά μίας υπανάπτυκτης χώρας;

Εμπόριο Μπλου Τζην.

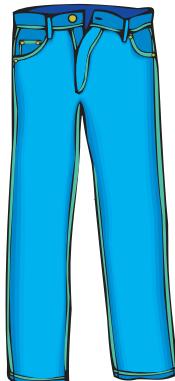


Στις υπαίθριες αγορές μεταχειρισμένων ειδών ανά τον κόσμο μπορείτε να συναντήσετε ανθρώπους να αγοράζουν μεταχειρισμένα τζην, προκειμένου να τα πουλήσουν σε άλλες χώρες. Κάθε χρόνο οι άνθρωποι πουλούν εκατομμύρια μεταχειρισμένων τζην ανά τον κόσμο.

Ωφέλειες Εμπορίου.

Όλοι επωφελούνται από την άσκηση της εμπορικής δραστηριότητας. Επωφελείσθε και εσείς, γιατί πιθανότατα προτιμάτε περισσότερο τα μετρητά από ό,τι το χρησιμοποιημένο σας μπλου τζην.

Στις περισσότερες χώρες ένα καινούργιο μπλου τζην στοιχίζει δύο ή τρεις φορές περισσότερο από ό,τι στοιχίζει στην Αμερική και στην Ευρώπη, ενώ τα μεταχειρισμένα μπλου τζην στοιχίζουν λιγότερο. Επίσης, σε άλλες χώρες τα μεταχειρισμένα παντελόνια Levi's αποτελούν συχνά σύμβολο της κοινωνικής θέσης για τους έφηβους. Ενόσω μεγεθύνεται το παγκόσμιο εμπόριο, τα μεταχειρισμένα Levi's γίνονται περισσότερο δημοφιλή παρά ποτέ.



Ένας Πολυμήχανος Κόσμος.



Ο Levis Strauss δεν φανταζόταν ποτέ ότι το προϊόν του θα γινόταν τόσο δημοφιλές ανά τον κόσμο. Ο Strauss ήταν 20 ετών όταν έφυγε από τη Γερμανία, για να λάβει μέρος στο κυνήγι χρυσού της δεκαετίας του 1850. Σχεδίαζε να προμηθεύει τους μεταλλωρύχους με κουμπιά, ύφασμα και καναβάτσο για σκηνές και καλύμματα κάρων.

Εξετάζοντας Προσεκτικά την Αγορά.

Μία μέρα ο Strauss συνάντησε έναν μεταλλωρύχο, ο οποίος παραπονέθηκε ότι οι τσέπες του παντελονιού του σχίζονταν συνεχώς από το βάρος των ράβδων χρυσού. Ο Strauss κατασκεύασε μερικά παντελό-

νια από καναβάτσο και ο μεταλλωρύχος έμεινε ευχαριστημένος, γιατί τα παντελόνια αυτά δεν φθείρονταν γρήγορα. Σύντομα όλο και περισσότεροι μεταλλωρύχοι ήθελαν παντελόνια από καναβάτσο.

Παντελόνια από τη Γαλλία.

Η προσφορά καναβάτσου σύντομα εξαντλήθηκε, έτσι ο Strauss αναζήτησε άλλα υλικά. Ανακάλυψε ένα ανθεκτικό υλικό σε μία πόλη της Γαλλίας, την Nimes. Στα γαλλικά, όταν κάτι προέρχεται από την πόλη αυτή, το λέμε "de Nîmes". Οι Αμερικανοί άλλαξαν την έκφραση σε Ντένιμ (Denim).

Πόροι και Μπλου Τζην.

Το υλικό ντένιμ κατασκευάζεται από βαμβάκι, το οποίο καλλιεργείται σε αγροκτήματα. Το αγρόκτημα, το νερό, το πετρέλαιο ή άλλοι ενεργειακοί πόροι και το κλίμα αποτελούν τους **φυσικούς πόρους**. Ένας πόρος αποτελεί ένα από τα στοιχεία, που χρησιμοποιούνται για την κατασκευή των μπλου τζην ή άλλων αγαθών ή υπηρεσιών.

Οι άνθρωποι που συντηρούν το αγρόκτημα, καλλιεργούν και συλλέγουν το βαμβάκι ή κατασκευάζουν το ντένιμ αποτελούν τους **ανθρώπινους πόρους** (συντελεστής εργασίας). Όπως ήταν για παράδειγμα το επιχειρηματικό πνεύμα, η φαντασία και η ενέργεια του Levis Strauss.

Οι ραπτικές μηχανές, που χρησιμοποιούσε ο Strauss για να κατασκευάσει τα μπλου τζην του, ή ο εξοπλισμός που τον βοηθούσε να κατασκευάζει το ντένιμ για τα παντελόνια, αποτελούν τους **κεφαλαιακούς πόρους** (συντελεστής κεφάλαιο). Αυτοί οι πόροι είναι τα εργαλεία, ο εξοπλισμός και τα κτήρια που χρησιμοποιούν οι άνθρωποι για να κατασκευάσουν άλλα υλικά, όπως τα μπλου τζην. Κεφάλαιο μπορεί να είναι οι δρόμοι και τα συστήματα επικοινωνίας, όπως τα τηλέφωνα και οι γέφυρες. Αυτοί οι κεφαλαιακοί πόροι βοηθούν τους ανθρώπους να παράγουν και να μεταφέρουν τα προϊόντα τους.

Μία Παγκόσμια Εταιρεία.

Σήμερα, η Εταιρεία Levis Strauss εξακολουθεί να είναι εγκατεστημένη στο Σαν Φρανσίσκο της Καλιφόρνια. Αναπτύχθηκε σε μία από τις 500 μεγαλύτερες εταιρείες του κόσμου. Πωλεί είδη ενδύσεως αξίας περίπου 6 δισεκατομμυρίων δολαρίων και απασχολεί περισσότερους από 36.000 ανθρώπους.

Η ιστορία του Levis είναι μία ιστορία πόρων, παραγωγής και εμπορίου. Σήμερα αυτό το εμπόριο πραγματοποιείται στην παγκόσμια αγορά. Οι έφηβοι ανά τον κόσμο μπορούν να μας το πιστοποιήσουν.

Επιλογές στο Ερημικό Νησί



Απαντήστε στις παρακάτω ερωτήσεις:

1. **Πόροι:**

Ποιους πόρους διαθέτετε; (Μην παραλείψετε τους ανθρώπινους πόρους, όπως η γνώση, η φαντασία, οι δεξιότητες κλπ.).

2. **Έλλειψη:**

Υπάρχει έλλειψη πόρων; Για ποιο λόγο ή γιατί όχι;

3. **Τι θα παραχθεί:**

Ποια αγαθά και υπηρεσίες επιθυμείτε να παράγετε;

4. **Τρόπος παραγωγής:**

Ποια μέθοδο χρησιμοποιείτε για τα αγαθά και τις υπηρεσίες που επιθυμείτε; Με ποιον τρόπο αναθέτετε εργασίες σε άλλους;

5. **Ποιος είναι ο αποδέκτης αυτού του αγαθού;**

Με ποιον τρόπο διανέμετε τα αγαθά και τις υπηρεσίες, που παράγετε, μεταξύ αυτών που το επιθυμούν;

Δεδομένα σχετικά με το Ερημικό Νησί.

- Μεγάλες αμμώδεις παραλίες περικυκλώνουν το νησί, ενώ πυκνή ζούγκλα καλύπτει τους λόφους στο κέντρο του.
- Η ζούγκλα είναι πλούσια σε άγρια φρούτα και λαχανικά. Ο εντοπισμός όμως και η συλλογή τους είναι επικίνδυνη και δύσκολη.

- Μία πηγή με δροσερό νερό τροφοδοτεί ένα χείμαρρο, που εκβάλλει στη θάλασσα.
- Φοινικόδενδρα της ζούγκλας παρέχουν υλικό για την κατασκευή καλαθιών, καπέλων, καλυβιών κλπ. Ίνες από τα δένδρα είναι κατάλληλες για γερά σχοινιά και δίκτυα ψαρέματος.
- Ο ωκεανός είναι πλούσιος σε ψάρι, αλλά προσοχή στους καρχαρίες.
- Έχετε μόνο ένα πακέτο σπίρτα.
- Σφοδρή κακοκαιρία με κεραυνούς πλήγτει το νησί σχεδόν κάθε απόγευμα αυτήν την εποχή του χρόνου.
- Κατά τη διάρκεια της ημέρας ο ήλιος είναι συνήθως λαμπερός και ζεστός.
- Έχετε μαζί σας μόνο ρούχα για την παραλία, χωρίς καθόλου προμήθειες τροφίμων, υποθέτοντας ότι θα ζούσατε σε οργανωμένη κατασκήνωση.



Η Ιστορία του Σταμάτη

Τα οικονομικά έχουν τις πιο παράξενες εφαρμογές. Μπορεί να προκαλέσει "θόρυβο" ακόμη και ένα ζευγάρι παπούτσια του μπάσκετ. Σκεφθείτε ένα 14 χρονο αγόρι, τον Σταμάτη, ο οποίος ζει σε μία πόλη, οπουδήποτε.

Χαλασμένα Παπούτσια.

Ο Σταμάτης φορούσε τα αγαπημένα του παπούτσια του μπάσκετ, όταν ανακάλυψε ότι σκίστηκαν οι σόλες τους. "Αχ τα αγαπημένα μου παπούτσια!", αναφώνησε. "Ελπίζω να έχω αρκετά χρήματα για ένα καινούργιο ζευγάρι".



Στο Πολυκατάστημα.

Την ίδια μέρα, μετά το σχολείο, ο Σταμάτης πήγε κατευθείαν στο τμήμα παπουτσιών του πολυκαταστήματος. Εκεί υπήρχε σχεδόν κάθε είδος υποδημάτων, που μπορεί να φαντασθεί κάποιος. Ο Σταμάτης μπήκε βιαστικός στο κατάστημα και ζήτησε ένα ζευγάρι των αγαπημένων του παπουτσιών μπάσκετ στο νούμερό του.

"Έχουμε πολλά είδη παπουτσιών μπάσκετ", του είπε ο υπάλληλος πωλήσεων, "οπότε είναι δύσκολο να διατηρούμε όλα τα είδη και μεγέθη στην αποθήκη. Για αυτό το λόγο μόλις προμηθευτήκαμε μία καινούργια αυτοματοποιημένη ταμειακή μηχανή. Καταγράφει κάθε ζευγάρι που πουλάμε έτσι, ώστε να μπορούμε να ξαναπαραγγείλομε το είδος και το μέγεθος που χρειαζόμαστε".

Το κατάστημα διέθετε το είδος και το μέγεθος των παπουτσιών του Σταμάτη στο ράφι. Του ταίριαζαν τέλεια, οπότε τα αγόρασε και έτρεξε στο σπίτι για να τα φορέσει.

Χιλιάδες Ζευγάρια!

Σε όλη τη χώρα τα καταστήματα παπουτσιών πωλούν πολλά ζευγάρια, όπως αυτά που προτιμά ο Σταμάτης. Κάποτε ο κατασκευαστής τους παρήγαγε μόνο 10.000 ζευγάρια το έτος. Αφότου τα παπούτσια του μπάσκετ έγιναν τόσο δημοφιλή, η εταιρεία κατασκεύαζε τουλάχιστον ένα εκατομμύριο ζευγάρια το έτος.

"Η αύξηση της παραγωγής σε ένα εκατομμύριο ζευγάρια δεν ήταν εύκολο

πράγμα", δηλώνει ο πρόεδρος της εταιρείας. "Επρεπε να προσλάβουμε περισσότερους ανθρώπους, να αγοράσουμε πρόσθετο εξοπλισμό κατασκευής παπούτσιών και να εντοπίσουμε καινούργιους προμηθευτές υλικών. Η παραγωγή μας είναι παγκόσμια, σχεδιάζομε τα παπούτσια εδώ στη χώρα μας, χρησιμοποιούμε πρώτες ύλες από άλλες χώρες και στη συνέχεια κατασκευάζομε τα παπούτσια σε κάποια άλλη χώρα".

Η αύξηση της παραγωγής παπούτσιών σημαίνει για την εταιρεία τη δαπάνη περισσότερων χρημάτων. Τα χρήματα αυτά δεν θα τα λάβει πίσω η εταιρεία, έως ότου οι καταναλωτές, όπως ο Σταμάτης, αγοράσουν όλα τα παπούτσια που παράγει η εταιρεία.

- Εντοπίστε το καλύτερο παράδειγμα στην προαναφερόμενη ιστορία, όπου λαμβάνετε μία από τις τρεις οικονομικές αποφάσεις.



Η Ιστορία της Λι

Σκεφθείτε μερικά πράγματα που έχετε στην κατοχή σας, όπως ένα κασετόφωνο, ένα ποδήλατο ή ρούχα. Αν τα φροντίζετε σωστά, μπορείτε να τα χρησιμοποιείτε ή να τα φοράτε για πολύ καιρό. Ως κάτοχός τους έχετε ένα ισχυρό κίνητρο να ενδιαφέρεσθε για τα πράγματα που σας ανήκουν.

Δικό μου Επιτέλους.

"Αυτός ο δενδρόκηπος ανήκε στον παππού μου", είπε η Λι δειχνοντας μερικές μηλιές στην εξοχή της Κίνας. "Και ο πατέρας μου είναι ιδιοκτήτης ενός λαχανόκηπου". Η Λι και η οικογένειά της είναι υπερήφανοι για την κατοχή της γης τους.

Όχι πολύ παλαιότερα οι πολίτες της Κίνας δεν είχαν το δικαίωμα κατοχής αγροκτημάτων εξαιτίας του γεγονότος ότι η γη ανήκε στο κράτος. Η κυβέρνηση επέβαλε στους ανθρώπους ποιους σπόρους να καλλιεργούν, πού να τους πωλούν και ποιες τιμές να χρεώνουν (στα προϊόντα ή τις υπηρεσίες τους). "Ωστόσο ακόμη πριν γεννηθώ", εξηγεί η Λι, "η κυβέρνηση άρχισε να επιτρέπει στους ανθρώπους, όπως η οικογένειά μου, να είναι ιδιοκτήτες γης".

Ιδιοκτησία και Κρεμμύδια.

Μία συνηθισμένη ημέρα ξεκινά για την οικογένεια της Λι, όταν ακούν τον πετεινό της οικογένειας να λαλεί έξω από το παράθυρό της. Για πρωινό η Λι τρώει φρέσκα πράσινα κρεμμύδια με ψωμί από κριθάλευρο, που παρασκευάζει η μητέρα της. Ο παππούς της τελειώνει το πρωινό του και ξεκινά για το δενδρόκηπό του για να περιποιηθεί τα δέντρα του. Ο πατέρας της Λι παίρνει το ποδήλατό του και κατευθύνεται προς το λαχανόκηπό του. Παρότι ο καιρός είναι ακόμη ψυχρός, σε ένα θερμοκήπιο ο πατέρας της Λι καλλιεργεί αγγουράκια, τομάτες, μανιτάρια και πράσινα κρεμμύδια για τα ψωμάκια της Λι.

Ο πατέρας και ο παππούς της Λι κερδίζουν αρκετά χρήματα, ώστε να έχει η οικογένειά τους μία ασπρόμαυρη τηλεόραση. Ωστόσο η Λι γνωρίζει ότι δεν είναι εύκολο το να κερδίζει χρήματα κάποιος. Όταν τα χειμερινά λαχανικά του πατέρα της είχαν επιτυχία στην τοπική αγορά και άλλα χωριά κατασκεύασαν τα δικά τους θερμοκήπια και άρχισαν να συναγωνίζονται μαζί του.

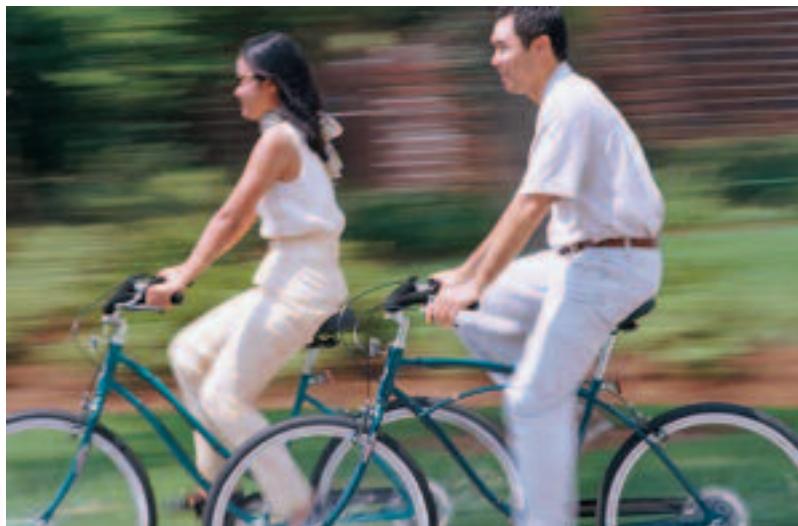
Η Λι θέλει να μάθει τα πάντα σχετικά με τις επιχειρήσεις. Όταν μεγαλώσει, θέλει να μετακομίσει σε μία πόλη και να αποκτήσει μία θέση εργασίας σε μία επιχείρηση - ή ακόμη και να ξεκινήσει τη δική της επιχείρηση. "Ίσως δουλέψω σε μία εταιρεία ποδηλάτων", σκέφτεται, ενώ οδηγεί το καινούργιο της ποδήλατο στο δρόμο για το σχολείο.

Ένα Δισεκατομμύριο Ποδήλατα;

Η εταιρεία, που κατασκεύασε το ποδήλατο της Λι είναι εγκατεστημένη σε μία γειτονική πόλη. Όπως ο δενδρόκηπος με τις μηλιές και ο λαχανόκηπος, η εταιρεία ποδηλάτων αποτελεί ατομική ιδιοκτησία. Μερικά χρόνια πριν η κυβέρνηση κατέχει τις περισσότερες επιχειρήσεις και δεν επέτρεπε στους ανθρώπους να κατέχουν δικές τους ιδιωτικές εταιρείες. Η κυβέρνηση κατέχει ακόμη πολλές επιχειρήσεις, αλλά τώρα προωθεί περισσότερο τις ιδιωτικές εταιρείες.

"Αν κατασκευάσομε γερά ποδήλατα και τα διαθέσομε στην αγορά σε τιμές, στις οποίες οι άνθρωποι μπορούν να πληρώσουν, θα κερδίσουμε περισσότερα χρήματα", εξηγεί ο επικεφαλής της εταιρείας, που κατασκεύασε το ποδήλατο της Λι. "Επωφελούμαστε (κερδίζομε) δίνοντας στους καταναλωτές αυτό που επιθυμούν να αγοράσουν".

- Εντοπίστε το καλύτερο παράδειγμα στην παραπάνω ιστορία, όπου λαμβάνετε μια από τις τρεις οικονομικές αποφάσεις.



Η Ιστορία της Τατέντα

Το να απομακρύνει κάποιος ζιζάνια και πουλιά από έναν κήπο είναι αρκετά δύσκολο, φαντασθείτε όμως να προσπαθεί κάποιος να απομακρύνει ελέφαντες από ένα κτήμα καλλιέργειας καλαμποκιού. Στην εξοχή της Ζιμπάμπουε τα άγρια ζώα μερικές φορές τρώνε ή ποδοπατούν τα σιτηρά.

Σε ένα Υψηλό Οροπέδιο.

Η Τατέντα είναι μία έφηβη, που γνωρίζει καλά ότι θα μείνει νηστική, εάν τα ζώα καταστρέψουν τα σιτηρά της οικογένειάς της. Όπως σχεδόν τα τρία τέταρτα του πληθυσμού της Ζιμπάμπουε, η Τατέντα ανήκει στην εθνική ομάδα Σόνα. Στη διάλεκτο αυτή το όνομά της σημαίνει "ευχαριστώ".

"Είμαστε ιδιοκτήτες ενός μικρού αγροκτήματος εδώ στο ψηλό οροπέδιο", εξηγεί η Τατέντα, δείχνοντας το σκεπασμένο με χλόη τοπίο. Εδώ, μερικές χιλιάδες πόδια πάνω από την επιφάνεια της θάλασσας, η θερμοκρασία είναι ευχάριστη και υπάρχει συνήθως αρκετή βροχή. "Διάβασα στο σχολείο ότι το κλίμα μας είναι σαν αυτό του Σαν Ντιέγκο της Καλιφόρνια", είπε η Τατέντα.

Χτίζοντας Σχολεία.

Παρότι η Σόνα είναι η μητρική της γλώσσα, η Τατέντα μαθαίνει αγγλικά στο σχολείο, δηλαδή την επίσημη γλώσσα της Ζιμπάμπουε. Όλα τα παιδιά πηγαίνουν στο σχολείο, αλλά το κτίσιμο των σχολείων και η αναζήτηση των διδασκάλων δεν είναι εύκολο πράγμα.

Μία συνηθισμένη ημέρα η Τατέντα ξυπνά νωρίς και τακτοποιεί την ψάθα της. Βοηθά τη μητέρα της να ετοιμάσει ένα πρωινό από ψωμιά, λίγη από τη χθεσινοβραδινή πηκτή σούπα βρώμης και τσάι με γάλα και ζάχαρη.

Μετά το σχολείο η Τατέντα πηγαίνει στο μικρό οικογενειακό αγρόκτημα, όπου καθαρίζει τα ζιζάνια και φροντίζει τα σιτηρά. Η ενασχόληση με τη γεωργία και η προετοιμασία του φαγητού αποτελούν τα καθήκοντα των κοριτσιών και των γυναικών στο αγρόκτημα. Σήμερα η Τατέντα φυτεύει καλαμπόκι και φυστίκια, όπως ακριβώς κάνει η οικογένειά της για όσο καιρό μπορεί να θυμηθεί κάποιος.

Mía Euxή, Mía Epiloygή.

Το αγρόκτημα είναι μικρό και η οικογένεια χρησιμοποιεί το μεγαλύτερο μέρος των καλλιεργειών του. Ο πατέρας της δουλεύει κατά τη διάρκεια της εβδομάδας στην πόλη και έρχεται στο σπίτι τα Σαββατοκύριακα με χρήματα για ρούχα και φαγητό. "Αν δουλεύομε όλοι σκληρά και η σοδιά μας είναι καλή", λέει η Τατέντα, "μπορούμε να κτίσομε ένα καινούργιο τούβλινο σπίτι με ηλεκτρισμό και τηλεόραση".

Καθώς η Τατέντα κατευθύνεται για το σπίτι της στο τέλος της ημέρας, βλέπει τον 13χρονο αδερφό της Φαράι να φροντίζει τα βόδια. Το όνομά του σημαίνει "ευτυχισμένος" στη διάλεκτο Σόνα. Κάθε μέρα μετά το σχολείο, ο Φαράι περιποιείται τα λίγα βόδια και πρόβατα της οικογένειας, καθήκοντα που επιφορτίζονται τα αγόρια και οι άντρες.

Η Τατέντα μαζεύει άγριες ελιές για να τις βράσει και να τις αναμείξει με σπιτικό φυστικοβούτυρο. "Η σάλτσα μου θα δώσει πολύ ωραία γεύση στο φαγητό", λέει στον εαυτό της. Καθώς πλησιάζει στο σπίτι, αντιλαμβάνεται τη μητέρα της, που προετοιμάζει το φαγητό. Η Τατέντα πεινάει και ανυπομονεί να βοηθήσει τη μητέρα της να προετοιμάσει το δείπνο.

- Εντοπίστε το καλύτερο παράδειγμα στην παραπάνω ιστορία, όπου λαμβάνετε μία από τις τρεις οικονομικές αποφάσεις.



Παραγωγικότητα Σχολικών Τσαντών

Παραγωγή είναι όλες εκείνες οι διαδικασίες, με τις οποίες ο άνθρωπος μετασχηματίζει την πρώτη ύλη σε αγαθά χρήσιμα για τη ζωή του.

Παραγωγικότητα είναι η παραγόμενη ποσότητα προϊόντος για κάθε μονάδα συντελεστή της παραγωγής (φύση, κεφάλαιο, εργασία), που χρησιμοποιείται. Για παράδειγμα, αν 10 εργάτες παράγουν 100 τσάντες, τότε το προϊόν που παράγεται ανά εργάτη είναι $100 / 10 = 10$. Έτσι, λέμε ότι η παραγωγικότητα του συντελεστή εργασία, δηλαδή η παραγωγικότητα των εργατών, είναι 10 τσάντες ανά εργάτη.

Οδηγίες.

Είστε κατασκευαστής σχολικών τσαντών και απασχολείτε πέντε υπαλλήλους. Καθένας από αυτούς συμβάλλει στη δημιουργία προϊόντος αξίας 1.000 Ευρώ την ημέρα. Ανακαλύπτετε ότι κάποια άλλη εταιρεία πρόκειται να σας ανταγωνισθεί κατασκευάζοντας τα ίδια προϊόντα και παρέχοντας τις ίδιες υπηρεσίες με εσάς.

Προκειμένου να ανταγωνισθείτε την άλλη εταιρεία, θα πρέπει να αυξήσετε την παραγωγικότητά σας. Ο κάθε εργαζόμενος θα πρέπει να παράγει περισσότερη αξία στο ίδιο χρονικό διάστημα. Ο στόχος σας για κάθε υπάλληλο είναι να δημιουργεί προϊόντα αξίας 1.200 Ευρώ την ημέρα.

Αποφασίστε ως ομάδα σε ποιες από τις παρακάτω ενέργειες θα πρέπει ή όχι να προβείτε προκειμένου να αυξήσετε την παραγωγικότητά σας. Εξηγήστε τι θα προκύψει ως αποτέλεσμα της κάθε απόφασης.

Δράση.



- Θα πρέπει να αγοράσετε μηχανές, που θα βοηθήσουν στην κοπή των υλικών, ώστε να έχετε μεγαλύτερη οικονομία υλικού και να διαχειρισθείτε καλύτερα το υλικό; Ποιο θα είναι το αποτέλεσμα;

- Θα πρέπει να δαπανήσετε περισσότερα χρήματα για την εκπαίδευση των εργαζομένων στις μηχανές; Τι θα προκύψει ως αποτέλεσμα;

3. Θα πρέπει να αποκτήσετε σύγχρονες ραπτικές μηχανές για την κατασκευή καλύτερης ποιότητας ραφών; Τι θα προκύψει ως αποτέλεσμα;
-
-

4. Θα πρέπει να προσλάβετε περισσότερους ανειδίκευτους εργάτες; Τι θα προκύψει ως αποτέλεσμα;
-

5. Θα πρέπει να προσλάβετε σχεδιαστές για τη δημιουργία νέων σχεδίων; Τι θα προκύψει ως αποτέλεσμα;
-



Απόλυτο Πλεονέκτημα

Απόλυτο και Συγκριτικό Πλεονέκτημα από το Διεθνές Εμπόριο

Για να κατανοήσουμε το απόλυτο και το συγκριτικό πλεονέκτημα, θα πρέπει πρώτα να δώσουμε τις έννοιες του καταμερισμού της εργασίας και της εξειδίκευσης στην παραγωγή.

Καταμερισμός εργασίας: Στα παλαιότερα χρόνια ο άνθρωπος κατασκεύαζε μόνος του τα αγαθά που του ήταν απαραίτητα. Στις σημερινές κοινωνίες κάθε άτομο απασχολείται στην παραγωγή ενός προϊόντος ή και ενός τμήματος αυτού. Ο καταμερισμός της εργασίας έχει τα εξής πλεονεκτήματα:

- την αύξηση της παραγωγικότητας,
- την εξειδίκευση του ατόμου σε μια εργασία και
- τη γενικότερη αύξηση της παραγωγής.

Αυτό ισχύει και στο διεθνές εμπόριο. Τα οφέλη του προέρχονται από τον καταμερισμό της εργασίας και την εξειδίκευση στην παραγωγή διαφόρων χωρών σε συγκεκριμένα αγαθά.

Απόλυτο πλεονέκτημα: Ονομάζεται η ικανότητα μίας χώρας να μπορεί να παράγει ένα προϊόν θυσιάζοντας μικρότερη ποσότητα παραγωγικών συντελεστών απ' ό,τι μία άλλη.

Συγκριτικό πλεονέκτημα: Εάν μια χώρα έχει απόλυτο πλεονέκτημα σε αρκετά προϊόντα έναντι άλλων χωρών, τελικά παράγει εκείνα για τα οποία θυσιάζει λιγότερους παραγωγικούς συντελεστές και για τα οποία έχει μεγαλύτερη εξειδίκευση, ενώ τα υπόλοιπα τα προμηθεύεται από κάποια άλλη χώρα. Η ύπαρξη του διεθνούς εμπορίου στηρίζεται σ' αυτήν την αρχή.

Η μη παραγωγή (θυσία) κάποιων αγαθών και η παραγωγή άλλων με τους ίδιους παραγωγικούς συντελεστές ονομάζεται **κόστος ευκαιρίας**.

Εντοπίζοντας Αγαθά και Υπηρεσίες



Οδηγίες.

Η ομάδα σας θα πρέπει να προτείνει την καταλληλότερη χώρα για την εγκατάσταση του αγαθού ή της υπηρεσίας που παράγει. Αξιοποιήστε το ακόλουθο έντυπο σχεδιασμού, το οποίο θα σας βοηθήσει να αποφασίσετε.

Προϊόν.

Α. Μερικά υλικά ή περιβαλλοντικοί παράγοντες είναι απαραίτητοι για το αγαθό ή την υπηρεσία σας. Για παράδειγμα, το δέρμα είναι απαραίτητο για την παραγωγή ενός δερμάτινου μπουφάν ενώ το χιόνι και οι χαμηλές θερμοκρασίες είναι απαραίτητες για τις διακοπές του σκι. Μερικά υλικά μπορούν να εισαχθούν σε μία χώρα, αλλά σε όλες τις άλλες περιπτώσεις είναι σημαντικό να βρίσκεται κάποιος κοντά σε βασικά υλικά. Ποια είναι τα βασικά υλικά για το αγαθό ή την υπηρεσία της ομάδας σας;

Βασικά Υλικά.

- | | |
|----|----|
| 1. | 3. |
| 2. | 4. |

Β. Η εργασία, που απαιτείται για την παραγωγή του αγαθού ή της υπηρεσίας, είναι σημαντική. Μερικά αγαθά ή υπηρεσίες απαιτούν εργαζόμενους με υψηλότερο εκπαιδευτικό επίπεδο ή με εξειδικευμένη εκπαίδευση, ενώ άλλα απαιτούν χαμηλότερο επίπεδο μόρφωσης και εκπαίδευσης. Η εταιρεία σας μπορεί να παράσχει ειδική εκπαίδευση για την παραγωγή του προϊόντος ή να προσδοκά ότι οι υπάλληλοι, που είναι εγκατεστημένοι στη χώρα, θα διαθέτουν τις απαραίτητες δεξιότητες. Ποιες δεξιότητες χρειάζεται το εργατικό σας δυναμικό για την παραγωγή του προϊόντος;

Ουσιαστικές Δεξιότητες Εργατικού Δυναμικού.

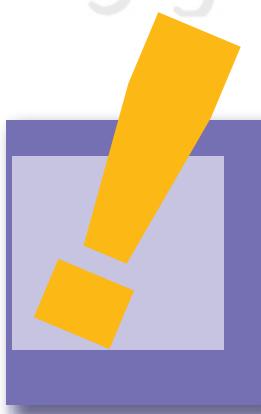
- | | |
|----|----|
| 1. | 3. |
| 2. | 4. |

Γ. Πριν τον καθορισμό των παραγωγικών εγκαταστάσεων, μία επιχείρηση θα πρέπει να λάβει υπόψη της τόσο τους πιθανούς αγοραστές όσο και το κόστος μεταφοράς. Ποια χώρα αποτελεί για το προϊόν σας τον καλύτερο συνδυασμό χαμηλού μεταφορικού κόστους και πολλούς αγοραστές, που θα επιθυμούν και θα είναι σε θέση να δαπανήσουν τα χρήματά τους για την απόκτηση του προϊόντος σας;

Βάλτε σε σειρά τις χώρες με τον καλύτερο συνδυασμό χαμηλού μεταφορικού κόστους και πιθανών αγοραστών.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Λαμβάνοντας υπόψη σας όλους τους προαναφερόμενους παράγοντες, ποια χώρα (Γερμανία, Μεξικό, Νότια Κορέα ή Η.Π.Α.) θα πρότεινε η ομάδα σας ως τόπο παραγωγής του αγαθού ή της υπηρεσίας σας; Ποιες είναι η δεύτερη και η τρίτη σας επιλογή; Βεβαιωθείτε ότι είσθε σε θέση να υποστηρίζετε τις επιλογές σας με επιχειρήματα.



Μπισκότα Π



Η ομάδα σας είναι ιδιοκτήτης της ντόπιας εταιρείας με την επωνυμία "Μπισκότα Π". Ένα πρώι ανακαλύπτετε ότι η εταιρεία "Μπισκότα Φ" από μία άλλη χώρα μπαίνει στην αγορά σας με σκοπό να την κατακτήσει. Οι τιμές της είναι χαμηλότερες από τις δικές σας και έχει μεγαλύτερη ποικιλία μπισκότων.



Άλλοι θα κερδίσουν από τα "εισαγόμενα" μπισκότα του ανταγωνιστή σας στη δική σας αγορά και άλλοι θα ζημιωθούν, τουλάχιστον στην αρχή.



Σκεφθείτε κάθε μία από αυτές τις ομάδες. Καθορίστε ποιοι ζημιώνονται και ποιοι κερδίζουν. Για ποιο λόγο;

Ομάδα	Κερδισμένοι	Ζημιωμένοι	Λόγοι
Αυτοί που αγοράζουν τα μπισκότα (καταναλωτές).			
Ο ιδιοκτήτης της ντόπιας εταιρείας "Μπισκότα Π".			
Οι υπάλληλοι της ντόπιας εταιρείας "Μπισκότα Π".			
Το κράτος, που συγκεντρώνει φόρους από την εταιρεία "Μπισκότα Π".			
Ο ιδιοκτήτης της εταιρείας "Μπισκότα Φ".			
Οι υπάλληλοι της εταιρείας "Μπισκότα Φ".			

Επιβολή Δασμών ή Φόρων και Ποσοστώσεων;

Φόρος: Είναι ένα χρηματικό ποσό, που καταβάλλει υποχρεωτικά ο πολίτης χωρίς το κράτος να του παρέχει συγκεκριμένο αγαθό για το αντίστοιχο καταβαλλόμενο ποσό. Π.χ. με τους φόρους που πληρώνουν οι πολίτες το Δημόσιο ο κτίζει νοσοκομεία, σχολεία, κατασκευάζει δρόμους κλπ.

Μεταξύ των χωρών της Ε.Ε. (Ευρωπαϊκής Ένωσης) δεν ισχύουν πλέον φραγμοί εμπορίου (δασμοί και ποσοστώσεις). Οι χώρες-μέλη της Ε.Ε., ακολουθούν κοινή πολιτική δασμών για εισαγόμενα προϊόντα από τρίτες χώρες, π.χ. ΗΠΑ, Ιαπωνία κλπ.

Δεν έχουν όλοι την ίδια γνώμη για τους δασμούς ή τους φόρους και τις ποσοστώσεις. Θεωρήστε τις ακόλουθες ομάδες ειδικού ενδιαφέροντος στην αυτοκινητοβιομηχανία. Διαβάστε σχετικά με την ομάδα που σας ανατίθεται και προσδιορίστε πώς αυτή θα ωφεληθεί ή θα επιβαρυνθεί από τους δασμούς ή τους φόρους και τις ποσοστώσεις. Καταγράψτε τα επιχειρήματά σας στο χώρο που σας παρέχεται.

Θεωρήστε τους ακόλουθους παράγοντες για όλες τις ομάδες ειδικού ενδιαφέροντος:

- Ο αριθμός και τα είδη θέσεων εργασίας, που δημιουργούνται ή χάνονται.
- Το εισόδημα από τους δασμούς ή τους φόρους, που θα συγκεντρώσει η κυβέρνηση.
- Η τελική τιμή των αγαθών, η οποία θα διαμορφωθεί για τους καταναλωτές.
- Το επιπλέον κυβερνητικό κόστος.

1. Κυβέρνηση.

Η κυβερνητική επιτροπή, την οποία εκπροσωπείτε, έλαβε ένα αίτημα για την επιβολή δασμών/φόρων ή ποσοστώσεων στα εισαγόμενα αυτοκίνητα. Ο κατασκευαστής οχημάτων στη χώρα σας συνεισφέρει κατά 84 δισεκατομμύρια Ν.Μ. στο ετήσιο ακαθάριστο εγχώριο προϊόν (ΑΕΠ). (Όταν λέμε ΑΕΠ εννοούμε την αξία σε χρηματικές μονάδες όλων των τελικών αγαθών και υπηρεσιών, που παράγονται στη χώρα). Η επιτροπή σας προετοιμάζει μία σύστα-

ση για την κυβέρνηση. Θα συστήνατε δασμό/φόρο, ποσόστωση ή ελεύθερο εμπόριο; Για ποιο λόγο;

2. Καταναλωτές.

Η ομάδα των καταναλωτών σας, την οποία εκπροσωπείτε, πληροφορήθηκε ότι η κυβέρνηση ενδεχομένως να επιβάλει δασμό/φόρο ή ποσόστωση στα εισαγόμενα αυτοκίνητα. Εσείς και οι φίλοι σας σχεδιάζετε να αγοράσετε καινούργια αυτοκίνητα μέσα στον προσεχή χρόνο. Θα συστήνατε δασμό/φόρο, ποσόστωση ή ελεύθερο εμπόριο; Για ποιο λόγο;

3. Υπάλληλοι.

Εργάζεστε εδώ και 40 χρόνια σε ένα εργοστάσιο, που κατασκευάζει αυτοκίνητα. Η κυβέρνησή σας σκέπτεται την επιβολή δασμού/φόρου ή ποσόστωσης στα εισαγόμενα αυτοκίνητα. Η ομάδα εργαζομένων που εκπροσωπείτε έχει τη δυνατότητα να επηρεάσει όλους τους υπαλλήλους καθώς και τη δράση της κυβέρνησης. Θα συστήνατε δασμό/φόρο, ποσόστωση ή ελεύθερο εμπόριο; Για ποιο λόγο;

4. Μέτοχοι μίας Επιχείρησης Κατασκευής Αυτοκινήτων.

Η ομάδα που εκπροσωπείτε κατέχει μετοχές σε μία επιχείρηση κατασκευής αυτοκινήτων. Μία φορά το χρόνο λαμβάνετε χρήματα, ως μέρισμα, όταν η εταιρεία έχει κέρδη. Η κυβέρνησή σας σκέπτεται την επιβολή δασμού/φόρου ή ποσόστωσης στα εισαγόμενα αυτοκίνητα. Η ομάδα μετόχων, την οποία εκπροσωπείτε, προετοιμάζει μία σχετική γνωμοδότηση. Θα συστήνατε δασμό/φόρο, ποσόστωση ή ελεύθερο εμπόριο; Για ποιο λόγο;

Εξάλειψη Περιορισμών

Πώς θα αισθανόσασταν αν τα αγαπημένα σας καταστήματα ξαφνικά έβγαιναν "εκτός ορίων"; Κατά έναν τρόπο, αυτό κάνουν οι χώρες όταν θέτουν δασμούς ή φόρους και ποσοστώσεις –φραγμοί στο εμπόριο– σε αγαθά και υπηρεσίες που προέρχονται από άλλες χώρες.

Δασμοί είναι οι φόροι που επιβάλλονται στα εισαγόμενα αγαθά. **Ποσοστώσεις** είναι περιορισμοί της ποσότητας των αγαθών που μπορεί να εισάγει μία χώρα. Οι δασμοί και οι ποσοστώσεις συγκρατούν στις παγκόσμιες αγορές τους καταναλωτές από την αγορά με ευνοϊκούς όρους. Δεν είναι παράξενο που οι άνθρωποι καταλήγουν να πληρώνουν τελικά περισσότερο από ότι αγοράζουν. Στην πραγματικότητα οι δασμοί και οι ποσοστώσεις μπορεί να επιβάλλουν στο μέσο καταναλωτή να πληρώσει 1.000 Ν.Μ. επιπλέον ή ακόμη και περισσότερο για αγαθά και υπηρεσίες που επιθυμεί.

Τι είναι η GATT;

Μπορείτε να δείτε γιατί αρκετοί άνθρωποι επιθυμούν να μειώσουν τους φραγμούς εμπορίου. Η μείωσή τους αποτέλεσε έναν από τους βασικούς σκοπούς της Γενικής Συμφωνίας Δασμών και Εμπορίου (GATT).

Το 1947, λίγο μετά το Δεύτερο Παγκόσμιο πόλεμο, 23 χώρες συνέστησαν την GATT, ελπίζοντας ότι η ελευθεροποίηση του εμπορίου θα βοηθούσε τις χώρες να αναπτυχθούν με μεγαλύτερη ευημερία και ειρηνικά.

Όταν συστήθηκε η GATT, οι παγκόσμιοι δασμοί ήταν κατά μέσο όρο περί το 40% των τιμών των αγαθών, που ήταν αντικείμενο εμπορίας. Άλλα εξαιτίας της GATT οι δασμοί μειώθηκαν κατά τη διάρκεια των ετών σε ένα μέσο όρο της τάξης του 4%. Για τη μείωση των δασμών οι χώρες- μέλη διεξήγαγαν εμπορικές συναντήσεις. Κάθε μία σειρά αυτών των συναντήσεων έγινε ευρύτερα γνωστή ως "Σύνοδος".

Η Σύνοδος της Ουρουγουάης.

Η πιο πρόσφατη Σύνοδος ήταν αυτή της Ουρουγουάης, η οποία ξεκίνησε το 1986. Οι συναντήσεις συνεχίστηκαν ως το 1993, όταν τα μέλη της GATT συμφώνησαν σε νέους τρόπους μείωσης των εμποδίων εμπορίου. Συνοπτικά δίνεται παρακάτω το αντικείμενο αυτής της συμφωνίας:

- Περιορισμός ή εξάλειψη των δασμών σε κεφαλαιακούς πόρους, όπως το μέταλλο, οι κατασκευές και ο αγροτικός και ιατρικός εξοπλισμός. Συμφώνησαν επίσης στη μείωση των δασμών στα φάρμακα, τα χημικά και τα

τουπς Η/Υ.

- Αντιμετώπιση των δασμών στα είδη κλωστοϋφαντουργίας και ένδυσης.
- Μείωση των ποσοστώσεων και άλλων φραγμών εμπορίου στα αγροτικά προϊόντα.
- Μείωση των φραγμών εμπορίου στις υπηρεσίες όπως οι νομικές υπηρεσίες, το λογισμικό Η/Υ και η λογιστική.
- Εφαρμογή - σεβασμό της πατέντας και των εμπορικών σημάτων άλλων χωρών.
- Ενδεχόμενη αντικατάσταση της GATT από ένα νέο οργανισμό με την επωνυμία Παγκόσμιος Οργανισμός Εμπορίου (WTO).

Όλες οι χώρες αποτελούν μέλη του Παγκόσμιου Οργανισμού Εμπορίου (WTO) εκτός από την Αλγερία, την Κίνα και την Ταϊβάν. Οι τελευταίες θεωρούνται ως "κυβερνήσεις παρατηρητές", γιατί δεν πληρούν ακόμη τις προϋποθέσεις για τη συμμετοχή τους στον Οργανισμό. Διαλέξτε μία χώρα και απαντήστε στις παρακάτω ερωτήσεις. (Δεν υπάρχουν σωστές και λάθος απαντήσεις).

Χώρα: _____

1. Ποιοι άνθρωποι της χώρας πιστεύετε ότι μπορεί να είχαν αντιρρήσεις για την εφαρμογή των χαμηλότερων φραγμών εμπορίου, που πρότεινε η Σύνοδος της Ουρουγουάης; Για ποιο λόγο;
- _____
- _____

2. Ποιοι άνθρωποι της χώρας πιστεύετε ότι μπορεί να ήταν ευνοϊκοί στην επιβολή χαμηλότερων φραγμών εμπορίου, που πρότεινε η Σύνοδος της Ουρουγουάης; Για ποιο λόγο;
- _____
- _____

Παγκόσμιος Οργανισμός Εμπορίου.

Περισσότερες από 120 χώρες ανήκαν στη GATT όταν τελείωσε επιτυχώς η Σύνοδος της Ουρουγουάης το 1993 με τη δημιουργία του Παγκόσμιου Οργανισμού Εμπορίου (WTO) τον Ιανουάριο του 1995. Ο Οργανισμός αυτός εδρεύει στη Γενεύη της Ελβετίας και προϊσταται από μία χώρα. Όλες οι χώρες, που συμμετέχουν σε αυτόν, έχουν ίδιο δικαίωμα ψήφου· η Ζάμπια για παράδειγμα ασκεί την ίδια επιρροή με την Ιαπωνία, το Εκουαντόρ την ίδια επιρροή με τη Γερμανία. Αποτελεί τον πρώτο παγκόσμιο οργανισμό εμπορί-

ου και τον πιο δημοκρατικό διεθνή οργανισμό που υπήρξε ποτέ στην ιστορία. Το 1997 ο αριθμός των μελών του έφτανε τις 132 χώρες. Σκεφθείτε πόσο δύσκολο ήταν για τόσες πολλές χώρες να συμφωνήσουν στη μείωση των φραγμών του εμπορίου. Ο παρακάτω πίνακας συνοψίζει μερικά από τα βασικά ζητήματα που αντιμετώπισαν οι χώρες της GATT και του WTO στις μέρες μας.

Χώρα	Τι επιθυμούσαν ορισμένες κοινωνικές ομάδες;	Σε τι διαφωνούσαν ορισμένες κοινωνικές ομάδες;
ΗΠΑ	<p>Οι αγροκτηματίες από την Ευρώπη, την Ιαπωνία και τη Νότιο Κορέα επιθυμούσαν να μειώσουν τους φραγμούς του εμπορίου.</p> <p>Οι εταιρείες φαρμάκων, λογισμικού Η/Υ και μουσικής, επιθυμούσαν καλύτερη προστασία της πατέντας τους, των δικαιωμάτων χρήσης και των εμπορικών τους σημάτων.</p> <p>Οι προμηθευτές διαφημιστικών αγαθών, λογισμικού Η/Υ, τηλεπικοινωνιών, λογιστικής και άλλων υπηρεσιών επιθυμούσαν την εφαρμογή χαμηλότερων φραγμών εμπορίου.</p>	<p>Οι κατασκευαστές κλωστοϋφαντουργίας ήταν αντίθετοι στη μείωση των ποσοστώσεων.</p>
Αναπτυγμένες χώρες στην Ευρώπη και την Ασία	<p>Οι παραγωγοί προϊόντων επιθυμούσαν την προώθηση του ελεύθερου εμπορίου προκειμένου να διαθέσουν τα προϊόντα τους.</p>	<p>Οι αγροκτηματίες ήταν αντίθετοι με τη μείωση των δασμών και ποσοστώσεων για τα προϊόντα τους.</p>
Πολλές αναπτυσσόμενες χώρες	<p>Οι παραγωγοί ειδών κλωστοϋφαντουργίας επιθυμούσαν χαμηλότερους φραγμούς εμπορίου στις ΗΠΑ και αλλού.</p> <p>Οι αγροκτηματίες επιθυμούσαν χαμηλότερους φραγμούς εμπορίου στην Ευρώπη.</p>	<p>Οι κυβερνήσεις συχνά ήταν αντίθετες με την προστασία εμπορικών σημάτων, πατέντας και δικαιωμάτων χρήσης ξένων αγαθών.</p> <p>Μερικοί παροχείς υπηρεσιών δεν επιθυμούσαν την εξάλειψη των φραγμών εμπορίου.</p>

Δεν Παλιώνει Ποτέ

Καθημερινά εξαρτιόμαστε από διάφορα πράγματα, τα οποία θεωρούμε δεδομένα. Ένα καλό παράδειγμα αποτελεί το χρήμα.

Η αλήθεια είναι ότι σκεφτόμαστε συχνά σχετικά με το πώς να κερδίσουμε ή να ξοδέψουμε περισσότερα χρήματα, αλλά σπάνια αναρωτίμαστε για ποιο λόγο τα χρησιμοποιούμε. Ωστόσο τα χρήματα υπάρχουν από τότε που οι άνθρωποι άρχισαν τις συναλλαγές. Παλαιότερα οι άνθρωποι χρησιμοποιούσαν στη θέση του χρήματος χρυσό, δέρματα ζώων, ζώα, ελαιόλαδο και διάφορα άλλα αγαθά. Στις μέρες μας χρησιμοποιούμε νομίσματα, μετρητά και λογαριασμούς καταθέσεων.



Για ποιο λόγο χρησιμοποιούν το χρήμα οι άνθρωποι; Ο δεκαπεντάχρονος Ιάσονας που ζει στην Αθήνα θα μπορούσε να μας δώσει την απάντηση. Ο Ιάσονας δουλεύει σε ένα εστιατόριο "γρήγορου φαγητού". Φαντασθείτε αν δεν υπήρχαν χρήματα για την πληρωμή του. Αν συνέβαινε κάτι τέτοιο, το εστιατόριο θα έπρεπε να τον πληρώνει με ... τηγανιτές πατάτες για παράδειγμα.

Τηγανιτές Πατάτες ή Χρήμα;

Εάν ο Ιάσονας ήθελε να αγοράσει ένα καινούργιο μπλου τζην, θα έπρεπε να βρει κάποιον που πουλάει μπλου τζην, ο οποίος θα ενδιαφερόταν για τις τηγανιτές πατάτες του, τις οποίες θα προσέφερε ως πληρωμή. Κάτι τέτοιο φυσικά θα ήταν εξαιρετικά δύσκολο, ειδικά αν σκεφθείτε το πόσο γρήγορα θα κρύωναν και θα μπαγιάτευαν οι πατάτες.

Είναι πολύ πιο εύκολη η χρήση των χρημάτων. Ο Ιάσονας λαμβάνει Ν.Μ. για την εργασία του στο εστιατόριο και στη συνέχεια ξοδεύει ή αποταμιεύει τα χρήματα που κερδίζει. Ο καθένας αποδέχεται τα χρήματά του ως μέσο πληρωμής και οι Ν.Μ. κάνουν ευκολότερη την αποταμίευση αφού ... δεν παλιώνουν ποτέ.

Συναλλαγματικές Ισοτιμίες.

Κάθε χώρα έχει κάποιο νόμισμα. Στο Μεξικό χρησιμοποιούν το πέσο, στην Ιαπωνία το γιεν – ο κόσμος όλος είναι γεμάτος από διαφορετικά νομίσματα. Με ποιον τρόπο όμως άνθρωποι από διαφορετικές χώρες συναλλάσσονται μεταξύ τους; Για παράδειγμα αν ο Ιάσονας ήθελε να αγοράσει ένα ραδιόφω-

νο ιαπωνικής κατασκευής, θα μπορούσε να πληρώσει σε Ευρώ, ενώ για την παραγωγή του ραδιοφώνου οι άνθρωποι λαμβάνουν γιεν;

Με κάποιον τρόπο τα Ευρώ του Ιάσονα θα πρέπει να ανταλλαχθούν με γιεν. Ο αριθμός των γιεν, που μπορούν να αγοράσουν τα Ευρώ του Ιάσονα, αποτελεί ένα παράδειγμα συναλλαγματικών ισοτιμιών. Καθημερινά οι άνθρωποι ανά τον κόσμο χρησιμοποιούν τις συναλλαγματικές ισοτιμίες στην παγκόσμια αγορά. Τις χρησιμοποιούν επειδή εξαρτώνται από το χρήμα.



Διακοπές στον Κόσμο

Έστω ότι με ένα Ευρώ μπορούμε να αγοράσουμε:

A: 0,67 λίρες Αγγλίας,	1,25 ελβετικά φράγκα, 125 πέσος
B: 0,625 λίρες Αγγλίας,	1,43 ελβετικά φράγκα, 100 πέσος
Γ: 0,71 λίρες Αγγλίας,	1,11 ελβετικά φράγκα, 50 πέσος

Όπου Α, Β, Γ είναι τρεις πιθανές ισχύουσες ισοτιμίες.

Είναι ακόμη γνωστό ότι η Ευρωπαϊκή Ένωση (Ε.Ε.) απαρτίζεται από τις παρακάτω είκοσι επτά χώρες: Πορτογαλία, Ισπανία, Γαλλία, Ιταλία, Ελλάδα, Βέλγιο, Ολλανδία, Λουξεμβούργο, Γερμανία, Αυστρία, Ιρλανδία, Μ. Βρετανία, Δανία, Σουηδία, Φινλανδία, Κύπρος, Μάλτα, Ουγγαρία, Πολωνία, Ρουμανία, Εσθονία, Σλοβακία, Σλοβενία, Τσεχική Δημοκρατία, Λετονία, Βουλγαρία, Λιθουανία.

ΣΗΜΕΙΩΣΗ:

Από τις χώρες της Ε.Ε., η Μ. Βρετανία, η Σουηδία, η Δανία, η Βουλγαρία, η Τσεχική Δημοκρατία, η Εσθονία, η Κύπρος, η Λεττονία, η Λιθουανία, η Ουγγαρία, η Μάλτα, η Πολωνία, η Ρουμανία και η Σλοβακία δεν συμμετέχουν προς το παρόν στο ενιαίο νόμισμα.



Αγγλία - Λονδίνο

(Το νόμισμα της χώρας είναι η βρετανική λίρα)

- Προσγειώνεστε στο αεροδρόμιο Heathrow και παίρνετε τον υπόγειο σιδηρόδρομο για το Λονδίνο. Ένα εισιτήριο στοιχίζει 2,5 λίρες.
- Φθάνετε στο ξενοδοχείο σας και πληρώνετε δύο διανυκτε - ρεύσεις. Μία διανυκτέρευση στοιχίζει 40 λίρες.
- Παίρνετε ένα διώροφο λεωφορείο για να δείτε τον Big Ben, το κτήριο του Κοινοβουλίου, το παλάτι του Buckingham και τον ποταμό Τάμεση. Όλοι οδηγούν στην αριστερή πλευρά του δρόμου. Το εισιτήριο λεωφορείου στοιχίζει 1 λίρα.
- Τα περισσότερα εστιατόρια σερβίρουν τα γεύματά τους μόνο σε καθορισμένες ώρες. Έτοι λοιπόν αυτή τη νύκτα παραγγέλνετε ένα πλούσιο δείπνο. Το δείπνο στοιχίζει 20 λίρες.

Συν/κή Ισοτιμία

A	B	Γ
Ευρώ	Ευρώ	Ευρώ

Λίρες

2,5

80

1

20

Συν/κή		
Ισοτιμία	A	B
	Eυρώ	Eυρώ
	Eυρώ	Eυρώ

Γαλλία - Παρίσι

(Το νόμισμα της χώρας είναι το Ευρώ)

5. Διασχίζετε το κανάλι της Μάγχης με ένα ππάμενο πλοίο και φτάνετε στο Καλέ της Γαλλίας. Παίρνετε το τρένο για το Παρίσι, όπου κάνετε κράτηση στο ξενοδοχείο σας για δύο νύκτες. Η διανυκτέρευση κοστίζει 70 Ευρώ.
6. Το Παρίσι είναι γεμάτο με εξαίσια αρτοπωλεία. Αγοράζετε μερικά κρουασάν με σοκολάτα. Στοιχίζουν 8 Ευρώ.
7. Το Παρίσι έχει ωραία καταστήματα και εντυπωσιακά κτήρια. Περιηγείσθε την πόλη με λεωφορείο. Βλέπετε τον Σηκουάνα, το Λούβρο, την Παναγία των Παρισίων και τον Πύργο του Άιφελ. Η περιήγηση με το λεωφορείο στοιχίζει 40 Ευρώ.
8. Παίρνετε το δείπνο σας σε ένα μικρό γραφικό εστιατόριο στην Montmartre. Παραγγέλνετε φιλέτο και τηγανιτές πατάτες, καθώς και κόκκινο κρασί. Το δείπνο στοιχίζει 50 Ευρώ.

Γερμανία - Φρανκφούρτη

(Το νόμισμα της χώρας είναι το Ευρώ)

9. Παίρνετε το τρένο από το Παρίσι για τη Φρανκφούρτη. Φθάνοντας στο σιδηροδρομικό σταθμό της Φρανκφούρτης αγοράζετε ένα αναψυκτικό, στην τιμή των 65 λεπτών.
10. Κάνετε κράτηση στο ξενοδοχείο για δύο βραδιές. Η διανυκτέρευση κοστίζει 55 Ευρώ.
11. Για πρωινό παραγγέλνετε αυγά, μαύρο ψωμί, μαρμελάδα και βούτυρο. Το πρωινό στοιχίζει 25 Ευρώ.
12. Αφού βρίσκεστε στη Φρανκφούρτη, αποφασίζετε να δοκιμάσετε τα τοπικά παραδοσιακά λουκάνικα για το βραδιό σας. Το φαγητό είναι πολύ πλούσιο και σίγουρα περισσότερο απ' όσο μπορείτε να φάτε. Πληρώνετε 50 Ευρώ.
13. Ταχυδρομείτε τρία γράμματα στην οικογένεια και σε φίλους σας στην πατρίδα. Για κάθε γράμμα απαιτούνται γραμματόσημα αξίας 25 λεπτών.

Ελβετία - Ζυρίχη

(Το νόμισμα της χώρας είναι το ελβετικό φράγκο)

14. Το τρένο φθάνει στη Ζυρίχη και κάνετε κράτηση στο ξενοδοχείο για δύο βραδιές. Η διανυκτέρευση κοστίζει 75 φράγκα.

Ελβετικό
Φράγκο

**Συν/κή
Ισοτιμία**

A B G
Ευρώ Ευρώ Ευρώ

15. Η Ζυρίχη είναι η μεγαλύτερη πόλη της Ελβετίας, αλλά έχει ωστόσο περί τους 400.000 κατοίκους. Βλέπετε πολλά παλιά κτήρια, εκκλησίες και μέρη της πόλης με μικρούς δρόμους που έχουν κατασκευασθεί εκατοντάδες χρόνια πριν. Αγοράζετε έναν ελβετικό σουγιά τοέπις σε ένα μικρό κατάστημα. Ο σουγιάς στοιχίζει 12,5 φράγκα.	12,5
16. Το μεσημεριανό είναι το κύριο γεύμα. Παραγγέλνετε λουκάνικο και δοκιμάζετε τα περίφημα ελβετικά τυριά. Το βασικό σας πιάτο είναι λειωμένο τυρί σερβιρισμένο με πατάτες και πίκλες. Τρώτε τα πάντα. Το γεύμα κοστίζει 36 φράγκα.	36

Μεξικό - Μέξικο

(Το νόμισμα της χώρας είναι το πέσο)

Πέσο

17. Από τη Ζυρίχη, φθάνετε αεροπορικώς μέσω Νέας Υόρκης, στην πόλη του Μεξικού. Η πόλη του Μεξικού είναι η πρωτεύουσα της χώρας και μία από τις πιο πολύβουες πρωτεύουσες του κόσμου. Είναι μία πόλη με αρχιτεκτονική ποικιλία που εντυπωσιάζει. Κλείνετε δωμάτιο για δύο βραδιές σε ξενοδοχείο πολυτελείας, με μπάνιο, τηλεόραση, κλιματισμό και υπέροχη θέα στην πόλη. Η τιμή του δωματίου (για τις δύο βραδιές) με πρωινό και ημιδιατροφή είναι 20.000 πέσος.	20.000
18. Επισκέπτεσθε τον αρχαιολογικό χώρο της Τεοτίουακαν, έξω από την πόλη, με τις πυραμίδες του Ήλιου και της Σελήνης και το ναό των Τολτέκων. Η είσοδος στον αρχαιολογικό χώρο σας κόστισε 800 πέσος.	800
19. Το δεύτερο σας περιλαμβάνει άγνωστα εξωτικά πιάτα, όπως γαλοπούλα με πικάντικη σοκολατένια σος και χοιρινό με σάλτσα από φασόλια, τσίλι και μαϊντανό. Το κόστος του δεύτερου είναι 5.000 πέσος.	5.000
20. Αργά το βράδυ πίνετε την τεκίλα σας σε μπαράκι στα περίχωρα της πόλης. Το ποτό σάς κόστισε 3.000 πέσος.	3.000
21. Την επόμενη κάνετε βόλτα στην αγορά και ψωνίζετε ένα όμορφο χρωματιστό υφαντό και δύο κεραμικές μάσκες. Πληρώνετε για αυτά 10.000 πέσος.	10.000

Τροχός, Τροχός Εμπορίου

Τι κοινό έχουν ένα καινούργιο πουκάμισο, ένα γράμμα σε κάποιον φίλο και ένα ποδήλατο; Η απάντηση είναι ότι κάθε ένα από αυτά είναι κάτι το οποίο διπλώνει κάποιος. Διπλώνομε ένα γράμμα για να το βάλομε μέσα σε ένα φάκελο, ένα πουκάμισο για να το βάλομε μέσα σε ένα συρτάρι, και ... ένα ποδήλατο; Δεν μπορούμε να διπλώσουμε ένα ποδήλατο, ... ή μήπως όχι;

Σπαστά Ποδήλατα.

Μπορούμε, να αγοράσουμε ένα ποδήλατο από την Εταιρεία Montague στο Cambridge των ΗΠΑ. Η εταιρεία κατασκευάζει ποδήλατα για το βουνό, όπως και για την πόλη, αλλά και ποδήλατα δύο ατόμων. Κάθε ένα από αυτά μπορεί πολύ εύκολα να διπλωθεί.

Τα σπαστά ποδήλατα είναι μία έξυπνη ιδέα. Σκεφθείτε όμως επίσης με ποιον τρόπο κατασκευάζει και πουλάει τα ποδήλατά της. Τα σχεδιάζει στο Cambridge των ΗΠΑ, τα συναρμολογεί στην Ταϊβάν και πουλά τα περισσότερα από αυτά στη Γερμανία και σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες.



Παγκόσμιος Επιχειρηματίας.

Το περιοδικό Fortune ονομάζει τον ιδιοκτήτη της εταιρείας, David Montague, "παγκόσμιο επιχειρηματία ποδηλάτων". Ένας επιχειρηματίας είναι κάποιος που συστήνει μία εταιρεία έχοντας την προσδοκία κέρδους. Ο κύριος Montague είχε την ιδέα κατασκευής ενός καλύτερου ποδηλάτου. Γνωρίζο - ντας όμως ότι, όπως αρέσει σε πολλούς ανθρώπους να οδηγούν ποδήλατα, έτσι θα τους άρεσε ένα ποδήλατο καλής κατασκευής, το οποίο θα μπορούσαν να διπλώνουν και να το μεταφέρουν με το αυτοκίνητό τους ή να το αποθηκεύουν στα σπίτια ή τα διαμερίσματά τους.

Η ιδέα αυτή είναι αρεστή σε πολλούς ανθρώπους στις ΗΠΑ. Τα σπαστά ποδήλατα ωστόσο είναι ιδιαίτερα σημαντικά για πολλούς καταναλωτές και στην Ευρώπη. Προκειμένου να προσεγγίσει αυτούς τους καταναλωτές, η εταιρεία εμπορεύεται τα ποδήλατά της μέσω των αυτοκινητοβιομηχανιών όπως η BMW στη Γερμανία. Ένας Γερμανός καταναλωτής που αγοράζει μία BMW μπορεί να

διαλέξει ένα σπαστό ποδήλατο Montague ως αξεσουάρ, όπως ακριβώς διαλέγει ένα καλό ραδιόφωνο.

Για τη συναρμολόγηση των ποδηλάτων η εταιρεία αξιοποιεί τη συνεργασία της με άλλες επιχειρήσεις στην Ταϊβάν (Φορμόζα). Οι ταϊβανέζικες εταιρείες και οι εργαζόμενοι σε αυτές έχουν τη δυνατότητα να κατασκευάζουν ποδήλατα ποιότητας σε χαμηλές τιμές. Η Ταϊβάν βρίσκεται επίσης κοντά σε πολλές πηγές πρώτων υλών για τα ποδήλατα, όπως οι τροχοί, τα φρένα, οι θέσεις των καθισμάτων κλπ. Η ιαπωνική εταιρεία Shimano για παράδειγμα κατασκευάζει εκεί τους πασίγνωστους τροχούς της.

Η Εταιρεία Montague αποτελεί ένα καλό παράδειγμα μίας διεθνούς επιχείρησης. Είναι μία διεθνής ομάδα παραγωγής ποδηλάτων για καταναλωτές σε πολλές διαφορετικές χώρες. Οι τελευταίοι όμως αποδίδουν κέρδος στην εταιρεία μόνο εάν κατασκευάζει κάτι, που αυτοί επιθυμούν, σε τιμές τις οποίες είναι πρόθυμοι να πληρώσουν.

Οι επιχειρήσεις, που αποτυγχάνουν να παράγουν και να εμπορευτούν αυτό το οποίο είναι πρόθυμοι οι καταναλωτές να αγοράσουν, χάνουν χρήματα. Όπως τα ποδήλατα Montague, αυτές οι επιχειρήσεις καταλήγουν να "διπλώνονται".

Ο Κόσμος των Επιχειρήσεων

1

Αγορά.

Οι άνθρωποι που ενδιαφέρονται να αγοράσουν το προϊόν ή την υπηρεσία.

1. Ποιοι είναι;
2. Σε ποιες πόλεις ή χώρες ζουν; Θέλετε να προσλάβετε έναν **αναλυτή αγοράς** για να σας βοηθήσει. Αυτό το άτομο θα σας βοηθήσει να αναλύσετε τους πιθανούς πελάτες και θα προτείνει σχέδια για τα ποδήλατά σας προκειμένου να ικανοποιήσετε αυτές τις αγορές.

2

Κεφάλαιο.

Οι μηχανές και ο εξοπλισμός που χρησιμοποιούνται για την παραγωγή του προϊόντος ή της υπηρεσίας. Το κεφάλαιο περιλαμβάνει τους Η/Υ, τα κτήρια, τα εργαλεία και τα φορτηγά. Θέλετε ένα σύστημα υπολογιστών προκειμένου να συνδέσετε όλους τους ανθρώπους που εργάζονται στην εταιρεία.

1. Τι είδους σύστημα θα αποκτήσετε;
 2. Ποιος θα διασφαλίσει ότι θα δουλεύει οστότι;
 3. Ποιος θα εκπαιδεύσει τους υπαλλήλους σας ώστε να το χρησιμοποιούν;
- Θέλετε να προσλάβετε έναν **ειδικό υπολογιστών** προκειμένου να σας βοηθήσει στην εφαρμογή αυτών των σημαντικών στόχων.

3

Υλικά.

Τα εξαρτήματα, οι πρώτες ύλες και άλλες προμήθειες που χρησιμοποιούνται για την παραγωγή του αγαθού ή της υπηρεσίας.

1. Θα πρέπει να παράγετε τα ποδήλατα εσείς ο ίδιος ή θα πρέπει να προσλάβετε μία εταιρεία να σας τα παράγει για λογαριασμό σας;
 2. Ποια υλικά θα πρέπει να αγοράσετε;
 3. Από ποια πόλη, χώρα ή χώρες θα πρέπει να αγοράσετε τα υλικά;
- Θέλετε να προσλάβετε ένα **σχεδιαστή παραγωγής** για να σας βοηθήσει. Αυτό το άτομο θα σας βοηθήσει να σχεδιάσετε τον καλύτερο τρόπο κατασκευής των ποδηλάτων σας και θα εξασφαλίσει την υψηλή τους ποιότητα.

Κέρδος.

Τα χρήματα που απομένουν ύστερα από την πληρωμή των δαπανών. Αν επιτύχετε να παράγετε κάτι το οποίο οι καταναλωτές θα επιθυμούν να αγοράσουν σε τιμές για τις οποίες είναι πρόθυμοι να πληρώσουν, εξασφαλίζετε το κέρδος. Αν αποτύχετε, έχετε ζημία. Αυτός είναι ο κίνδυνος του να είναι κάποιος επιχειρηματίας (επιχειρηματικό ρίσκο).

5

Ανταλλαγή.

Οι πελάτες ανταλλάσσουν χρήματα για την απόκτηση των ποδηλάτων. Όταν οι πελάτες βρίσκονται σε ξένες χώρες, χρησιμοποιούν συναλλαγματικές ισοτιμίες για την ανταλλαγή.

1. Με ποιον τρόπο οι συναλλαγματικές ισοτιμίες επηρεάζουν τα κέρδη σας και τους πελάτες σας;
 2. Με ποιον τρόπο ρυθμίζετε την πίστωση των λιανοπωλητών των ποδηλάτων σας;
 3. Θα διαθέσετε ασφάλεια στον κατάλογο των ποδηλάτων σας;
- Θέλετε να προσλάβετε έναν **οικονομικό αναλυτή** για να σας βοηθήσει σε αυτούς τους στόχους.



Ανθρώπινο Πόροι.

Οι άνθρωποι που σχεδιάζουν, παράγουν και εμπορεύονται τα ποδήλατα. Οι διαφημίσεις σας στον τύπο θα πρέπει να συγκεντρώσουν ανθρώπινους πόρους για κάθε μία από τις πέντε κατηγορίες που περιγράφονται εδώ. Ποιες δεξιότητες επιθυμείτε να έχουν αυτοί οι άνθρωποι;

4

Προώθηση Πωλήσεων.

Το κάθε τι που μεσολαβεί μεταξύ της παραγωγής και της προμήθειας ενός αγαθού ή μίας υπηρεσίας. Η προώθηση πωλήσεων περιλαμβάνει τη μεταφορά, την αποθήκευση, την πώληση και τη διαφήμιση.

1. Με ποιον τρόπο θα προσελκύσετε τους αγοραστές των ποδηλάτων σας;
2. Με ποιον τρόπο θα διασφαλίσετε ότι οι πελάτες σας είναι ικανοποιημένοι;

Θέλετε να προσλάβετε έναν **εκπρόσωπο πωλήσεων** για να σας βοηθήσει. Αυτό το άτομο θα δαπανήσει πολύ χρόνο στο τηλέφωνο απαντώντας σε ερωτήσεις σχετικά με τα ποδηλάτα και την εταιρεία σας και θα προσπαθήσει να πείσει τους ανθρώπους να τα αγοράσουν.

Διεθνείς Θέσεις Εργασίας

Μέρος 1: Τα Στοιχεία της Διεθνούς Επιχείρησης.

Οι διεθνείς επιχειρήσεις είναι συνάρτηση αρκετών παραγόντων. Αυτοί είναι:

Υλικά.

Κεφάλαιο.

Προώθηση Πωλήσεων.

Συναλλαγές.

Κέρδη.

Ανθρώπινοι πόροι.

Ανάλυση αγοράς.



Για την περαιτέρω κατανόηση των διεθνών επιχειρήσεων, συνδυάστε τα παραπάνω χαρακτηριστικά με τους παρακάτω ορισμούς. Όταν θα έχει συμφωνήσει η ομάδα σας ότι ένα χαρακτηριστικό ταιριάζει με κάποιον ορισμό, σημειώστε τα χαρακτηριστικά δίπλα στον ορισμό.

Αφορά στον τόπο πώλησης των ποδηλάτων της εταιρείας.

Αφορά στα κεντρικά γραφεία και στα εργαλεία συναρμολόγησης των ποδηλάτων.

Αφορά στα συστατικά μέρη των ποδηλάτων.

Αφορά στους ανθρώπους που σχεδιάζουν, παράγουν και εμπορεύονται τα ποδήλατα.

Αφορά στον τρόπο με τον οποίο η εταιρεία θα διαφημίσει και θα πωλήσει τα ποδήλατά της.

Αφορά σε ό,τι συμβαίνει, όταν τα χρήματα της εταιρείας μεταφέρονται από κάποια χώρα σε μία άλλη.

Αφορά στο ποσό των χρημάτων, που κερδίζει η εταιρεία επί πλέον των δαπανών της.

Μέρος 2: Κάνοντας Προσλήψεις στις Διεθνείς Αγορές.

Πέντε θέσεις εργασίας είναι διαθέσιμες στην Εταιρεία Montague. Αυτές είναι:

Εκπρόσωπος Πωλήσεων.

Αναλυτής Αγοράς.

Χρηματοοικονομικός Αναλυτής.

Σχεδιασμός Παραγωγής.

Ειδικός Υπολογιστών.

Η ομάδα σας είναι υπεύθυνη για την πρόσληψη του πιο κατάλληλου απόμου για αυτές τις θέσεις εργασίας. Σημειώστε τη θέση εργασίας στο πρώτο κενό σημείο της καταχώρισης της εταιρείας Montague.

Το πρώτο καθήκον της ομάδας σας είναι η προετοιμασία μίας διαφημιστικής καταχώρισης για τη θέση εργασίας. Χρησιμοποιήστε την προηγούμενη σελίδα, η οποία θα σας βοηθήσει να προσδιορίσετε τις δεξιότητες που θα πρέπει να έχει κάποιο άτομο για αυτή τη θέση εργασίας. Στη συνέχεια επιλέξτε πέντε δεξιότητες από τον κατάλογο Διεθνείς Δεξιότητες Εργασίας της επόμενης σελίδας και σημειώστε μία από αυτές σε κάθε σειρά της διαφημιστικής καταχώρισης.



Η εταιρεία Montague του Cambridge στη Μασαχουσέτη αναζητά έναν /μία ως βασικό στέλεχος της επιχείρησης. Οι υποψήφιοι θα πρέπει να διαθέτουν:

Παρακαλώ στείλτε το βιογραφικό σας σημείωμα:

Τμήμα Ανθρώπινου Δυναμικού
Εταιρεία Montague
Cambridge, ΗΠΑ

Διεθνείς Διεξιότητες Εργασίας

- Διεξιότητες επικοινωνίας.
- Ικανότητα να πείθει κάποιος τους ανθρώπους να αγοράσουν τα προϊόντα.
- Γνώση των υλικών, που είναι απαραίτητα για την παραγωγή διαφόρων συστατικών μερών των προϊόντων.
- Διεξιότητες έρευνας για τον εντοπισμό πιθανών πελατών ανά τον κόσμο.
- Επιθυμία αύξησης των κερδών της επιχείρησης.
- Γνώση των τρόπων ανάπτυξης νέων εργασιών για τη δημιουργία εισοδήματος.
- Γνώση εκπαιδευτικών μεθόδων Η/Υ και λογισμικού.
- Κατανόηση του χρήματος και των συναλλαγματικών ισοτιμιών σε διάφορες χώρες.
- Απόδειξη δημιουργικής σκέψης.
- Γνώση του τρόπου ελέγχου της ικανοποίησης του πελάτη.
- Κατανόηση των σταδίων παραγωγής του προϊόντος.
- Ικανότητα καλής συνεργασίας με άλλους ανθρώπους.
- Γνώση και κατανόηση της διαφοράς, που θα έχει η χρήση των Η/Υ.
- Κατανόηση του ενδιαφέροντος των πελατών για τα προϊόντα.
- Ικανότητα βελτίωσης της επικοινωνίας μέσω της εφαρμογής της τεχνολογίας των Η/Υ.
- Γνώση ξένων χωρών και του πολιτισμού τους.
- Γνώση διαχείρισης της ροής ρευστών μεταξύ των χωρών.
- Ικανότητα παροχής βοήθειας στους πελάτες.



Η Ιστορία της Τόνιας (Γλυκιά Ανάπτυξη)

Η Τόνια Davis ήταν μόλις 11 ετών όταν ξεκίνησε την Εταιρεία "Φούρνος Davis". Με την καθοδήγηση της μητέρας της έμαθε συνταγές, σχεδίασε διαφημιστικά φυλλάδια, άνοιξε έναν τραπεζικό λογαριασμό και άρχισε να ψήνει (ξεκίνησε το φούρνισμα). Μέχρι το τέλος του καλοκαιριού η Τόνια και ο αδελφός της ο Ιάσονας είχαν ψήσει 112 πίτες και σχεδόν 600 τεράστια μπισκότα διαφόρων ειδών. Αυτό συνέβη το 1992.

Μπισκότα και Κουτιά Έκπληξη.

"Ήταν πολύ σκληρή δουλειά, αλλά είχε πλάκα", είπε η Τόνια. Το επόμενο καλοκαίρι η Τόνια πούλησε τα προϊόντα της σε παιδιά των καλοκαιρινών κατασκηνώσεων, που βρίσκονταν κοντά στο σπίτι της. Το κέρδος της εκείνο το καλοκαίρι ήταν 2.000 Ν.Μ.

Το 1994 η Τόνια συνεργάσθηκε με τη μητέρα της και μετονόμασε την εταιρεία σε "Davis και κόρη". Αγόρασαν ένα πολύ μεγάλο μίξερ και νέο φούρνο. Επιπλέον προσέλαβαν έναν υπάλληλο πλήρους απασχόλησης. Τα προϊόντα της εκτός από τις πίτες με άγρια μούρα, μικρά κέικ, μπισκότα και άλλα γλυκά περιελάμβαναν και κουτιά έκπληξη, μια ιδέα της Τόνιας για τις καλοκαιρινές κατασκηνώσεις, που ήταν εγκατεστημένες κοντά στο σπίτι της. Ένα κουτί έκπληξη περιελάμβανε εκτός από τα μπισκότα, παιγνίδια, παζλ, βιβλία κόμικς και άλλα αντικείμενα που αποτελούσαν έκπληξη για τα παιδιά.

Ιδιοκτησία και Ανάπτυξη.

Η αναπτυσσόμενη επιχείρηση της Τόνιας δείχνει ότι η οικονομία μας δεν είναι κάτι ανεξάρτητο και ξένο από εμάς τους ίδιους. Στην πραγματικότητα εμείς είμαστε η οικονομία, και οι δικές μας αποφάσεις ασκούν επίδραση στην ανάπτυξή της.

Σκεφθείτε πώς η Τόνια έκανε την επιχείρησή της να αναπτυχθεί. Επένδυσε το χρόνο της στο να μάθει πώς να ψήνει τα προϊόντα της, ικανοποιώντας ταυτόχρονα τους πελάτες της. Επίσης επένδυσε τα χρήματά της σε ένα μεγάλο μίξερ και νέο φούρνο. Ωστόσο, αυτού του είδους οι επενδύσεις, σε κεφάλαιο και ανθρώπινο δυναμικό, έχουν κάποιο κίνδυνο, αφού δεν εγγυώνται από μόνες τους την αποτληρωμή τους. Τι ήταν αυτό που έδωσε στην Τόνια το κίνητρο να διακινδυνεύσει πραγματοποιώντας αυτές τις επενδύσεις;

Μία απάντηση είναι η ατομική ιδιοκτησία και ο τόπος της αγοράς. Αν η Τόνια παρήγε τα μπισκότα, τα κέικ και τα κουτιά έκπληξη που επιθυμούσαν οι

άνθρωποι, τότε οι τελευταίοι θα αγόραζαν τα προϊόντα της, ανταμείβοντας την εταιρεία της με κέρδος. Δεδομένου ότι η Τόνια ήταν ιδιοκτήτης της επιχείρησης, το κέρδος της ανήκε. Επιδιώκοντας να κερδίσει αυτό το βραβείο στην αγορά, η Τόνια επένδυσε στην επιχείρησή της με αποτέλεσμα να αναπτυχθεί.



Πιστεύετε ότι άλλες επιχειρήσεις ή βιομηχανίες, όπως για παράδειγμα η αλιευτική βιομηχανία, έχουν αναπτυχθεί για τους ίδιους λόγους που αναπτύχθηκε η επιχείρηση της Τόνιας; Εξηγήστε.



Επενδύουν οι Άνθρωποι και στους Ελέφαντες;

Από την αρχή της δεκαετίας του 1980 ως τα μέσα της δεκαετίας του 1990, ο πληθυσμός των αφρικανικών ελεφάντων μειώθηκε από 1,3 εκατομμύρια σε περίπου 600.000. Αυτή η μείωση οφείλονταν κατά κάποιο τρόπο στην αγορά. Στην αναζήτηση του κέρδους, οι άνθρωποι θανάτωναν τους ελέφαντες προκειμένου να πουλήσουν το ελεφαντόδοντό τους.

Οστόσο και σε άλλα μέρη του κόσμου οι αγροκτηματίες βγάζουν κέρδος από την αξιοποίηση των βοοειδών στην παραγωγή κρέατος. Και οι αγροκτηματίες έχουν αιχήσει τον αριθμό των αγελάδων χρόνο με το χρόνο. Για ποιο λόγο οι άνθρωποι φροντίζουν τους πόρους τη μια στιγμή και τους καταστρέφουν την άλλη;

Φροντίδα για τις Αγελάδες.

Η απάντηση αφορά στην ιδιοκτησία. Τα βοοειδή αποτελούν ατομική ιδιοκτησία, ενώ οι ελέφαντες όχι. Έχετε προσέξει ποτέ ότι οι άνθρωποι συνήθωσαν φροντίζουν περισσότερο αυτό που τους ανήκει από ό,τι δεν τους ανήκει; Σκεφθείτε τα πράγματα που ανήκουν σε εσάς, όπως ένα ποδήλατο, ρούχα ή ένα κασετόφωνο. Η ατομική ιδιοκτησία σάς κάνει υπεύθυνους για αυτά τα πράγματα. Ως ιδιοκτήτης έχετε ισχυρό κίνητρο να φροντίσετε για αυτά. Εάν το κά-



νετε, μπορείτε να τα χρησιμοποιείτε και να χαιρόσαστε με αυτά. Εάν δεν το κάνετε, εσείς θα χάσετε.

Έτσι συμβαίνει και με τα βοοειδή. Η ατομική ιδιοκτησία ενθαρρύνει τους αγροκτηματίες να επενδύουν στα κοπάδια τους αντί να τα εξοντώνουν. Φροντίζοντάς τα, μπορούν να παράγουν το κρέας που χρειαζόμαστε και να έχουν κέρδος στην αγορά.

Ελέφαντες στη Ζιμπάμπουε.

Σε αντίθεση οι ελέφαντες δεν αποτελούν ατομική ιδιοκτησία. Δεν υπάρχει ιδιοκτήτης να τους προσέχει, όπως κάνουν οι αγροκτηματίες για τα κοπάδια τους. Με εξαίρεση τη Ζιμπάμπουε.

Η κυβέρνηση της Ζιμπάμπουε έδωσε στους χωρικούς το δικαίωμα ιδιοκτησίας των ελεφάντων που βρίσκονται σε κυβερνητικά εδάφη κοντά στα χωριά. Ως ιδιοκτήτες των ελεφάντων, οι χωρικοί επωφελούνται φροντίζοντάς τους. Οι κυνηγοί και οι τουρίστες τους πληρώνουν προκειμένου να αποκτήσουν το δικαίωμα να κυνηγήσουν και να τους παρατηρήσουν.

Στο παρελθόν πολλοί χωρικοί θεωρούσαν τους ελέφαντες ανταγωνιστές, οι οποίοι έτρωγαν τους σπόρους και ποδοπατούσαν τα πάντα. Όταν όμως η κυβέρνηση έδωσε δικαιώματα ατομικής ιδιοκτησίας στους χωρικούς, οι ελέφαντες αποτέλεσαν μία σημαντική επένδυση για αυτούς. Όπως οι αγροκτηματίες βοοειδών, οι χωρικοί κερδίζουν πλέον χρήματα φροντίζοντας τους ελέφαντες. Μπορούν να αξιοποιούν τα κέρδη τους για τη βοσκή, την αγορά τροφής και την πληρωμή βελτιώσεων στο χωριό όπως καινούργια σχολεία.



Και οι ελέφαντες κερδίζουν επίσης. Χάρη στη φροντίδα των χωρικών στη Ζιμπάμπουε, ο πληθυσμός τους αυξάνεται.



Μπορείτε να συγκρίνετε τον αφρικανικό ελέφαντα με άλλους πόρους; Για παράδειγμα πιστεύετε ότι το πρόβλημα με τους αφρικανικούς ελέφαντες είναι όμοιο με το πρόβλημα με τα ψάρια του ωκεανού; Εξηγήστε.



