



ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΚΡΗΤΗΣ

ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΕΙΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ

ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**«ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΣΤΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ
ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ»**



Resolution 3000 x 2200 px - Free JPG file download - www.psdgraphics.com

ΣΠΟΥΔΑΣΤΗΣ: ΜΥΛΩΝΑΣ ΠΑΥΛΟΣ

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ: ΕΠΙΚ. ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΑΡΒΑΝΙΤΗΣ ΣΤΑΥΡΟΣ

ΗΡΑΚΛΕΙΟ 2013

Περιεχόμενα

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| 1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ | 3 |
| 2.1. Οι απόψεις διαφόρων ερευνητών και διάφορες θεωρίες για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων | 6 |
| 2.2. Προσδιοριστικοί παράγοντες ανάπτυξης επιχειρήσεων | 9 |
| 2.3. Στρατηγικές ανάπτυξης της επιχείρησης | 12 |
| 2.4. Μέτρηση της ανάπτυξης των επιχειρήσεων | 14 |
| 4. ΜΕΡΙΚΕΣ ΘΕΩΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗ | 23 |
| 4.1. Τα μοντέλα του βέλτιστου μεγέθους επιχείρησης | 23 |
| 4.2. Οι φάσεις των θεωριών ανάπτυξης | 26 |
| 4.3. Τα μοντέλα επίδρασης της Edith Penrose | 28 |
| 4.4. Μοντέλα των οργανωτικών δυνατοτήτων | 31 |
| 5. Η ΑΠΟΨΗ ΤΟΥ PAUL GEROSKI ΓΙΑ ΤΙΣ ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ | 35 |
| 6. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ | 41 |
| 7. ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ | 42 |
| 8. ΔΙΚΤΥΑΚΟΙ ΤΟΠΟΙ | 44 |

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η σύγχρονη θεωρία για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων προσπαθεί να δημιουργήσει εξηγήσεις για την ύπαρξη των επιχειρήσεων. Στην πραγματικότητα, αυτή τη στιγμή υπάρχει μια ευρεία ομοφωνία μεταξύ των οικονομολόγων ότι: "... μία από τις πιο σημαντικές προκλήσεις για μια επιχείρηση, αποτελεί ο προσδιορισμός των δυνάμεων που καθορίζουν κατά πόσο οι συναλλαγές πραγματοποιούνται στο εσωτερικό της επιχείρησης, σε αντίθεση με αυτές που γίνονται μέσω της αγοράς"(Moore, 1992). Κάτι που έχει πολύ ενδιαφέρον σε αυτό το πρόβλημα είναι ότι για να απαντηθεί δεν χρειάζεται να έχουμε εξειδικευμένες γνώσεις ώστε να κατανοήσουμε αυτό που παρατηρούμε στις επιχειρήσεις. Για παράδειγμα, είναι δύσκολο κάποιος να κατανοήσει την θεωρία της ανάπτυξης της επιχείρησης μελετώντας μόνο τις συναλλαγές κόστους ή τον τρόπο διακυβέρνησης μιας επιχείρησης. Στην καλύτερη περίπτωση, θα μπορούσε κανείς να υποστηρίξει ότι οι εξωγενείς μεταβολές των συναλλαγών κόστους ή των τεχνολογιών διακυβέρνησης θα προκαλέσουν αλλαγές στο βέλτιστο μέγεθος της εταιρείας, οι οποίες, αργά ή γρήγορα θα οδηγήσουν σε αλλαγές στο μέγεθος της επιχείρησης. Στην πραγματικότητα, οποιαδήποτε πιθανή μεταβολή των καθοριστικών παραγόντων στο βέλτιστο μέγεθος της επιχείρησης μπορεί να αποτελέσει τη βάση μιας θεωρίας ανάπτυξης των εταιρειών: όταν οι επιχειρήσεις είναι μακριά από το βέλτιστο, η ανάπτυξή τους (ή παρακμή) παρουσιάζονται ως ανταγωνιστικές δυνάμεις που τις οδηγούν προς την ισορροπία. Ωστόσο, σε αυτή την άποψη, η ανάπτυξη επιτυγχάνεται από εξωγενείς γεγονότα και είναι ένα μεταβατικό φαινόμενο που εμφανίζεται μόνο μέχρις ότου η επίτευξη ισορροπίας αποκατασταθεί.

Παλαιότεροι τρόποι σκέψης έχουν δημιουργήσει πιο ικανοποιητικά (ή τουλάχιστον, πιο ενδιαφέροντα) μοντέλα από αυτό. Για παράδειγμα, υπήρξαν αρκετές προσπάθειες για την δημιουργία νέων θεωριών ανάπτυξης των επιχειρήσεων όλα αυτά τα χρόνια (αρκετές από αυτές βασίζονται σε απλές βιολογικές αναλογίες). Αυτές οι θεωρίες βασίζονται συχνά σε ένα εννοιολογικό πλαίσιο το οποίο έχει περισσότερο εκτιμητική παρά προβλεπτική ικανότητα, και συχνά φαίνεται να είναι αρκετά τυποποιημένο ή καλύτερα πάρα πολύ απλό. Οι περισσότερες και πιο ενδιαφέρουσες θεωρίες για την ανάπτυξη της επιχείρησης είτε έχουν αναπτυχθεί από την Edith Penrose το 1959 είτε συντάχτηκαν από αυτήν σε μεταγενέστερες μελέτες της.

Υποστήριξε ότι η εταιρεία «... είναι ουσιαστικά μια συλλογή από πόρους», και στη συνέχεια ανέλυσε τη διαδικασία της ανάπτυξης όσον αφορά την ταχύτητα με την οποία οι επιχειρήσεις θα μπορούσαν να συσσωρεύσουν και να αφομοιώσουν τέτοιους πόρους, καθώς και τις ευκαιρίες για περαιτέρω ανάπτυξη που προκύπτουν όταν μια επιχείρηση που χρησιμοποιεί τους εσωτερικούς της πόρους. Ακολουθώντας αυτή την παράδοση, αλλά μετατοπίζοντας το επίκεντρο λίγο πιο μακριά από τους πόρους, στο πως γίνεται δηλαδή η διαχείριση αυτών, πολλοί οικονομολόγοι και μελετητές διαχείρισης υποστήριξαν ότι: «... το βασικό στοιχείο ... που εξηγεί ... τις απαρχές και την ανάπτυξη των σύγχρονων βιομηχανικών επιχειρήσεων είναι οι οργανωτικές δυνατότητες κάθε επιχείρησης. Οι δυνατότητες αυτές δημιουργήθηκαν κατά τη διάρκεια της μαθησιακής διαδικασίας έτσι ώστε να γνωρίσουμε τις απαιτήσεις των αγορών για νέα ή βελτιωμένα προϊόντα, τη διαθεσιμότητα και την αξιοπιστία των προμηθευτών, καθώς και τις περιπλοκές της στρατολόγησης και εκπαίδευσης των στελεχών και των εργαζομένων. »(Chandler, 1992).

Διαφορετικά, όπως φαίνεται, όλοι αυτοί οι διαφορετικοί τρόποι σκέψης για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων έχουν ένα πολύ σημαντικό κοινό χαρακτηριστικό, δηλαδή ότι είναι πολύ δύσκολο να συμβιβαστεί κανείς με πολλά από αυτά που έχει μάθει από τις οικονομετρικές εργασίες για την ανάπτυξη της απόδοσης της επιχείρησης. Αυτή η παρατήρηση ισχύει ιδιαίτερα για την πιο πρόσφατη θεωρία για τους πόρους της επιχείρησης: η φύση των αρμοδιοτήτων και η διαδικασία με την οποία έχουν συσσωρευτεί είναι δύσκολο να συμβιβαστεί με την ασταθή απόδοση της ανάπτυξης που εμφανίζουν οι περισσότερες επιχειρήσεις. Η παρατήρηση αυτή αποτελεί το αντικείμενο αυτής της πτυχιακής εργασίας.

Το πλάνο της πτυχιακής έχει ως εξής: στο δεύτερο κεφάλαιο θα γίνει μια συνοπτική αναφορά στις απόψεις των μεγαλύτερων ερευνητών για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων. Στο τρίτο κεφάλαιο θα παρουσιάσω μερικά από τα βασικά στοιχεία για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων που έχουν αναπτυχθεί τα τελευταία χρόνια. Στο τέταρτο κεφάλαιο θα γίνει αναφορά σε τέσσερις από τις βασικότερες θεωρίες για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων. Τέλος, στο κεφάλαιο πέντε γίνεται αναφορά στην πρόταση του Paul Geroski για τις σύγχρονες επιχειρήσεις και για την κατεύθυνση που αυτές πρέπει να ακολουθήσουν.

2. Βιβλιογραφική ανασκόπηση των διαφόρων ερευνητών

2.1. Οι απόψεις διαφόρων ερευνητών και διάφορες θεωρίες για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων

Τα τελευταία χρόνια διάφοροι ερευνητές έχουν δημιουργήσει διαφορετικές θεωρίες για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων. Αυτές οι θεωρητικές προσεγγίσεις μπορούν να ταξινομηθούν σε τέσσερις ομάδες: (1) τα κλασικά μοντέλα, (2) τα στοχαστικά μοντέλα, (3) τα μοντέλα με βάση τους πόρους, και (4) τα μοντέλα μάθησης. Σύμφωνα με τη νεοκλασική θεωρία, όλες οι επιχειρήσεις που βρίσκονται μέσα σε μια βιομηχανία πιέζονται από την ύπαρξη μιας καμπύλης σχήματος U που συμβολίζει το μακροχρόνιο μέσο κόστος και έχει ως στόχο την μεγιστοποίηση του κέρδους, καθώς επεκτείνουν το μέγεθος τους έως ότου φθάσουν στην κλίμακα που αντιστοιχεί στο βέλτιστο εφικτό κόστος (Geroski, 1999). Η διαδικασία της ανάπτυξης μειώνεται όσο η διαδικασία της βελτιστοποίησης ολοκληρώνεται, καθώς δεν υπάρχει κίνητρο για να ανάπτυξη πέρα από το βέλτιστο μέγεθος (Hart, 2000). Ωστόσο, αυτό συμβαίνει με την παραδοχή ότι η εταιρεία δραστηριοποιείται σε μια αγορά με ομοιογενή προϊόντα και μπορεί εύκολα να επεκταθεί ή να συρρικνωθεί φτάνοντας έτσι στο βέλτιστο επίπεδο παραγωγής. Στην πραγματικότητα, τα εμπειρικά στοιχεία δίνουν μια διαφορετική εξήγηση για την ανάπτυξη των εταιρειών που είναι πέρα από το μηχανισμό μεγιστοποίησης κέρδους. Έτσι, η κύρια κριτική της κλασικής σχολής σκέψης των οικονομολόγων είναι ότι δεν μπορεί να εξηγήσει την παρουσία των επιχειρήσεων των οποίων το μέγεθος είναι μεγαλύτερο από το βέλτιστο μέγεθος και το πώς η διαδικασία της ανάπτυξης των επιχειρήσεων εξελίσσεται στην πραγματικότητα με την πάροδο του χρόνου.

Μία από τις πρώτες εξηγήσεις για την συμπεριφορά της ανάπτυξης των επιχειρήσεων δόθηκε από τον Robert Gibrat το 1931, και θεωρείται ως το πιο αντιπροσωπευτικό στοχαστικό μοντέλο για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων. Στο έργο του “Law of Proportional effect ” (νόμος του αναλογικού αποτελέσματος), ο Gibrat διατύπωσε την αρχή ότι η ανάπτυξη των επιχειρήσεων είναι μια τυχαία διαδικασία και η αναμενόμενη αύξηση στο μέγεθος των επιχειρήσεων είναι ανάλογη με το μέγεθος της επιχείρησης. Ενώ μπορεί να υπάρχει ένας μεγάλος αριθμός συστηματικών παραγόντων

που επηρεάζουν την ανάπτυξη, συλλογικά ασκούν μόνο περιορισμένη επίδραση στην αναλογική ανάπτυξη των επιχειρήσεων (Hay και Morris, 1979). Ο νόμος του Gibrat έχει δοκιμαστεί από πολλούς ερευνητές με διαφορετικά αποτελέσματα. Ορισμένες μελέτες υποστηρίζουν το νόμο του Gibrat στο σύνολο του (Hart και Prais, 1956) και κάποιες υποστηρίζουν μέρος του νόμου (Hymer και Pashigan, 1962) σχετικά με την ανάπτυξη των επιχειρήσεων που είναι ανεξάρτητη από το μέγεθος της επιχείρησης. Μεταγενέστερες μελέτες έδειξαν ότι υπάρχει μια αρνητική σχέση μεταξύ του μεγέθους και της ανάπτυξη μιας επιχείρησης (Kumar, 1985, Evans, 1987). Επίσης, αρκετές μελέτες έχουν δείξει ότι οι μικρότερες και οι νεότερες επιχειρήσεις αναπτύσσονται με μεγαλύτερο ρυθμό από ότι οι μεγαλύτερες και πιο ώριμες επιχειρήσεις (Hart, 2000, Glancey, 1998).

Η Edith Penrose το 1959 απομακρύνθηκε από την παραδοσιακή έμφαση που δινόταν στο μέγεθος της επιχείρησης, και αποτύπωσε την άποψη ότι η επιχείρηση «... είναι ουσιαστικά μια συλλογή από πόρους». Έτσι, η προσοχή της επιχείρησης πρέπει να εστιάζεται στις δραστηριότητες που μπορεί να εκτελέσει με αυτούς τους πόρους. Η Edith Penrose ανέλυσε τη διαδικασία της ανάπτυξης όσον αφορά την ταχύτητα με την οποία οι επιχειρήσεις θα μπορούν να συσσωρεύσουν και να αφομοιώσουν αυτούς τους πόρους, καθώς και τις ευκαιρίες για περαιτέρω ανάπτυξη που προκύπτουν όταν οι εσωτερικοί πόροι των επιχειρήσεων είναι υπό χρησιμοποίηση. Έτσι, τα χαρακτηριστικά των πόρων των επιχειρήσεων θεωρήθηκαν ότι οδηγούν σε ανομοιογένεια των επιδόσεων της επιχείρησης. Ορισμένοι οικονομολόγοι συμπεριφοράς (Baumol 1959, Chandler 1992) θεωρούν ότι οι διαφορές στο μέγεθος των επιχειρήσεων (και, ως εκ τούτου η εταιρική ανάπτυξη) οφείλονται στη διαίρεση μεταξύ των στόχων του ελέγχου και των δομών ιδιοκτησίας. Όταν η ιδιοκτησία είναι ξεχωριστή από τον εταιρικό έλεγχο, οι διευθυντές οι οποίοι ελέγχουν την εταιρεία, έχουν την τάση να ενισχύουν το μέγεθος της εταιρείας ώστε μεγιστοποιήσουν την ικανοποίηση τους αντί της εταιρικής αξίας. Επομένως, αυτές οι θεωρίες δείχνουν ότι υπάρχουν διαφορετικοί τύποι της εταιρικής συμπεριφοράς που οδηγούν σε διαφορετικά επίπεδα επιδόσεων και ανάπτυξης.

Πιο πρόσφατα, εμφανιστήκαν στην υπάρχουσα βιβλιογραφία τα μοντέλα της μάθησης και της επιλογής. Η προσέγγιση αυτή λαμβάνει υπόψη τη δυναμική των επιχειρήσεων και το επίπεδο της αποδοτικότητας. Επομένως, η ανάπτυξη της

επιχείρησης και η επιβίωση της εξαρτάται από την ικανότητα της επιχείρησης να μάθει και να προσαρμόζει τις στρατηγικές της στο μεταβαλλόμενο περιβάλλον (Geroski, 1995). Ένα μοντέλο που έφερε εξέλιξη στον κλάδο προτάθηκε από τον Jovanovich το 1982, υποβάλλοντας την καμπύλη του κόστους κάθε επιχείρησης σε τυχαία κατανομή, σε συγκεκριμένες οικονομικές κρίσεις. Κατέληξε στο συμπέρασμα ότι με την πάροδο του χρόνου η επιχείρηση μαθαίνει για τις επιπτώσεις αυτών των οικονομικών κρίσεων από την αποτελεσματικότητα της. Οι επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν τις οικονομικές κρίσεις αναπτύσσονται και επιβιώνουν. Άλλες δεν αναπτύσσονται και μπορεί να συρρικνωθούν και ακόμη να εγκαταλείψουν τον κλάδο. Το μοντέλο είναι αποτελεσματικό επίσης σε μικρές επιχειρήσεις που έχουν υψηλότερους, αλλά πιο μεταβλητούς ρυθμούς ανάπτυξης αλλά και πιο ψηλά ποσοστά αποτυχίας από ό, τι οι μεγάλες επιχειρήσεις. Ο Chandler το 1992 έδωσε έμφαση στη διαχείριση των πόρων από την άποψη των οργανωτικών δυνατοτήτων, για να εξηγήσει τις αρχές και την ανάπτυξη των σύγχρονων βιομηχανικών επιχειρήσεων. Η βιβλιογραφία σχετικά με τις οργανωτικές δυνατότητες και βασικές ικανότητες είναι σε καλύτερη θέση να εξηγήσει τις ανομοιογένειες μεταξύ των επιχειρήσεων και προσφέρει ένα αξιόπιστο, και ιστορικά αποδεδειγμένο πλαίσιο οργανωτικής ανάπτυξης και εξέλιξης (Geroski, 1999).

Έχουν γίνει προσπάθειες να αναπτυχθούν θεωρίες φάσεως για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων που περιγράφουν τις αλλαγές στο βέλτιστο μέγεθος κατά την διάρκεια ζωής των επιχειρήσεων. Ο Nicolas Greiner το 1972 υποστήριξε ότι οι επιχειρήσεις εξελίσσονται μέσα από πέντε φάσεις: τη δημιουργικότητα, την κατεύθυνση, την αντιπροσωπεία, τον συντονισμό και τη συνεργασία. Στην συνέχεια θα υπάρξει αναλυτικότερη προσέγγιση της θεωρίας του. Ο Dennis Mueller την ίδια χρονιά υποστήριξε ότι μια επιχείρηση που αυστηρά μεγιστοποιεί τα κέρδη της είναι πιθανότερο να απολαύσει μόνο μια πεπερασμένη απότομη αύξηση της ανάπτυξης που σχετίζεται με την κάθε καινοτομία. Αν και οι θεωρίες φάσης της ανάπτυξης των επιχειρήσεων αποτελούν ένα χρήσιμο βοήθημα για σύλληψη, εξακολουθούν να αδυνατούν να εξηγήσουν γιατί διαφορετικές εταιρείες έχουν διαφορετικούς ρυθμούς ανάπτυξης σε κάθε φάση.

Η πολυπλοκότητα και η αβεβαιότητα γύρω από το φαινόμενο της ανάπτυξης των επιχειρήσεων έχουν οδηγήσει στην εμφάνιση διαφόρων θεωριών πρόβλεψης της εξέλιξης των επιχειρήσεων. Ωστόσο, δεν υπάρχει μια ενιαία θεωρία που μπορεί να

δώσει μια πλήρη εικόνα της εξέλιξης του φαινομένου της ανάπτυξης των επιχειρήσεων. Η απουσία μιας ολοκληρωμένης θεωρίας για τη δυναμική της ανάπτυξης των επιχειρήσεων, έχει σαν αποτέλεσμα μια εμπειρική προσέγγιση η οποία συνιστάται για την αναζήτηση των σχηματοποιημένων δεδομένων (Coad, 2009).

2.2. Προσδιοριστικοί παράγοντες ανάπτυξης επιχειρήσεων

Διάφοροι παράγοντες ανάπτυξης έχουν προταθεί από τους ερευνητές, ανάλογα με τον τρόπο σύστασης της μελέτης. Ερευνητές της ψυχολογίας επικεντρώθηκαν στη συμπεριφορά του επιχειρηματία, ενώ οι ερευνητές της οικονομικής θεωρίας επικεντρώθηκαν στη σχέση μεταξύ της ανάπτυξης και του μεγέθους της επιχείρησης. Η ανάπτυξη των επιχειρήσεων εξαρτάται από την πορεία που ακολουθείται από τον οργανισμό και είναι ένα οργανωτικό αποτέλεσμα που προκύπτει από τον συνδυασμό των ειδικών εταιρικών πόρων, των δυνατοτήτων και των συνηθειών (Coad, 2009). Η ανάπτυξη των επιχειρήσεων εξαρτάται επίσης από τις επικρατούσες μακρο-οικονομικές συνθήκες και το βαθμό συγκέντρωσης ή τον ανταγωνισμό που επικρατεί στον κλάδο. Ο Haibo Zhou και ο Gerrit De Wit το 2009 μελέτησαν τους καθοριστικούς παράγοντες της ανάπτυξης των επιχειρήσεων με ένα ολοκληρωμένο τρόπο και ταξινόμησαν τους καθοριστικούς παράγοντες σε τρεις διαστάσεις: τους ατομικούς, τους περιβαλλοντικούς παράγοντες και τους οργανωτικούς.

Οι ατομικοί παράγοντες εξαρτώνται από τα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας, τα κίνητρα ανάπτυξης, την ατομική ικανότητα και το προσωπικό υπόβαθρο του επιχειρηματία. Οι δυο καθηγητές στη μελέτη τους διαπίστωσαν ότι τα κίνητρα ανάπτυξης, οι ειδικές δεξιότητες και η ανάγκη για επιτεύγματα, είναι οι πιο σημαντικοί μεμονωμένοι παράγοντες ανάπτυξης της επιχείρησης. Ακόμα και αν οι γενικές οικονομικές συνθήκες είναι ευνοϊκές και η εταιρεία είναι σε θέση να εκμεταλλευτεί την ανάπτυξη της αγοράς με τη χρήση των δυνατοτήτων των πόρων της, ο διευθυντής με την ικανότητα του και την διαχειριστική του φιλοδοξία μπορεί να παίξει σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη της επιχείρησης. Αρκετές έρευνες έχουν δείξει ότι η προθυμία του επιχειρηματία να αναπτύξει τις επιχειρήσεις του (αναπτυξιακός προσανατολισμός) επηρεάζει την απόδοσή του και συνειδητοποιεί την ανάπτυξη της επιχείρησης καλύτερα (Zahra 1991). Οι δραστήριοι διευθυντές μπορούν να χρησιμοποιούν αποτελεσματικά τους πόρους και να επιλέγουν τις κατάλληλες

στρατηγικές για τη βελτίωση της ανάπτυξης. Αυτό ισχύει ιδίως για μια μικρή επιχείρηση όπου το κίνητρο και η ικανότητα είναι παράγοντες που σχετίζονται με τον επιχειρηματία που παίζει τον σημαντικότερο ρόλο για την επιτυχία της επιχείρησης. Σε εμπειρικές μελέτες, τα κίνητρα ανάπτυξης των διευθυντών παρατηρήθηκε ότι έχουν θετική επίδραση στην ανάπτυξη (Delmar & Wiklund, 2008).

Οι περιβαλλοντικοί καθοριστικοί παράγοντες, όπως ο δυναμισμός, η εχθρότητα και η ετερογένεια, προσδιορίζουν την πιθανότητα ανάπτυξης των επιχειρήσεων. Σε κάποιο βαθμό, η ανάπτυξη καθορίζεται εξωτερικά από το περιβάλλον στον οποίο δραστηριοποιείται η επιχείρηση. Διάφορες μελέτες έχουν αναγνωρίσει την επίδραση αυτών των καθοριστικών παραγόντων, αλλά δεν θεωρήθηκε ως η μεγαλύτερη επιρροή στον καθορισμό της ανάπτυξης των επιχειρήσεων. Μολονότι, η ανάπτυξη σε μεγάλο βαθμό είναι θέμα βούλησης και ικανότητας, οι αποφάσεις των διευθυντικών στελεχών και τα εμπόδια στο περιβάλλον της επιχείρησης, δεν μπορούν να αγνοηθούν, Η Catherine Beurdy και ο G. Swann το 2009 ανέπτυξαν στις ανάλυσεις τους, την επίδραση της δύναμης του συμπλέγματος της βιομηχανίας, και για ορισμένους βιομηχανικούς κλάδους υπάρχει μια θετική συσχέτιση στην ανάπτυξη για κάθε τομέα απασχόλησης.

Οι οργανωτικοί παράγοντες διαπιστώθηκε ότι έχουν τη μεγαλύτερη επίδραση στην ανάπτυξη των εταιρειών. Οι καθοριστικοί παράγοντες έχουν συζητηθεί στην υπάρχουσα βιβλιογραφία, με τη μορφή των εταιρικών γνωρισμάτων, τους συγκεκριμένους πόρους της επιχείρησης, τις στρατηγικές της επιχείρησης και την οργανωτική δομή. Επίσης η ηλικία της επιχείρησης έχει αρνητική σχέση με την ανάπτυξη της επιχείρησης και αυτό έχει εμπειρικά αποδειχθεί από πολλές μελέτες. Ο νόμος του Robert Gibrat παρόλο ότι υπήρξε σημείο αναφοράς για την έρευνα του σχετικά με τους καθοριστικούς παράγοντες της ανάπτυξης της επιχείρησης, έχει αναθεωρηθεί από τη διατύπωση του το 1931 (Sutton, 1997). Σύμφωνα με το νόμο του Gibrat περί αναλογικής επίπτωσης, η ανάπτυξη των επιχειρήσεων είναι ανεξάρτητη από το μέγεθος της επιχείρησης κατά την έναρξη της περιόδου. Πρόωρες μελέτες δεν βρήκαν καμία σχέση μεταξύ του ρυθμού ανάπτυξης και του μεγέθους της επιχείρησης (Hart, 1962, Hymer και Pashigan, 1962). Αλλά οι περισσότερες από τις μεταγενέστερες μελέτες έχουν δείξει μια αρνητική σχέση μεταξύ του μεγέθους της επιχείρησης και της ανάπτυξης πράγμα που έρχεται σε αντίθεση με το νόμο του Gibrat (Kumar 1985). Αν

και η εμπειρική βιβλιογραφία όσον αφορά τη σχέση μεταξύ του μεγέθους της επιχείρησης και της ανάπτυξης έχει ως επί το πλείστον απορρίψει το στοχαστικό μοντέλο, μερικοί έχουν βρει αδύναμα σημεία και υποστηρίζουν το νόμο του Gibrat για τις μεγαλύτερες επιχειρήσεις (Evans 1987). Επίσης, έχει εμπειρικά υποστηριχθεί ότι η δυνατότητα επιβίωσης της επιχείρησης αυξάνεται με το μέγεθος και την ηλικία της (Jovanovic 1982, Evans 1987).

Με βάση συγκεκριμένους παράγοντες ανάπτυξης για κάθε επιχείρηση, οι οικονομικοί πόροι και το ανθρώπινο δυναμικό αποτελούν τους πιο σημαντικούς παράγοντες για μικρή ανάπτυξη των επιχειρήσεων (Wiklund , 2009). Με την πρόσβαση σε επαρκείς οικονομικούς πόρους, οι επιχειρήσεις είναι σε θέση να αδράξουν τις ευκαιρίες ανάπτυξης. Το ανθρώπινο δυναμικό αντιπροσωπεύει τη γνώση, τις δεξιότητες και την εμπειρία. Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό ιδίως για τις μικρές επιχειρήσεις στην ταχέως μεταβαλλόμενη βιομηχανία καθώς υπάρχει περιορισμός των διαθέσιμων δυνατοτήτων και εξαρτώνται από τις καινοτομίες για τη μελλοντική ανάπτυξή τους. Οι στρατηγικές της επιχείρησης στρέφουν τον προσανατολισμό της σύμφωνα με τις ανάγκες της αγοράς και τις προτιμήσεις των πελατών. Η επιχειρησιακή στρατηγική εξαρτάται ουσιαστικά από το επιχειρηματικό προσανατολισμό της ανώτατης διοίκησης και την ικανότητα της να είναι προορατική και ανταγωνιστική στην αγορά. Τα εμπειρικά στοιχεία δείχνουν ότι ο επιχειρηματικός προσανατολισμός σχετίζεται θετικά με την ανάπτυξη (Wiklund, 1998). Οι δαπάνες έρευνας και ανάπτυξης έχουν επίσης σημαντικό αντίκτυπο στην ανάπτυξη της επιχείρησης. Η οργανωτική δομή, η οποία σχετίζεται με την κατανομή της εργασίας και του μηχανισμού συντονισμού όπως η συγκέντρωση και η τυποποίηση, έχει αποδειχθεί ότι έχουν ανάμεικτα αποτελέσματα στην ανάπτυξη της επιχείρησης. Ο οργανωτικός δυναμισμός, όπως η στρατηγική λήψης αποφάσεων, οι δαπάνες έρευνας και ανάπτυξης και η επεκτασιμότητα (δηλαδή η ετοιμότητα για να αναπτυχθούν) έχει θετική επίδραση στην ανάπτυξη των επιχειρήσεων.

Παράγοντες που αναστέλλουν ή παρεμποδίζουν την ανάπτυξη, είναι τα θεσμικά εμπόδια και τα οικονομικά εμπόδια. Στα θεσμικά εμπόδια περιλαμβάνονται οι πολιτικές της κυβέρνησης, η νομική δομή και το φορολογικό σύστημα. Οι μικρότερες επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν υψηλότερα εμπόδια λόγω των θεσμικών πολιτικών. Τα χρηματοοικονομικά εμπόδια αντιπροσωπεύουν την πρόσβαση σε χρηματοδοτικούς

πόρους. Η πρόσβαση σε χρηματοδοτικούς πόρους εξαρτάται από τον ρυθμό ανάπτυξης του χρηματοοικονομικού τομέα μιας χώρας. Όσο η οικονομική ανάπτυξη μειώνει το κόστος της εξωτερικής χρηματοδότησης στις οικονομικά εξαρτώμενες επιχειρήσεις, υπάρχει μια σημαντική υποστηρικτική επίδραση στο ρυθμό της ανάπτυξης των επιχειρήσεων (Rajan και Zingales, 1998). Και πάλι όμως οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις έχουν καλύτερες δυνατότητες χρηματοδότησης, σε σύγκριση με τις μικρότερες επιχειρήσεις. Άλλοι παράγοντες που συνήθως αναστέλλουν την λειτουργία των επιχειρήσεων είναι η αναποτελεσματική λειτουργία των χρηματοπιστωτικών αγορών, η ανεπαρκής ασφάλεια των δικαιωμάτων ιδιοκτησίας, οι κακές υποδομές, η αναποτελεσματική ρύθμιση της φορολογίας, καθώς και ευρύτερα χαρακτηριστικά του πολιτικού συστήματος, όπως η διαφθορά (Ayyagari , 2008).

Διευθυντικές ικανότητες μπορούν επίσης να αποτελέσουν μερικές φορές τον περιοριστικό παράγοντα για την ανάπτυξη των εταιρειών (Penrose, 1959). Καθώς η επιχείρηση μεγαλώνει και ωριμάζει, υπάρχει μια τάση των διαχειριστών να συνεχιστεί η ανάπτυξη και όχι η ευημερία των μέτοχων της. Στους διευθυντές αρέσει να αυξάνουν τις πωλήσεις ή το σύνολο του ενεργητικού σε βάρος της αποδοτικότητας, ειδικά όταν οι αμοιβές και η δύναμή τους συνδέεται με το μέγεθος της επιχείρησης που μετράται από τις πωλήσεις. Οι διευθυντές προσπαθούν επίσης να μεγιστοποιήσουν την ανάπτυξη για την επίτευξη προσωπικών τους φιλοδοξιών προκειμένου να οικοδομήσουν τη δική τους 'αυτοκρατορία'. Αυτή η τεχνική μεγέθυνση δίνει στους διευθυντές την αίσθηση της επιτυχίας, αλλά συγχρόνως και την αγωνία για την απώλεια της δουλειάς τους στο μέλλον.

2.3. Στρατηγικές ανάπτυξης της επιχείρησης

Η ανάπτυξη των επιχειρήσεων δεν έχει στατικό χαρακτήρα. Οι επιχειρήσεις αναπτύσσονται με πολλούς διαφορετικούς τρόπους και τα μοτίβα ανάπτυξης μπορεί να ποικίλουν σημαντικά και να έχουν διαφορετικές αιτίες (Delmar, 2003). Η έρευνα για την ανάπτυξη των εταιρειών έχει εντοπίσει τρεις σημαντικές στρατηγικές επιλογές για την ανάπτυξη επιχείρησης, δηλαδή: η ανάληψη εσωτερικών επεκτάσεων, η διεξαγωγή συγχωνεύσεων και εξαγορών και η δημιουργία εμπιστοσύνης με βάση τις σχέσεις του δικτύου. Μια επιχείρηση μπορεί να αναπτυχθεί με την επέκταση των υφιστάμενων δραστηριοτήτων που αναφέρονται ως «οργανική ανάπτυξη». Οι επιχειρήσεις μπορούν

επίσης να αναπτυχθούν με την απόκτηση άλλων επιχειρήσεων. Η εμπιστοσύνη που βασίζεται στις σχέσεις στηρίζεται στις διαπροσωπικές σχέσεις σε μορφές δικτύων και συμμαχίες. Διαφορετικοί τύποι ανάπτυξης έχουν διαφορετικές συνέπειες για τα διευθυντικά στελέχη των εταιριών, αλλά έχουν και διαφορετικό αντίκτυπο στην απόδοση της επιχείρησης. Οι επιχειρήσεις που αναπτύσσονται οργανικά δείχνουν μια πιο ομαλή πρότυπη ανάπτυξη με την πάροδο του χρόνου σε σύγκριση με τις επιχειρήσεις που αναπτύσσονται κυρίως μέσω εξαγορών (Penrose, 1959). Οι μικρές επιχειρήσεις και οι επιχειρήσεις με μικρό κύκλο ζωής τείνουν κυρίως προς την οργανική πορεία ανάπτυξης, ενώ ώριμες και μεγάλες επιχειρήσεις τείνουν προς την ανάπτυξη μέσω της απόκτησης άλλων επιχειρήσεων (Penrose, 1959. Davidsson, 2006). Οι επιχειρήσεις μπορούν να αποφασίσουν αν θα αναπτυχθούν στην εγχώρια αγορά ή αν θα μεταφερθούν στη διεθνή αγορά, όταν στην εγχώρια αγορά παρατηρείτε κορεσμό. Η ανάπτυξη σε διεθνές επίπεδο συνδέεται περισσότερο με τις μεγάλες επιχειρήσεις, δεδομένου ότι έχουν τα μέσα για να ανταγωνιστούν και να αντέξουν στα πισωγυρίσματα.

Η στρατηγική εξαγορών χρησιμοποιείται από τις επιχειρήσεις για να επιτευχθεί ταχεία ανάπτυξη και ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Οι εξαγορές μπορεί να μεταφραστούν σε οικονομίες κλίμακας, σε βελτίωση της πρόσβαση στην αγορά και σε προβολή μέσω των θετικών συνεργασιών και των δύο εταιριών. Αλλά, από κοινωνική άποψη, η οργανική ανάπτυξη δημιουργεί νέες θέσεις εργασίας, ενώ οι εξαγορές τείνουν να κινούνται στις είδη υπάρχουσες θέσεις εργασίας από τη μία επιχείρηση στην άλλη και μερικές φορές μπορεί να μειώσουν ακόμα και θέσεις εργασίας. Επίσης, η ανάπτυξη μέσω εξαγορών βρίσκεται αντιμέτωπη με διάφορες προκλήσεις όπως της συγχώνευσης των οργανωτικών κουλτούρων. Οι παγίδες μπορεί να είναι σοβαρές, αν οι αναμενόμενες διεργασίες από την εξαγορά που έγινε δεν υλοποιηθούν, και μια μεγάλη υπερτίμηση καταβάλλεται προκειμένου να ολοκληρωθεί η συνεργασία.

Αν και το μεγαλύτερο μέρος της έρευνας για την ανάπτυξη παραλείπει να κάνει διάκριση μεταξύ της οργανικής ανάπτυξης και των εξαγορών ανάπτυξης με την εμπειρική ανάλυση, μερικοί ερευνητές προσπάθησαν συγκεκριμένα να δημιουργήσουν σχέδια εξέλιξης σε βιομηχανίες υψηλής ανάπτυξης. Ο Frederic Delmar το 2003, διαπίστωσε ότι το 10% των επιχειρήσεων του δείγματος αναπτύχθηκαν κατά κύριο λόγο μέσω της εξαγοράς. Το μέγεθος της επιχείρησης παίζει τον σπουδαιότερο ρόλο

στην επιλογή για να αναπτυχθούν είτε οργανικά είτε μέσω της εξαγοράς. Οι μεγάλες επιχειρήσεις αναπτύσσονται κυρίως από την απόκτηση άλλων επιχειρήσεων ενώ οι μικρές επιχειρήσεις αναπτύσσονται οργανικά (McKelvie και Wiklund, 2010).

2.4. Μέτρηση της ανάπτυξης των επιχειρήσεων

Στην υπάρχουσα βιβλιογραφία έχουν χρησιμοποιηθεί διαφορετικές μετρήσεις της ανάπτυξης επιχείρησης. Με βάση την εκτεταμένη ανασκόπηση της βιβλιογραφίας, ο Frederic Delmar το 1997 και ο Alexandre Ardishvili το 1998 συντάξαν έναν κατάλογο των πιθανών δεικτών ανάπτυξης τα όποια είναι τα εξής: τα στοιχεία ενεργητικού, η απασχόληση, το μερίδιο αγοράς, η φυσική παραγωγή, τα κέρδη, η χρηματιστηριακή αξία της αγοράς και των πωλήσεων. Οι πωλήσεις και η απασχόληση είναι τα πιο ευρέως χρησιμοποιούμενα μέτρα στην εμπειρική έρευνα της ανάπτυξης (Delmar 1997). Δεδομένου ότι, η ανάπτυξη της επιχείρησης είναι ουσιαστικά ένα πολυδιάστατο φαινόμενο, οι ερευνητές έχουν χρησιμοποιήσει διάφορα μέτρα για διάφορες μορφές ανάπτυξης (Delmar , 2003). Οι πωλήσεις, φαίνεται να είναι ο σπουδαιότερος δείκτης συναίνεσης για τη ανάπτυξη της επιχείρησης καθώς είναι εύκολα προσβάσιμες και εφαρμόζονται σε όλα τα είδη των επιχειρήσεων (Ardishvili, 1998). Αλλά η χρήση των πωλήσεων ως πρόδρομος για την ανάπτυξη παρουσιάζει αρκετές αδυναμίες επίσης. Για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις, όπως μια εταιρεία με κύρια δραστηριότητα την τεχνολογία, η αύξηση των πωλήσεων μπορεί να συμβεί σε μεταγενέστερο επίπεδο και τα περιουσιακά στοιχεία και η αύξηση της απασχόλησης μπορεί να είναι ένας καλύτερος δείκτης για ανάπτυξη. Επίσης, οι πωλήσεις είναι ευαίσθητες στον πληθωρισμό και στο νόμισμα των συναλλαγματικών ισοτιμιών. Ορισμένα μέτρα για την απασχόληση μπορεί να είναι προτιμότερα αν το επίκεντρο της μελέτης είναι η διαχειριστική συνέπεια της ανάπτυξης (Churchill και Lewis, 1983). Όμως, με τις τεχνολογικές καινοτομίες και με την αντικατάσταση της εργασίας από το κεφάλαιο, μια επιχείρηση μπορεί να αυξηθεί σημαντικά από άποψη των στοιχείων ενεργητικού και της παραγωγής χωρίς ουσιαστική αύξηση της απασχόλησης. Η μέτρηση της αύξηση του ενεργητικού μπορεί να είναι προβληματική, αν οι επιχειρήσεις του δείγματος έχουν διαφορετικές εντάσεις κεφαλαίου και επίσης αν τα άυλα περιουσιακά στοιχεία είναι τόσο σημαντικά για τις προοπτικές ανάπτυξης της εταιρείας. Ως εκ τούτου, η επιλογή των δεικτών ανάπτυξης εξαρτώνται από το θέμα της έρευνας

και το είδος των εταιρειών που περιλαμβάνονται στο δείγμα (Davidsson και Wiklund, 2006).

Οι δύο βασικές προσεγγίσεις που χρησιμοποιούνται στη βιβλιογραφία για τη μέτρηση της ανάπτυξης των επιχειρήσεων είναι η απόλυτη και σχετική αύξηση. Η απόλυτη ανάπτυξη μετρά την απόλυτη αύξηση ή μείωση του αριθμού του μεγέθους της επιχείρησης, ενώ η σχετική μετρά το ρυθμό αύξησης σε ποσοστιαίες μονάδες. Η ανάπτυξη των επιχειρήσεων μετριέται συνήθως χρησιμοποιώντας λογάριθμους με διαφορές μεγέθους.

$$\log(G_{it}) = \log(S_{it}) - \log(S_{i,t-1})$$

όπου " S_{it} " είναι το μέγεθος της επιχείρησης i τη χρονική στιγμή t .

Χρησιμοποιώντας τις διαφορές του λογάριθμου αντί της σχετικής ανάπτυξης βοηθάμε στην ελαχιστοποίηση της επίδρασης της ετεροσκεδαστικότητας (ιδιότητα του διανύσματος ή σειράς των τυχαίων μεταβλητών που έχουν διαφορετική διακύμανση) στη στατιστική ανάλυση. Ωστόσο, μετρώντας την ανάπτυξη με αυτές τις δύο μεθόδους μπορεί συχνά να οδηγηθούμε σε διαφορετικά αποτελέσματα (Sheperd και Wiklund, 2009). Η Laurence Weinzimmer το 1998 βρήκε μια ασθενή συσχέτιση μεταξύ των διαφόρων τύπων για την ανάπτυξη της πληροφορικής. Τα μέτρα της απόλυτης ανάπτυξης κλίνουν προς τις μεγάλες επιχειρήσεις, ενώ η σχετική ανάπτυξη είναι προκατειλημμένη προς τις μικρότερες επιχειρήσεις. Για να ξεπεραστεί αυτό το πρόβλημα, ο David Birch το 1981 χρησιμοποίησε ένα συνδυασμό απόλυτης και σχετικής αύξησης (γνωστό ως δείκτη Birch) για να μειωθούν οι επιπτώσεις του μεγέθους της επιχείρησης. Μερικές φορές, οι ρυθμοί ανάπτυξης επίσης μειώνονται κατά μέσο μέγεθος για τη μείωση της ασάφειας, αποτέλεσμα το οποίο μπορεί να αυξηθεί εάν το αρχικό μέγεθος του είναι πολύ χαμηλό.

Μια σύγκριση μεταξύ των προηγούμενων μελετών για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων γίνεται δύσκολα με τις μεταβολές στους δείκτες ανάπτυξης, τον τύπο ανάπτυξης (απόλυτο ή σχετικό) και το χρονικό πλαίσιο. Η πρόκληση είναι να αναπτυχθεί καλύτερα η γνώση που αφορά τα σχετικά και τα συνδυασμένα αποτελέσματα των πολλών προβλέψεων κάτω από διαφορετικές συνθήκες (Davidsson

,2006). Η ποικιλομορφία των μέτρων που χρησιμοποιούνται στις μελέτες ανάπτυξης έχει καταστήσει δύσκολο να δημιουργηθεί ένα ενιαίο θεωρητικό πλαίσιο (Weinzimmer , 1998). Η ερμηνεία της μετρικής ανάπτυξης εξαρτάται επίσης από τη χρονική διάρκεια που μετριέται η ανάπτυξη της επιχείρησης και έτσι ελαχιστοποιείται η πιθανότητα λανθασμένων συγκρίσεων. Δεδομένου ότι δεν υπάρχει ένα καλύτερο μέτρο της ανάπτυξης των επιχειρήσεων, μερικοί ερευνητές έχουν υποστηρίξει σύνθετα μέτρα με τη χρήση πολλαπλών δεικτών (Davidsson, 2006) για τη μέτρηση της ετερογένειας της ανάπτυξης των επιχειρήσεων. Η χρησιμότητα πολλαπλών μετρήσεων δεν συμβάλλει μόνο στην παροχή καλύτερης εικόνας των εμπειρικών σχέσεων, αλλά επιτρέπει και τις συγκρίσεις με τις προηγούμενες μελέτες.

3. Η ανάπτυξη των επιχειρήσεων στην πράξη

Το πρωτεύων στοιχείο για την εταιρική ανάπτυξη προέρχεται από την χρήση οικονομικών εξισώσεων για μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις ενώ το μέγεθος των επιχειρήσεων ακολουθεί μια τυχαία πορεία. Αν ορίσουμε το μέγεθος της επιχείρησης i κατά την περίοδο t με $S_i(t)$, τότε αυτή η παρατήρηση μπορεί να γραφτεί συνοπτικά ως εξής:

$$\Delta \log S_i(t) = \log S_i(t) - \log S_i(t-1) = \mu_i(t) \quad (1)$$

όπου $\mu_i(t)$ είναι μια κανονικά κατανομημένη τυχαία μεταβλητή με μέση τιμή μηδέν και με διακύμανση δ^2 .

Πρέπει να είμαστε σαφείς για το τι ακριβώς αυτή η εξίσωση σημαίνει. Το πρώτο μέρος της σχέσης (1) μας λέει ότι οι αυξήσεις στο μέγεθος της επιχείρησης προκύπτουν από απροσδόκητα πλήγματα. Κάτι τέτοιο όμως δεν σημαίνει ότι η ανάπτυξη επιτυγχάνεται από «απλές ευκαιρίες» ή «καλή τύχη». Ένα αναπάντεχο πλήγμα μπορεί να συμβεί, διότι δεν γνωρίζουμε τι μπορεί να συμβεί, αλλά μπορεί επίσης να προκύψει εάν γνωρίζουμε τι θα συμβεί σε μια συγκεκριμένη επιχείρηση, αλλά δεν είμαστε σίγουροι για το πότε αυτό θα συμβεί. Με άλλα λόγια, η σχέση (1) είναι μια συμπαγής και περιεκτική περιγραφή μιας διαδικασίας που μπορεί να κατανοηθεί πολύ καλά, αλλά είναι δύσκολο να περιγράψει ή να προβλέψει τι θα συμβεί με ακρίβεια. Επιπλέον, τις περισσότερες φορές ισχύει ότι αυτό που περιμένουμε εξαρτάται από αυτό που γνωρίζουμε. Ως εκ τούτου, κάτι που μπορεί να προκαλέσει έκπληξη σε κάποιους, σε ένα γνώστη οικονομτρίας δεν μπορεί. Έτσι στην πραγματικότητα είναι πολύ περίεργο για τους διαχειριστές της επιχείρησης να μην έχουν γνώση του τι συμβαίνει στην επιχείρηση τους. Επομένως σε αυτή την περίπτωση, η σχέση (1) μπορεί να αποδειχθεί ως η καλύτερη περιγραφή του τι συμβαίνει σε μια επιχείρηση που είναι διαθέσιμη σε τρίτους.

Δεύτερο, και εξίσου σημαντικό, η σχέση (1) λέει ότι οι απροσδόκητες διαταραχές μπορεί να προκαλέσουν μόνιμες επιπτώσεις στο μέγεθος της επιχείρησης

καθώς κάθε διαταραχή που επηρεάζει την εταιρεία μπορεί να αφήσει κάποιο μόνιμο σημάδι. Αυτό σημαίνει ότι η εταιρική ανάπτυξη δεν μπορεί να θεωρηθεί ως μία διαδικασία που αποτελείται από μια αιτιοκρατική τάση. Η τάση αυτή χρειάζεται πολύ σκέψη. Ένας άλλος τρόπος για να φτάσουμε σε αυτό το σημείο είναι να παρατηρήσουμε ότι η σχέση (1) συνεπάγεται με:

$$\log S_i(t) = S_0 + \sum \mu_i(s) \quad (2)$$

όπου ο δείκτης S παίρνει τιμές από 1 έως t και το S_0 είναι η αρχική τιμή της $S(t)$ δηλαδή το αρχικό μέγεθος της επιχείρησης. Έτσι, το μέγεθος της επιχείρησης ανά πάσα στιγμή είναι απλώς το άθροισμα του συνόλου των διαταραχών-κρίσεων, αναμενόμενων και μη, που έχει λάβει αφότου ιδρύθηκε με $t = 0$. Το να πούμε ότι το μέγεθος της επιχείρησης ακολουθεί μια τυχαία διαδρομή, τότε, σημαίνει ότι η εταιρική ανάπτυξη είναι μια πορεία που εξαρτάται από τη διαδικασία. Η απρόβλεπτη φύση αυτών των διαταραχών τις περισσότερες φορές σημαίνει ότι είναι δύσκολο, αν όχι αδύνατο, να προβλεφθεί ποιο θα είναι το μέγεθος μιας επιχείρησης ανά πάσα στιγμή στο μέλλον δηλαδή $t + \tau$.

Κάποιοι θα υποστηρίξουν ότι η εξίσωση (1) χαρακτηρίζει υπερβολικά του τι γνωρίζουμε για την εταιρική ανάπτυξη, και μπορεί να υπάρχει κάποια αλήθεια σε αυτό. Υπάρχει στην πραγματικότητα, μεγάλη μερίδα μελετητών οπου στην βιβλιογραφία τους έχουν αναπτύξει μια παραλλαγή της σχέσης (1), δηλαδή ότι

$$\Delta \log S_i(t) = \alpha + \beta \log S_i(t) + \mu_i(t) \quad (3)$$

όπου η παρατήρηση ότι $\beta < 0$ έχει ληφθεί για να μας δείξει ότι οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις αναπτύσσονται σχετικά πιο αργά από τις μικρότερες επιχειρήσεις. Η παρατήρηση αυτή ονομάζεται αναστροφή. Η μείωση του ρυθμού ανάπτυξης μεταξύ των μεγάλων και των μικρών επιχειρήσεων με αυτόν τον τρόπο δεσμεύει τη συνολική αύξηση της διακύμανσης των μεγεθών των εταιρειών. Επιπλέον, το $\alpha > 0$ ισχύει για όλες τις επιχειρήσεις, έτσι οι επιχειρήσεις των οποίων το μέγεθος εξελίσσεται με το χρόνο σύμφωνα με την σχέση (3) θα συγκλίνει προς την ίδια μακροπρόθεσμη ή σταθερή κατάσταση του μεγέθους ($-\alpha / \beta$). Τα στοιχεία σχετικά με τη μέση αναστροφή και την

σύγκλιση είναι ωστόσο αρκετά μπερδεμένα. Οι περισσότερες εκτιμήσεις για το β που αναφέρονται στη διεθνή βιβλιογραφία είναι αρκετά μικρές, και η εργασία με δεδομένα από πίνακες σχεδόν πάντα φανερώνει ότι διαφορετικές εταιρείες εμφανίζουν διαφορετικές εκτιμώμενες τιμές του α . Αυτό σημαίνει ότι οι επιχειρήσεις (ακόμη και εκείνες που ανήκουν στον ίδιο κλάδο) συγκλίνουν σε διαφορετικά σταθερές καταστάσεις μεγεθών, δηλαδή ότι οι διαφορές στο μέγεθος των επιχειρήσεων είναι μόνιμες και όχι παροδικές. Επιπλέον, οι άμεσες (και πιθανώς πιο ισχυρές και πειστικές) δοκιμές σύγκλισης που χρησιμοποιούν για μεγάλο χρονικό διάστημα, σειρά από στοιχεία σε διαφορετικές επιχειρήσεις, μας δείχνουν ότι δεν υπάρχουν σταθερές ή προβλέψιμες διαφορές στο μέγεθος ή την ανάπτυξη σε βραχυπρόθεσμο ή μακροπρόθεσμο επίπεδο. Όλα αυτά σημαίνουν ότι τα στοιχεία που είναι εναντίον στην άποψη ότι *τα μεγέθη των επιχειρήσεων δεν συγκλίνουν εντός ή μεταξύ των βιομηχανιών* δεν έχουν ισχύ. Ένα απλό γεγονός είναι ότι το μέγεθος της επιχείρησης παρασύρεται απρόβλεπτα με την πάροδο του χρόνου, και ως εκ τούτου, οι προβλέψεις του $S_i(t + \tau)$ γίνονται όλο και πιο αβέβαιες όταν το τ γίνεται μεγαλύτερο.

Δύο περαιτέρω επιπτώσεις της (1) αξίζει να σημειωθούν. Η πρώτη είναι ότι, δεδομένου ότι $\mu_i(t)$ είναι ανεξάρτητα κατανομημένο σε επιχειρήσεις i , οι ρυθμοί ανάπτυξης των οποιονδήποτε δύο επιχειρήσεων, i και j , που επιλέχθηκαν τυχαία είναι πιθανό να είναι ασυσχέτιστες. Δηλαδή, οι εταιρικοί ρυθμοί ανάπτυξης είναι πιθανό να είναι ιδιοσυγκρασιακοί (επηρεάζονται δηλαδή από διάφορες παραμέτρους). Αύτη είναι μία σημαντική παρατήρηση, δεδομένου ότι η κοινή λογική υποδεικνύει ότι οι ρυθμοί ανάπτυξης των περισσότερων εταιρειών θα πρέπει να αυξηθούν και να μειωθούν σύμφωνα με τις διακυμάνσεις στο ρυθμό ανάπτυξης της οικονομίας στο σύνολό της, ή τουλάχιστον στον κλάδο που αυτές ανήκουν. Στην πραγματικότητα, τα στοιχεία δείχνουν ότι αυτή η τάση προς τους κοινούς ρυθμούς ανάπτυξης μεταξύ των επιχειρήσεων του ίδιου κλάδου (πολύ λιγότερο σε όλη την οικονομία στο σύνολό της) είναι αρκετά αδύναμη. Συμπεριλαμβάνοντας μια μακροοικονομική αναπτυξιακή μεταβλητή στην σχέση (1) ή στην (3) συνήθως δημιουργείται ένα θετικός και σημαντικός συντελεστής που ωστόσο δεν μπορεί να προσθέσει αρκετή επεξηγηματική δύναμη σε μια οπισθοδρόμηση η οποία (συνήθως) εμφανίζει ήδη ένα μικρό R^2 . Επιπλέον, μελέτες των επιδόσεων της εταιρείας σε περιόδους κυκλικής ύφεσης συνήθως δείχνουν ότι οι περισσότερες από τις επιπτώσεις της ύφεσης είναι

συγκεντρωμένες σε λίγες επιχειρήσεις· ενώ πολλές εταιρείες δεν επηρεάζονται σημαντικά και κάποιες πραγματικά ευημερούν σε περιόδους κυκλικής ύφεσης όπως αυτές που ζούμε σήμερα. Το αποτέλεσμα όλων αυτών είναι ότι προφανώς υπάρχει πολύ μικρή αύξηση των αντίπαλων επιχειρήσεων j κατά το τρέχον διάστημα ή το πρόσφατο παρελθόν, που μπορεί να χρησιμοποιηθεί για να βοηθήσει στην πρόβλεψη της τρέχουσας ή μελλοντικής ανάπτυξης της επιχείρησης i . Η εταιρική ανάπτυξη είναι μια ιστορία η οποία εξαρτάται από διάφορους παράγοντες και κάθε εταιρεία φαίνεται να έχει τη δική της ιδιαίτερη ιστορία.

Η δεύτερη περαιτέρω συνέπεια της (1) είναι η απουσία οποιασδήποτε δυναμικής που συνδέεται με χρονική υστέρηση σε εξαρτώμενες μεταβλητές. Ένα συμβατικό δυναμικό οικονομετρικό μοντέλο ανάπτυξης θα μπορούσε να λάβει την εξής μορφή:

$$\Delta \log S_i(t) = \alpha + \theta \log S_i(t - 1) + \mu_i(t) \quad (4)$$

όπου θ (L) είναι ένα πολυώνυμο του L . Αν και μερικές φορές είναι δυνατό να παρατηρηθούν σημαντικές χρονικές υστερήσεις για τους συντελεστές $t-1$ και $t-2$ της εξαρτημένης μεταβλητής, οι όροι αυτοί προσθέτουν πολύ σπάνια ερμηνευτική δύναμη για τις παλινδρομήσεις στον εταιρικό ρυθμό ανάπτυξης. Δεδομένου ότι η δυναμική που σχετίζεται με την υστερούμενη εξαρτημένη μεταβλητή στην (4) τυπικά ερμηνεύεται σε όρους του κόστους προσαρμογής, το γεγονός ότι η (4) μειώνεται σε (1) σημαίνει ότι *οι συντελεστές ανάπτυξης δεν εξομαλύνονται*. Το συμπέρασμα είναι ότι οι επιχειρήσεις δεν φαίνεται να μπορούν να προβλέπουν τα σοκ και να αρχίσουν αντιδρούν προτού αυτά εμφανιστούν, καθώς επίσης φαίνεται να έχουν εν μέρει μόνο προσαρμογή στις τρέχουσες κρίσεις, αναβάλλοντας έτσι την πλήρη προσαρμογή ώστε να ελαχιστοποιηθεί το κόστος προσαρμογής.

Υπάρχουν δύο επιπλέον στοιχεία, τα οποία συμπληρώνουν το κεντρικό "γεγονός", ότι δηλαδή το μέγεθος της επιχείρησης ακολουθεί μια τυχαία διαδρομή. Το πρώτο είναι ότι το κόστος της προσαρμογής φαίνεται να παραμένει σταθερό και να μην μεταβάλλεται. Η διάκριση αυτή μπορεί να φαίνεται λίγο απόκρυφη, αλλά έχει μια βαθιά επίδραση στη συμπεριφορά της γραμμής παραγωγής, των επενδύσεων, της

απασχόλησης καθώς και σε άλλες επιλογές που πρέπει να γίνουν από τις επιχειρήσεις. Αν το κόστος προσαρμογής είναι μεταβλητό και αυξάνεται στο μέγεθος της επιθυμητής προσαρμογής, τότε οι επιχειρήσεις θα έχουν κίνητρο να διαδώσουν την προσαρμογή τους στις διαταραχές, ανταποκρινόμενες κανονικά αλλά με μια μικρή ποσότητα. Αυτό το είδος συμπεριφοράς θα οδηγήσει σε μια εξίσωση όπως η (4). Αν από την άλλη πλευρά το κόστος προσαρμογής είναι καθορισμένο, τότε οι επιχειρήσεις έχουν ως κίνητρο τη διαφύλαξη των επιθυμητών αλλαγών έως ότου να αξίζει να αποκτήσουν τα πάγια έξοδα που τους αρκούν, ώστε στην συνέχεια να ακολουθήσουν εκρηκτικούς ρυθμούς ανάπτυξης. Αυτό μερικές φορές ονομάζεται πολιτική (s, S), ακόμα και αν κάποιος γνωρίζει το μέγεθος της προσαρμογής που επιθυμούν να κάνουν οι επιχειρήσεις, το χρονοδιάγραμμα για το πότε θα επιλέξουν να ενεργήσουν είναι πιθανό να είναι απρόβλεπτο. Κατά συνέπεια, το μέγεθος της επιχείρησης θα ακολουθήσει μια πορεία που μοιάζει περισσότερο στην (1) παρά στην (4). Στην πραγματικότητα, τα στοιχεία δείχνουν ότι οι επιχειρήσεις προτιμούν μεγάλες αλλαγές στον τρόπο λειτουργίας τους οι οποίες γίνονται σπάνια και είναι σαφώς διακριτές (π.χ. στον τομέα της απασχόλησης και των επενδύσεων), παρά μικρές αλλαγές οι οποίες είναι συνεχείς. Οι αλλαγές αυτές έρχονται σε απόλυτη συμφωνία με την (1), και είναι πιθανώς ο λόγος για τον οποίο η (4) δίνει μία σχετικά κακή προσαρμογή στα δεδομένα.

Το δεύτερο στοιχείο που συμπληρώνει το κεντρικό "γεγονός" είναι ότι οι περισσότερες επιχειρήσεις δημιουργούν καινοτομίες τυχαία και ακανόνιστα. Αυτό σημαίνει ότι πολύ λίγες επιχειρήσεις παράγουν σημαντικές καινοτομίες ή διπλώματα ευρεσιτεχνίας σε τακτική βάση (στην πραγματικότητα, είναι πολύ λίγες οι επιχειρήσεις που καινοτομούν διαρκώς με αυτή την έννοια, και τις συναντάμε σπάνια). Αυτά τα στοιχεία είναι δύσκολο να ερμηνευθούν, δεδομένου ότι εξαρτάται από το πόσο συχνά κάποιος παρατηρεί τις επιχειρήσεις και σχετικά με τι ακριβώς κάποιος εννοεί ότι «καινοτομούν». Από τη μία πλευρά, οι περισσότερες μεγάλες εταιρείες ξοδεύουν τακτικά χρήματα για την έρευνα και την ανάπτυξη, αλλά, από την άλλη, πολύ σπάνια μια εταιρεία καταφέρνει να κατασκευάσει κάποια σημαντική ανακάλυψη. Ωστόσο, εάν επικεντρωθούμε σε δραστηριότητες που οδηγούν σε αξιοσημείωτες τεχνικές καινοτομίες, οι οποίες είναι εμπορικά επιτυχημένες ή σε διπλώματα ευρεσιτεχνίας, τότε τα δεδομένα δείχνουν ότι πολύ λίγες επιχειρήσεις καταφέρνουν να παράγουν μια τακτική σειρά καινοτόμων αποτελεσμάτων. Το τυπικό πρότυπο είναι ότι οι εταιρείες θα καινοτομούν κάθε φορά και λίγο, με ένα αρκετά μεγάλο κενό στο χρονικό διάστημα

μεταξύ των διαδοχικών καινοτομιών. Όταν οι επιχειρήσεις καινοτομούν ακανόνιστα, βιώνουν ανάπτυξη η οποία είναι εκρηκτική και απρόβλεπτη, και αυτό φυσικά περιγράφεται μόνο από την σχέση (1).

4. Μερικές θεωρίες για την εταιρική ανάπτυξη

Παρά το γεγονός ότι η εταιρική ανάπτυξη φαίνεται σαν ένα απλό θέμα, αποδεικνύεται ότι τα «γεγονότα» που αναπτύχθηκαν στα προηγούμενα κεφάλαια δημιουργούν ορισμένες αμφιβολίες για τη χρησιμότητα μιας σειράς μοντέλων ή υποθέσεων σχετικά με την εταιρική ανάπτυξη που έχουν αναπτυχθεί στη βιβλιογραφία. Στο κεφάλαιο αυτό θα γίνει ανάλυση των τεσσάρων διαφορετικών θεωριών για την ανάπτυξη οι οποίες είναι: τα μοντέλα του βέλτιστου μεγέθους επιχείρησης, οι φάσεις των θεωριών ανάπτυξης, τα μοντέλα επίδρασης της Edith Penrose και τα μοντέλα των οργανωτικών δυνατοτήτων.

4.1. Τα μοντέλα του βέλτιστου μεγέθους επιχείρησης

Οι περισσότεροι οικονομολόγοι αναζητούν μια σταθερή κατάσταση ισορροπίας για να διαμορφώσουν το θεμέλιο πάνω στο οποίο θα κάνουν συγκριτικές στατικές έρευνες, και έτσι ένα μεγάλο μέρος της θεωρίας της επιχείρησης θα έχει εκφραστεί με όρους. Το παλαιότερο και πιο γνωστό επιχείρημα δείχνει ότι ο ανταγωνισμός θα οδηγήσει τις επιχειρήσεις στο κάτω μέρος μιας καμπύλης μέσου κόστους με σχήμα U. Αν οι επιχειρήσεις έχουν ισχύ στην αγορά, είναι δηλαδή ανταγωνιστικές, τότε το βέλτιστο μέγεθος τους μπορεί να διαφέρει από το ελάχιστο κόστος θέσης, και αν υπάρχει οικονομικό πεδίο εφαρμογής, οι διαφορές αυτές μπορεί να είναι πιο αισθητές (αρά φυσικό είναι οι επιχειρήσεις να πρέπει να διαφοροποιήσουν στην περίπτωση αυτή την στάση τους). Πιο πρόσφατα επιχειρήματα έχουν δείξει ότι ο βαθμός στον οποίο το κόστος συρρικνώνεται (ενδογενώς ή εξωγενώς) καθώς και η ένταση του ανταγωνισμού, μπορούν να αποτελούν σημαντικούς καθοριστικούς παράγοντες για το μέγεθος της επιχείρησης και τη διάρθρωση της στην αγοράς. Επιπλέον, πολλοί πιστεύουν ότι οι εσωτερικοί οργανωτικοί παράγοντες μπορεί να είναι εξίσου σημαντικοί με τον ανταγωνισμό της αγοράς και της τεχνολογίας για τον προσδιορισμό του μεγέθους της επιχείρησης. Η ικανότητα των διευθυντικών στελεχών να ελέγχουν τις επιχειρήσεις τους μπορεί να είναι περιορισμένη λόγω των επικοινωνιακών προβλημάτων προς τα πάνω και προς τα κάτω της ιεραρχίας διαχείρισης, ή με άλλα κόστη συναλλαγής. Παρά το γεγονός ότι τα προβλήματα αυτά μπορούν να περιοριστούν με την αναδιάρθρωση

του οργανισμού με διάφορους τρόπους, η ουσία είναι ότι αργά ή γρήγορα, οι επιχειρήσεις είναι πιθανό να φθάσουν σε υπερβολικά μεγάλο μέγεθος για τον έλεγχο τους. Όποιες και αν είναι οι λεπτομέρειες, τα μοντέλα αυτά συνήθως αποδίδουν ένα αποτέλεσμα στο οποίο το βέλτιστο μέγεθος της επιχείρησης, S_i^* , εξαρτάται από τον αριθμό των εξωγενών μεταβλητών.

Ο παραδοσιακός τρόπος για να παραχθεί ένα μοντέλο ανάπτυξης από αυτού του είδους το επιχείρημα είναι να χρησιμοποιήσουμε το S^* ως σημείο αναφοράς, και στη συνέχεια να ερμηνεύσουμε όλες τις παρατηρηθείσες αλλαγές στο μέγεθος των επιχειρήσεων ως μέρος μιας μεταβατικής διαδικασίας σύγκλισης στο S^* . Το πιο συνηθισμένο χρησιμοποιούμενο μοντέλο αυτού του τύπου είναι ένα μοντέλο μερικής προσαρμογής της μορφής:

$$\Delta \log S_i(t) = \lambda \{\log S^* - \log S_i(t-1)\} + \mu_i(t) \quad (5)$$

όπου το λ είναι η ενδιαφέρουσα παράμετρος στο μοντέλο αυτό, καθώς ρυθμίζει το ρυθμό με τον οποίο γίνεται η σύγκλιση. Εάν $\lambda = 0$, τότε ποτέ δεν συμβαίνει σύγκλιση, ενώ αν $\lambda = 1$, τότε πάντα $\log S_i(t) = \log S^*$. Να σημειωθεί ότι εάν το S^* είναι σταθερό με τη πάροδο του χρόνου, αυτό το μοντέλο είναι ισοδύναμο με την σχέση (3) όταν το $\alpha = \lambda \log S^*$ και το $\lambda = -\beta$.

Μπορεί να θεωρηθεί ως ένα μοντέλο ανάπτυξης της επιχείρησης, αλλά η σχέση (5) έχει σοβαρά μειονεκτήματα καθώς είναι ασυμβίβαστη με τα "γεγονότα". Υπάρχουν τρία βασικά προβλήματα. Πρώτον, όπως σημειώσαμε προηγουμένως, η σχέση (3) και, κατά συνέπεια η (5) είναι στην καλύτερη περίπτωση ελαφρώς συνεπείς με τα υπόλοιπα στοιχεία: οι τιμές του λ που έχουν υπολογισθεί χρησιμοποιώντας εμπειρικά μοντέλα αυτού του τύπου υποδηλώνουν ότι η σύγκλιση είναι, στην καλύτερη περίπτωση, αβάσιμα αργή. Επιπλέον, όπως σημειώθηκε προηγουμένως, η πολύ μέτρια εφαρμογή αυτών των εκτιμώμενων μοντέλων σημαίνει ότι το μεγαλύτερο μέρος της μεταβολής στους εταιρικούς ρυθμούς ανάπτυξης οδηγείται από το $\mu_i(t)$. Δεύτερον, τα περισσότερα από τα επιχειρήματα που χρησιμοποιούνται σε αυτά τα μοντέλα παράγουν προβλέψεις για το μέγεθος ή για τις διακυμάνσεις μεταξύ της βιομηχανίας και του S^* το οποίο δεν

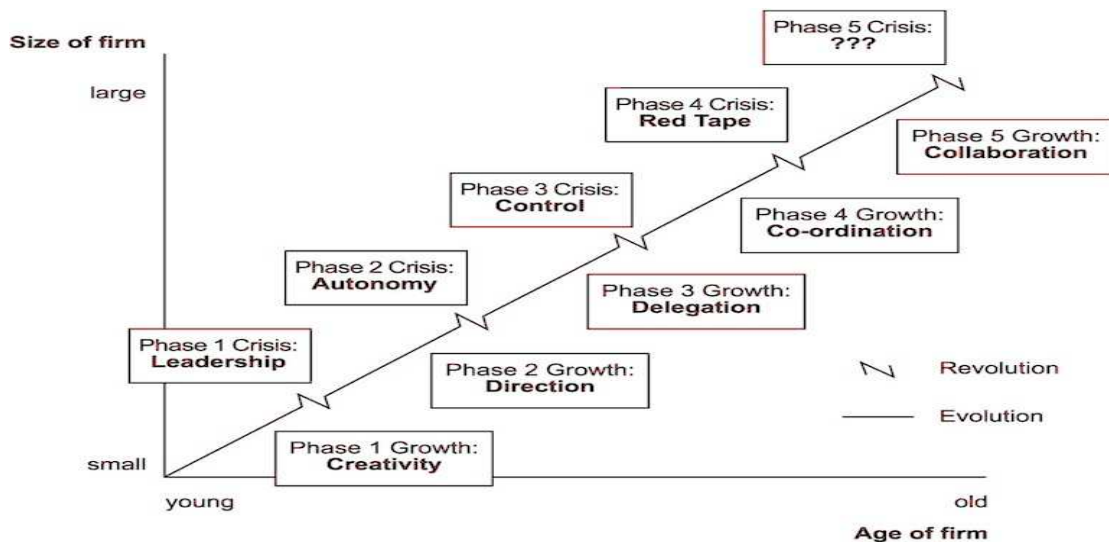
παραμένει σταθερά συγκεκριμένο (π.χ. η τεχνολογία θεωρείται συνήθως ότι είναι κοινή σε όλες τις επιχειρήσεις του κλάδου, και τα έξοδα επικοινωνίας δεν εξαρτώνται από το ποιος επικοινωνεί, αλλά από το ύψος της ιεραρχίας και τη διάρκεια του ελέγχου, κ.ο.κ). Αυτό σημαίνει ότι τα μοντέλα αυτά συνήθως υπονοούν ότι όλες οι επιχειρήσεις του ίδιου κλάδου θα συγκλίνουν προς το ίδιο μέγεθος S^* . Αυτό είναι σαφώς σε αντίθεση με τα στοιχεία, τα οποία, όπως είδαμε νωρίτερα, δείχνουν ότι υπάρχει, στην καλύτερη περίπτωση, μόνο μια πολύ αδύναμη τάση για τις επιχειρήσεις να συγκλίνουν προς ένα κοινό μέγεθος, ακόμη και στον ίδιο κλάδο. Στο τελευταίο πρόβλημα, η υπόθεση ότι το S^* είναι ένας σταθερός στόχος, για τον οποίο οι επιχειρήσεις έχουν μια τάση, είναι αδύνατον να συμβιβαστεί με το "γεγονός" ότι δηλαδή το μέγεθος της επιχείρησης ακολουθεί μια τυχαία διαδρομή.

Υπάρχουν τουλάχιστον δύο τρόποι για τον επανασχεδιασμό αυτού του μοντέλου ώστε να είμαστε συνεπείς με την σχέση (1). Ο βασικό σκοπός μας είναι να αφήσουμε το S^* να παρασυρθεί απρόβλεπτα με την πάροδο του χρόνου. Ας υποθέσουμε, για παράδειγμα, ότι οι εξωγενείς μεταβλητές που καθορίζουν τον $\log S^*$ μεταβάλλονται από ένα μεγάλο αριθμό μικρών, ανεξάρτητων, και σταθερών ειδικών διαταραχών που συμβαίνουν σε κάθε περίοδο. Στη συνέχεια, αν υποθέσουμε ότι $S_i(t) = S^*(t)$ (δηλαδή ότι δεν υπάρχουν μεταβατικές δυναμικής σαν την μορφή της (5)), και συγκεντρώσουμε αυτές τις διαταραχές μαζί σε μια τυχαία μεταβλητή $\mu_i(t)$, τότε φτάνουμε στην (1). Αυτή είναι, φυσικά, η τυπική εξήγηση του τι κρύβεται πίσω από το νόμο του Robert Gibrat. Μια δεύτερη εκδοχή αυτού του επιχειρήματος είναι το λεγόμενο "Island Markets Model". Η βασική ιδέα εδώ είναι ότι κάθε επιχείρηση i βρίσκεται αντιμέτωπη με μια ακολουθία ανεξάρτητων δυνατοτήτων των διαφόρων μεγεθών που προκύπτουν εξωγενώς με την πάροδο του χρόνου. Όπως προκύπτει κάθε ευκαιρία, έτσι υπάρχει μια πιθανότητα p που θα πρέπει να ληφθεί από έναν νεοεισερχόμενο και μια πιθανότητα $(1 - p)$ ότι η εταιρεία θα αποικίσει σε μια νέα αγορά. Εάν το μέγεθος της επιχείρησης έχει επίδραση στον αριθμό των ευκαιριών που αυτή εκμεταλλεύεται, στη συνέχεια, το επιχείρημα αυτό παράγει ένα μοντέλο όπως η σχέση (3), ενώ αν το μέγεθος της επιχείρησης δεν επηρεάζει την πιθανότητα να αποικίσει σε μια νέα αγορά σε οποιαδήποτε περίοδο t , τότε αυτό το επιχείρημα παράγει την (1).

Έτσι, είναι δυνατόν να συμβιβαστούμε με τον παραδοσιακό τρόπο σκέψης όσον αφορά το βέλτιστο μέγεθος της επιχείρησης με τα «γεγονότα», αφήνοντας έτσι το S^* να μεταβάλλεται απρόβλεπτα, και με την παραδοχή ότι οι επιχειρήσεις είναι πάντα στο βέλτιστο μέγεθος τους(ή αποκλίνουν απρόβλεπτα). Το πρόβλημα με αυτούς τους τρόπους λύσεις είναι ότι ουσιαστικά κάνουν την εταιρική ανάπτυξη μια διαδικασία που οδηγείται εξωγενώς, και αυτό έρχεται σε αντίθεση με τις πολλές παρατηρήσεις που έχουμε για το πως οι εταιρικές αποφάσεις μερικές φορές αλλάζουν αποφασιστικά την εξέλιξη της τεχνολογίας, την δομή του κόστους των συναλλαγών ή την εξέλιξη της ζήτησης .

4.2. Οι φάσεις των θεωριών ανάπτυξης

Αν και δεν συνηθίζονται και πολύ τελευταία, έχουν γίνει αρκετές προσπάθειες τα τελευταία χρόνια για τον εντοπισμό του κύκλου ζωής των επιχειρήσεων, του μοντέλου εξέλιξής τους ή τουλάχιστον τον διαχωρισμό των αναγνωρισμένων σταδίων μέσω των οποίων αυξάνονται. Για παράδειγμα, ο Nicolas Greiner το 1972 υποστήριξε ότι οι επιχειρήσεις εξελίσσονται μέσα από πέντε φάσεις, και η κάθε μία χαρακτηρίζεται από μια περίοδο σχετικά σταθερής ανάπτυξης. Οι φάσεις αυτές ταυτοποιούνται με μια ετικέτα η οποία υποδεικνύει τη φύση του προβλήματος διαχείρισης και αποτελεί χαρακτηριστικό της κάθε μιας: "η δημιουργικότητα", "η κατεύθυνση", "η αντιπροσωπεία", "ο συντονισμός" και "η συνεργασία". Στην συνέχεια οι φάσεις διαχωρίζονται από τέσσερις διαταραχές: της "ηγεσίας", της "αυτονομίας", του "ελέγχου" και της "γραφειοκρατίας".



Το διάγραμμα του Nicolas Greiner

Πιο πρόσφατα η Elizabeth Garnsey το 1998 ανέπτυξε ένα μοντέλο της εταιρικής ανάπτυξης που ανιχνεύει μια σειρά από φάσεις που αντιστοιχούν στην ανάπτυξη και εξάπλωση των νέων εσωτερικών πόρων σε νέες επιχειρήσεις. Τέλος, ο Mueller το 1972, υποστήριξε ότι αυτό που κάνει μια εταιρεία να αναπτύσσεται (δηλαδή η ικανότητά της να μεγιστοποιεί τα κέρδη της ή να θυσιάζει κέρδη για την ανάπτυξη) ποικίλλει ανάλογα με την εποχή (και από άλλους παράγοντες, όπως οι επενδυτικές ευκαιρίες, κ.ο.κ.). Μια επιχείρηση που μεγιστοποιεί αυστηρά τα κέρδη της είναι πιθανότερο να απολαύσει μόνο ένα περιορισμένο ρυθμό ανάπτυξης που σχετίζεται με κάθε καινοτομία. Ωστόσο, αν η καινοτομία των προμηθειών προσφέρει αρκετή ανάπτυξη, ώστε να αποδυναμώσει την εξουσία των μετόχων, τότε οι διαχειριστές θα αποκτήσουν σταδιακά κάποια περιθώρια για την άσκηση διακριτικής ευχέρειας. Δεδομένου ότι οι διαχειριστές ενδιαφέρονται περισσότερο για το μέγεθος ή την ανάπτυξη της επιχείρησης σε σχέση με τα κέρδη της, θα επωφεληθούν από αυτή την κρίση για να επανεπενδύσουν πάρα πολλά από τα έσοδα τους από την καινοτομία στο μέγεθος της επιχείρησης ή σε άλλες επενδυτικές ευκαιρίες. Κατά συνέπεια, πολύ μεγάλη ανάπτυξη είναι πιθανό να συνδέεται με κάθε καινοτομία, και είναι πιθανό να συνεχιστεί για πολύ μεγάλο χρονικό διάστημα.

Αυτά τα επιχειρήματα έχουν περισσότερο από μια μικρή επιφανειακή αληθοφάνεια. Οι βασικές θεωρίες ανάπτυξης έχουν κάποια βάση στην πραγματικότητα (άλλες επιχειρήσεις που δημιουργούν καινοτομίες ξεπερνούν τελικά τους ιδρυτές τους

και γίνονται μεγάλοι όμιλοι, άλλες επιχειρήσεις ωριμάζουν και άλλες παρακμάζουν και εξαφανίζονται, κ.ο.κ), και είναι συχνά ένα χρήσιμο βοήθημα για σκέψη. Ωστόσο, ακόμη και αν όλες οι επιχειρήσεις παρουσιάσουν πρόοδο μέσα από τις πέντε φάσεις του Nicolas Greiner, είναι πιθανό να το πράξουν σε πολύ διαφορετικούς ρυθμούς και θα απολαύσουν πιθανώς διαφορετικούς ρυθμούς ανάπτυξης σε κάθε φάση. Ομοίως, αν και δεν είναι δύσκολο να πιστέψει κανείς ότι οι στόχοι των επιχειρήσεων αλλάζουν συστηματικά με την πάροδο του χρόνου, είναι δύσκολο να γνωρίζουμε ακριβώς πώς θα μπορούσε κανείς να δει αυτό στα δεδομένα σχετικά με τους ετήσιους ρυθμούς ανάπτυξης, που αποτελεί τη βάση των «γεγονότων» που αναπτύχθηκε στο προηγούμενο κεφάλαιο. Το βασικό πρόβλημα με τα επιχειρήματα αυτά είναι ότι είναι χτισμένα γύρω από την άποψη ότι υπάρχουν αιτιοκρατικές τάσεις στο πρότυπο της ανάπτυξης των επιχειρήσεων. Η πραγματικότητα είναι ότι οι ρυθμοί ανάπτυξης εμφανίζουν στοχαστικές τάσεις, πράγμα που σημαίνει ότι το μέγεθος της επιχείρησης εξελίσσεται με τυχαίο και απρόβλεπτο τρόπο με την πάροδο του χρόνου. Επιπλέον, δεδομένου ότι τα στοιχεία για τους εταιρικούς ρυθμούς ανάπτυξης εμφανίζουν μικρό μέρος από τον τρόπο της μεταβατικής δυναμικής τους, είναι δύσκολο να γίνει ουσιαστική διάκριση μεταξύ μικρών και μεγάλων επιπτώσεων της λειτουργίας εξωγενών παραγόντων για το μέγεθος της επιχείρησης.

4.3. Τα μοντέλα επίδρασης της Edith Penrose

Η κλασική μελέτη της ανάπτυξης των επιχειρήσεων από την Edith Penrose περιέχει δύο εντελώς διαφορετικούς τύπους επιχειρημάτων. Το πρώτο ονομάζεται θεωρία 'προώθησης των πόρων' για την ανάπτυξη, με το οποίο θα ασχοληθούμε όταν κοιτάξουμε τα μοντέλα με οργανωτικές ικανότητες. Το άλλο επιχείρημα που ανέπτυξε η Edith Penrose είναι το περίφημο «διαχειριστικά όρια για την ανάπτυξη», και αυτό θα αναπτύξουμε παρακάτω.

Το επιχείρημα αυτό ξεκινά με την παραδοχή ότι η διαχείριση είναι μια ομαδική προσπάθεια στην οποία τα άτομα αναπτύσσουν εξειδικευμένες, λειτουργικές ικανότητες, καθώς και άκρως ομαδικές ειδικές δεξιότητες που τους επιτρέπουν να συντονίζουν συλλογικά πολλές δραστηριότητες με συνοχή. Η γνώση που κρύβεται πίσω από αυτές τις συγκεκριμένες δεξιότητες είναι πιθανό να παραμένει

‘σιωπηρή’ (δηλαδή να μην μεταλαμπαδεύεται) , και μπορεί να μαθευτεί μόνο εμπειρικά ή με άμεση εντολή από τους υπάρχοντες διευθυντές. Ως εκ τούτου, καθώς η εταιρεία επεκτείνεται, χρειάζεται να προσλάβει νέα στελέχη και θα πρέπει να αποσπάσει τουλάχιστον ορισμένα από τα υφιστάμενα στελέχη από τις τρέχουσες επιχειρησιακές τους ευθύνες για να βοηθήσουν στη διαχείριση της διαδικασίας επέκτασης της διευθυντικής ομάδας. Δεδομένου ότι η μετατροπή των υφιστάμενων διοικητικών πόρων για την εκπαίδευση νέων στελεχών φέρει ένα κόστος ευκαιρίας, όσο πιο γρήγορα είναι το προβλεπόμενο ποσοστό ανάπτυξης της επιχείρησης, τόσο μεγαλύτερες αναμένεται να είναι οι δαπάνες ανάπτυξης (δηλαδή το κόστος προσαρμογής είναι μεταβλητό και όχι σταθερό). Υπό αυτές τις συνθήκες, οι επιχειρήσεις είναι πιθανό να εξομαλύνουν τις αντιδράσεις τους με τις τρέχουσες ευκαιρίες ανάπτυξης, θυσιάζοντας τρέχοντα κέρδη, αλλά εξοικονομώντας μέρος του κόστους της ανάπτυξης που θα μπορούσαν αλλιώς να επιβαρύνονται ώστε να αποκτήσουν κέρδη.

Η Edith Penrose ισχυρίστηκε ότι οι επιχειρήσεις δεν έχουν βέλτιστο μέγεθος, αλλά έχουν μόνο ένα περιορισμό στους τρέχοντες ρυθμούς ανάπτυξης της περιόδου. Αυτό αποδίδει ένα μοντέλο όπως η σχέση (4): το θ (L) καθορίζεται από το μέγεθος του κόστους προσαρμογής, ενώ η έλλειψη ενός βέλτιστου μεγέθους σημαίνει ότι το a είναι ουσιαστικά μηδέν (δηλαδή σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα, το μέγεθος της επιχείρησης είναι απρόβλεπτο). Όπως σημειώσαμε νωρίτερα, η εξίσωση (4) στην πράξη μετατρέπεται συχνά σε (1), και όταν αυτό δεν συμβαίνει, οι εκτιμήσεις της θ (L) δείχνουν ότι υπολείπεται από τις υψηλότερες από την θέση 1 όπου είναι σχεδόν πάντα ασήμαντες. Αυτό σημαίνει ότι το μεγαλύτερο μέρος του κόστους προσαρμογής σχετίζεται με την ανάπτυξη που πραγματοποιείται μέσα σε ένα έτος, το οποίο είναι μάλλον απίθανο (ξέρουμε ότι μπορεί να χρειαστούν χρόνια για να δημιουργηθεί μια επιτυχημένη ομάδα διαχείρισης). Επιπλέον, οι εκτιμήσεις του θ (1) είναι συνήθως πολύ μικρές (δηλαδή, το κόστος προσαρμογής δεν είναι πολύ μεγάλο) και η συλλογική συνεισφορά όλων των εξαρτημένων μεταβλητών υστερεί για τη συνολική εξήγηση των παλινδρομήσεων όπου είναι συνήθως πολύ μικρή (για το οποίο πρέπει να πούμε ότι τα διαχειριστικά όρια της οικονομικής ανάπτυξης δεν φαίνεται να εξηγούν πολλά από αυτά που παρατηρούμε). Πιο συγκεκριμένα, τα περισσότερα από τα άμεσα αποδεικτικά στοιχεία σχετικά με το κόστος προσαρμογής που έχουμε δείχνουν ότι είναι σταθερό κόστος και όχι μεταβλητό. Ωστόσο, είναι δύσκολο για κάποιον να ανακατασκευάσει τα διαχειριστικά όρια της Penrose που αφορούν την ανάπτυξη, καθώς το κόστος για την

πρόσληψη νέων διευθυντών για την διαχείριση της, επιβαρύνει το κόστος διαχείρισης της επιχείρησης.

Παρ' όλα αυτά κάποια στοιχεία από το παραπάνω επιχείρημα έχουν επικρατήσει έως σήμερα. Μια κάπως πιο σύγχρονη και πιο επίσημη εκδοχή του επιχειρήματος, ξεκίνησε από την διαπίστωση ότι μια εταιρεία αν αντιμετωπίζει με μεταβλητό κόστος προσαρμογής ανεξάρτητου τύπου, θα έχει ως κίνητρο την εκκίνηση της προσαρμογής στις διαταραχές που αναμένεται να προκύψουν στο εγγύς μέλλον. Αυτό σημαίνει ότι το βέλτιστο μέγεθος της θα εξαρτηθεί μεταξύ άλλων, στο κόστος και στις συνθήκες της ζήτησης που αναμένεται να επικρατήσουν στο άμεσο μέλλον. Σε ένα πρότυπο μοντέλο βελτιστοποίησης, αυτό περιγράφεται από τις τρέχουσες προσδοκίες της περιόδου των μελλοντικών περιθωρίων κέρδους. Δεδομένου ότι, κατά το βέλτιστο, το εταιρικό μέγεθος εξαρτάται από τις τρέχουσες προσδοκίες των μελλοντικών περιθωρίων κερδοφορίας, η αύξηση θα εξαρτηθεί από την τρέχουσα περίοδο αλλαγών σε αυτές τις προσδοκίες. Αποδεικνύεται ότι αυτό το πολύ απλό μοντέλο ανάπτυξης το οποίο είναι σύμφωνο με την (1), υπό ορισμένες συνθήκες δεν παρουσιάζει κάποιο ενδιαφέρον. Συγκεκριμένα, αν οι επιχειρήσεις σχηματίζουν ορθολογικές προσδοκίες σχετικά με τις μελλοντικές συνθήκες, τότε οι αλλαγές σε αυτές τις προσδοκίες είναι απρόβλεπτες. Η ορθολογική προσδοκία για μια μελλοντική περίοδο $t + \tau$ που πραγματοποιήθηκε τη χρονική στιγμή t ουσιαστικά είναι αυτή που χρησιμοποιεί όλες τις διαθέσιμες πληροφορίες για τη λήψη αποφάσεων στο χρόνο t . Αυτό με τη σειρά του συνεπάγεται με το ότι οι τρέχουσες αλλαγές στις προσδοκίες θα είναι απρόβλεπτες (ή αναμενόμενη αξία τους θα είναι μηδέν). Δεδομένου ότι σε αυτό το απλό μοντέλο, η ανάπτυξη οδηγείται από τρέχουσες αλλαγές στις προσδοκίες, αυτό σημαίνει ότι οι ρυθμοί ανάπτυξης είναι επίσης απρόβλεπτοι.

Ότι μια ορθολογική επιχείρηση που μεγιστοποιεί τα κέρδη της μπορεί να εμφανίσει απρόβλεπτους ρυθμούς ανάπτυξης, κάνει φυσικά την (1) πολύ πιο εύκολη να αποδεχθεί (ή, τουλάχιστον κάνει την (1) να μοιάζει με κάτι λιγότερο από μια προσβολή για την ορθόδοξη νεοκλασική θεωρία). Ωστόσο, οι προσδοκίες έχουν σημασία μόνο όταν οι τρέχουσες δράσεις αναιρούν μελλοντικές συνέπειες (το κόστος προσαρμογής είναι μόνο ένα παράδειγμα αυτού του είδους των φαινομένων), και αρά αυτό σημαίνει ότι οι τρέχουσες ενέργειες εξαρτώνται από προηγούμενες ενέργειες. Αυτό είναι ένα χαρακτηριστικό της σχέσης (4), αλλά όχι της (1). Η ιστορία εξάρτησης που εμφανίζεται

στην (1) προκύπτει από το γεγονός ότι κάθε έκρηξη της ανάπτυξης έχει μόνιμη επίδραση στο μέγεθος της επιχείρησης. Η ιστορία εξάρτησης που εμφανίζεται στην (4) είναι εκείνη στην οποία τα πραγματοποιηθέντα αποτελέσματα των σημερινών αποφάσεων εξαρτάται από τα πραγματοποιηθέντα αποτελέσματα των αποφάσεων του πρόσφατου παρελθόντος, και, όπως είδαμε, είναι ασυμβίβαστο με τα «γεγονότα». Αυτές είναι αρκετά διαφορετικοί τύποι της ιστορίας εξάρτησης (που είναι μόνιμη και μεταβατική αντίστοιχα), καθώς και τα "γεγονότα" παραπέμπουν πιο εύκολα στην πρώτη σχέση παρά στην τελευταία.

4.4. Μοντέλα των οργανωτικών δυνατοτήτων

Η Edith Penrose χαρακτήρισε τις επιχειρήσεις ως δέσμες των πόρων που συνδέονται μεταξύ τους με μια σειρά από διοικητικές δεξιότητες ή ικανότητες που χρησιμοποιούνται για την ανάπτυξη όσο το δυνατόν αποτελεσματικότερα. Ακολούθησαν και άλλοι σε αυτό το πνεύμα. Ο Robert Nelson το 1991, για παράδειγμα, υποστήριξε ότι: '.....επιτυχημένες επιχειρήσεις μπορούν να γίνουν κατανοητές από την άποψη της ιεραρχίας του ασκούμενου για οργανωτικές πρακτικές, οι οποίες ορίζουν κατώτερης τάξης οργανωτικές δεξιότητες και πώς αυτές είναι συντονισμένες και υψηλότερης τάξης διαδικασίες λήψης αποφάσεων για την επιλογή του τι πρέπει να γίνει σε χαμηλότερα επίπεδα'. Αυτές οι πρακτικές είναι φυσικά μέρος της βάσης των πόρων μιας επιχείρησης, και καθορίζουν τι είναι σε θέση να κάνει η οργάνωση (ή τις "ικανότητες" της). Αυτές οι δυνατότητες θεωρούνται σχεδόν πάντα ως δέσμες των δεξιοτήτων, και, μάλιστα, είναι μία από τις πιο σημαντικές πηγές λογισμικού της λεγόμενης 'σιωπηρής' γνώσης στο εσωτερικό των επιχειρήσεων. Το γεγονός ότι η γνώση είναι το θεμέλιο των οργανωτικών ικανοτήτων ή δεξιοτήτων σημαίνει (τουλάχιστον) δύο πράγματα: πρώτον, αυτές οι ικανότητες δεν είναι περιουσιακά στοιχεία (και ως εκ τούτου, δεν εμφανίζονται στους ισολογισμούς, και δεν μπορούν να αγοραστούν και να πωληθούν), και δεύτερον, ότι μπορούν μόνο να διδαχθούν ή να διατηρηθούν μέσω της χρήσης (ως εκ τούτου, οι άνθρωποι συνήθως μιλούν για ασκούμενες πρακτικές). Κάθε επιχείρηση είναι πιθανό να έχει δημιουργηθεί με κάποια συγκεκριμένη δεξιότητα ή γνωστική βάση, και στη συνέχεια να αναπτύξει την ιδιοσυγκρασία της με την πάροδο του χρόνου, δεδομένου ότι χρησιμοποιεί αυτό που έχει κληρονομήσει και έχει μάθει να αναπτύσσει νέες δεξιότητες και μια επαυξημένη

βάση γνώσης. Αυτό σημαίνει ότι η ανάπτυξη κάθε επιχείρησης είναι μια πιθανή διαδρομή η οποία είναι εξαρτώμενη. Περαιτέρω, εάν όπως υποστήριξε η Edith Penrose, οι εσωτερικοί πόροι είναι διακριτοί, τότε οι επιχειρήσεις μπορούν να έχουν τα αποθέματα των πόρων που υπό- χρησιμοποιούνται ως "ώθηση" για την περαιτέρω ανάπτυξη.

Η βασική προϋπόθεση αυτής της λειτουργίας είναι ότι το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα βασίζεται στην κατοχή μερικών βασικών πόρων και πρακτικών, οργανωτικών ικανοτήτων και βασικών ικανοτήτων και, παρά τον πολλαπλασιασμό των ετικετών, υπάρχει κάποιο μέτρο της συμφωνίας σχετικά με το τι σημαίνει αυτό. Το «συγκριτικό πλεονέκτημα » (για να επιλέξουμε την ετικέτα που χρησιμοποιούμε και συζητιέται αρκετά) είναι κάτι που: δημιουργεί αξία για τους καταναλωτές, είναι μοναδικό (ή τουλάχιστον καλύτερο από αυτό που κατέχουν οι αντίπαλοι), ανθεκτικό, παράγει αποδόσεις που είναι οικειοποιήσιμες , και είναι (ή πρέπει να είναι) αμίμητο. Υπάρχουν πολλές πιθανές πηγές που είναι απaráμιλλες : ο πόρος μπορεί να είναι σπάνιος, η συσσώρευση του μπορεί να εξαρτάται από μια 'δύσκολη' διαδρομή και μπορεί να υπάρχει αιτιώδης ασάφεια σχετικά με το πώς ακριβώς λειτουργεί αυτός ή πιο είναι το κινητήριο χαρακτηριστικό του. Εάν το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα βασίζεται στην κατοχή του συγκριτικού πλεονεκτήματος που ορίζεται με αυτόν τον τρόπο, τότε οι εταιρείες είναι πιθανό να είναι ετερογενείς (επειδή τα πλεονεκτήματα τους είναι μοναδικά) και υλοποιούν διαφορετικά επίπεδα επιδόσεων (ανάλογα με την αξία που δημιουργείται για τους καταναλωτές, χρησιμοποιώντας τις ικανότητες και το βαθμό της κατάλληλης ικανότητας και τα προκύπτοντα κέρδη) για μεγάλο χρονικό διάστημα. Τα επιχειρήματα αυτά είναι περίπου σύμφωνα με ό, τι γνωρίζουμε για την λογιστική κερδοφορία: η κερδοφορία της επιχείρησης είναι ιδιοσυγκρασιακή, πράγμα που σημαίνει ότι συνολικά ή σε βιομηχανικό επίπεδο οι καθοριστικοί παράγοντες είναι αδύναμοι σε σχέση με τις εξωτερικές επιδράσεις, και οι διαφορές μεταξύ των κερδών των επιχειρήσεων παραμένουν για μεγάλο χρονικό διάστημα. Αυτό δεν σημαίνει, ωστόσο, ότι κάτι τέτοιο είναι απόλυτα ορθό και ίσως με αυτό τον τρόπο θα παρατηρήσουμε ανάπτυξη για την εταιρεία.

Για να παρατηρήσουμε καλύτερα αυτό το τελευταίο επιχείρημα, πρέπει να σκεφτούμε το εξής απλό μοντέλο. Ας υποθέσουμε ότι η εταιρεία i έχει μια ικανότητα που της επιτρέπει να παράγει περισσότερα έσοδα από τους αντιπάλους της. Ο δείκτης

$\theta_i(t)$ μετράει την ικανότητα της επιχείρησης i , μετράται σε μονάδες, έτσι ώστε η επιχείρηση i να αυξάνεται με ρυθμό:

$$\Delta \log S_i(t) = g(t) - \theta_i(t) \quad (6)$$

όταν έχει ένα επίπεδο ικανότητας $\theta_i(t)$. Οι επιχειρήσεις με καμία ιδιαίτερη ικανότητα ($\theta = 0$) αυξάνονται με ρυθμό $g(t)$, ενώ εκείνες που είναι ανίκανες ($\theta < 0$) αυξάνονται ακόμη πιο αργά. Αυτό που γνωρίζουμε για τις ικανότητες είναι ότι εξελίσσονται με την πάροδο του χρόνου με συστηματικό τρόπο, και κάθε αύξηση που πραγματοποιείται στην ικανότητα είναι ανάλογη με την ικανότητα που είχε προηγουμένως η επιχείρηση. Ένας εύκολος τρόπος για το μοντέλο αυτό είναι να υποθέσουμε ότι:

$$\theta_i(t) = \rho_1 \theta_i(t-1) + \rho_2 \theta_i(t-2) + \varepsilon_i(t) \quad (7)$$

όπου το $\varepsilon_i(t)$ είναι μια απρόβλεπτη μεταβολή στην ικανότητα. Αν $\rho_1 + \rho_2 > 1$, τότε η ικανότητα ανάπτυξης της εταιρείας i είναι εκρηκτική, και παρουσιάζει συνεχώς αυξανόμενα ποσοστά (προφανώς πρέπει να υπάρχει ένα όριο σε αυτά). Αν $\rho_1 + \rho_2 < 1$, τότε η (7) περιγράφει μία διαδικασία στην οποία τα επίπεδα ικανοτήτων σταδιακά επανέρχονται σε ένα μακροπρόθεσμο μέσο επίπεδο. Μια μικρή μετατροπή των εξισώσεων (6) και (7) αποκαλύπτει ότι:

$$\Delta \log S_i(t) = \rho_1 \Delta \log S_i(t-1) + \rho_2 \Delta \log S_i(t-2) + v(t) + \varepsilon_i(t) \quad (8)$$

όπου $v(t) = g(t) - \rho_1 g(t-1) - \rho_2 g(t-2)$. Εάν το $E\{\varepsilon_i(t)\} = \alpha + \mu_i(t)$, τότε η εξίσωση (8) μειώνεται αποτελεσματικά σε εξίσωση (4) με την προσθήκη μιας κοινής χρονικής τάσης, $v(t)$. Ωστόσο, όπως έχουμε δει, η εξίσωση (4) δεν παρέχει ικανοποιητική περιγραφή των εταιρικών ρυθμών ανάπτυξης, και αυτό σημαίνει ότι το επιχείρημα ότι η εταιρική ανάπτυξη καθοδηγείται από τις ικανότητες δεν έρχεται σε συμφωνία με τα "γεγονότα".

Το βασικό πρόβλημα είναι σαφές: το μεγαλύτερο μέρος της βιβλιογραφίας σχετικά με τις ικανότητες έχει αποφύγει να εξηγήσει τις επίμονες διαφορές της λογιστικής κερδοφορίας μεταξύ των επιχειρήσεων, παρ' όλα αυτά οι επιχειρήσεις δεν

εμφανίζουν διαφορές στην απόδοση της ανάπτυξης τους. Παρατηρούμε ότι η (8) μετατρέπεται σε (1) αν $\alpha = \rho_1 = \rho_2 = 0$, κάτι που συμβαίνει αν δεν υπάρχει αλλαγή τάσης στην $\theta_i(t)$ και αν οι αλλαγές στις ικανότητες μιας επιχείρησης με την πάροδο του χρόνου είναι τυχαίες (δηλαδή αν η $\theta_i(t)$ ακολουθεί μια τυχαία διαδρομή). Ενώ η απλούστευση αυτή που καθιστά το μοντέλο σύμφωνο με τα "γεγονότα", έρχεται τώρα ουσιαστικά σε αντίθεση με ό, τι γνωρίζουμε και πιστεύουμε για το πώς εξελίσσονται οι ικανότητες με την πάροδο του χρόνου. Για να θέσουμε το θέμα με διαφορετικό τρόπο, αν η συσσώρευση των ικανοτήτων είναι πραγματικά αυτό που καθοδηγεί την ανάπτυξη, τότε τα είδη των ικανοτήτων που πρέπει να εντοπίσουμε είναι εκείνα που έχουν είτε πολύ παροδική ζωή, ή έχουν μόνο πολύ προσωρινές επιδράσεις στην ανάπτυξη.

5. Η άποψη του Paul Geroski για τις σύγχρονες επιχειρήσεις

Υπάρχουν πολλά που μπορούμε να πούμε για τη σύγχρονη θεωρία των επιχειρήσεων που αναπτύχθηκε πάνω σε αυτή του Ronald Coase, αλλά αυτό που δεν κάνουμε απλά είναι να αντιμετωπίσουμε την αύξηση, την ανάπτυξη και τη διαφοροποίηση των επιχειρήσεων που παρατηρούμε να συμβαίνει γύρω μας μέρα με τη μέρα. Υπάρχουν, φυσικά, πολλά επιχειρήματα και θεωρίες που έχουν αναπτύξει οικονομολόγοι όλα αυτά τα χρόνια που προσπαθούν να εξηγήσουν τι παρατηρούμε, αλλά, όπως είδαμε, πολλές από αυτές δεν συμβιβάζονται εύκολα με τις "γεγονότα". Η πιο πρόσφατη και ελπιδοφόρα εξέλιξη είναι ίσως αυτή που αναφέρεται στην βιβλιογραφία σχετικά με τις οργανωτικές ικανότητες ή το συγκριτικό πλεονέκτημα. Έχει τα μεγαλύτερα προτερήματα της λογιστικής για τις πανταχού παρούσες ετερογένειες μεταξύ των επιχειρήσεων που παρατηρούμε, και προσφέρει ένα αξιόπιστο, και ιστορικά βάσιμο πεδίο οργανωτικής ανάπτυξης και εξέλιξης. Το πρόβλημα είναι ότι η βιβλιογραφία σχετικά με τις αρμοδιότητες έχει πολλές επιρροές από εμπειρικές μελέτες της λογιστικής κερδοφορίας από τις οποίες προκύπτουν επίμονες και σταθερές διαφορές στις επιδόσεις μεταξύ των επιχειρήσεων. Ωστόσο, αυτό δεν αποτελεί χαρακτηριστικό μεταξύ των πολλών άλλων μέτρων της εταιρικής απόδοσης. Οι εταιρικοί ρυθμοί ανάπτυξης, για παράδειγμα, διαφέρουν μεταξύ των επιχειρήσεων σε προσωρινότητα και με άλλους απρόβλεπτους τρόπους, και είναι δύσκολο να συνδυαστεί η απαραμιλλότητα και η αντοχή των οργανωτικών ικανοτήτων με αυτά τα δεδομένα. Η συνέπεια όλων αυτών είναι ότι οι θεωρίες σχετικά με τις αρμοδιότητες καθοδηγείται από μια αντιστοιχία με τα "γεγονότα" που είναι, στην καλύτερη περίπτωση, μερική.

Ο δρόμος προς την ανάπτυξη φαίνεται να είναι αρκετά σαφής: οι εργασίες σχετικά με τη θεωρία της επιχείρησης θα πρέπει να κατευθυνθούν προς τα μοντέλα που θα βοηθήσουν στον απολογισμό για την άνιση, ακανόνιστη απόδοση των επιχειρήσεων διαχρονικά. Φυσικά είναι δυνατό να υποστηρίξει κανείς ότι οι εξωγενείς παράγοντες είναι εξ ολοκλήρου υπεύθυνοι για την απρόβλεπτη φύση των εταιρικών ρυθμών ανάπτυξης. Αλλά αυτό είναι δύσκολο να το πιστέψει κανείς: πολλές επιχειρήσεις προσπαθούν να αλλάξουν το περιβάλλον τους με διάφορους τρόπους και, σαν

συνέπεια πολλές ανταγωνιστικές διαταραχές είναι ενδογενείς. Είναι επίσης δύσκολο να αποδεχθεί κανείς ότι η ανάπτυξη είναι σε μεγάλο βαθμό μια εξωγενής διαταραχή που δημιουργείται επειδή πολλές εταιρείες δεν αντιδρούν γρήγορα ή καλά στις διαταραχές της αγοράς, ενώ άλλες εταιρείες προσπαθούν να αντισταθούν στην καινοτομία. Αυτή η αδράνεια κάνει τη χρονική στιγμή της εταιρικής δραστηριότητας δύσκολη να προβλεφθεί, και, ως εκ τούτου, καθιστά την εταιρική συμπεριφορά να φαίνεται ασταθής. Αυτό που παρατηρούμε, φαίνεται προφανώς ότι τα μοντέλα που εστιάζουν περισσότερο στο **πότε** οι επιχειρήσεις δρουν πάρα **στο τι κάνουν**, μπορεί να είναι ένα χρήσιμο βήμα προόδου.

Στην πραγματικότητα υπάρχει ένα μοντέλο της συνολικής οικονομικής ανάπτυξης που έχει έναν αριθμό ιδιοτήτων, οι οποίες είναι περίπου συνεπής με τα στοιχεία που συζητήθηκαν προηγουμένως, και αποδεικνύεται ότι είναι σχετικά εύκολο να μεταφράσει αυτό το μοντέλο σε μια θεωρία της επιχείρησης. Παρακάτω θα δείξουμε ότι αυτό το μοντέλο ταιριάζει περισσότερο με τα «γεγονότα».

Ας υποθέσουμε ότι μια επιχείρηση παράγει έσοδα y σε κάθε περίοδο με δαπάνες χρηματικού ποσού x για εισροές εργασίας, για υπηρεσίες του φυσικού κεφαλαίου, για διαφήμιση και για αλλά. Ειδικότερα, ας υποθέσουμε :

$$\pi = y(x) - x = Ax^a - x \quad (9)$$

όπου $0 < a < 1$. Η βέλτιστη επιλογή του x ικανοποιεί: $a y = x$, οπότε

$$\pi = (1 - a)y \quad (10)$$

Οι καινοτομίες εμφανίζονται σε απάντηση των δαπανών x , και χρονολογούμε κάθε καινοτομία από τη στιγμή που φτάνει με τ . Για λόγους απλότητας, ας υποθέσουμε ότι κάθε καινοτομία έχει την ίδια επίδραση στην απόδοση της επιχείρησης, δηλαδή θέτουμε A με ένα παράγοντα γ . Δηλαδή έχουμε,

$$A_\tau = A_0 \gamma^\tau \quad (11).$$

Σημειώνουμε ότι το τ δεν καταγράφει το χρόνο ημερολογιακά, αλλά το τ αυξάνεται κάθε φορά που συμβαίνει μια καινοτομία και όχι κάθε χρόνο. Οι επιπτώσεις της (11) είναι ότι

$$y_\tau = \gamma y_{\tau-1} \quad (12).$$

Ο βασικός στόχος αυτού του μοντέλου είναι η επιλογή του τι πόσο δαπανά μια επιχείρηση για την έρευνα. Για λόγους απλότητας, επαναερμηνεύουμε το x_τ ως το ποσό των χρημάτων που η κάθε εταιρεία επιλέγει να δαπανήσει για την έρευνα μετά την άφιξη μιας καινοτομίας σε περίοδο τ , και υποθέτουμε ότι όσο περισσότερα χρήματα δαπανά τόσο πιο γρήγορα θα είναι η ημερομηνία άφιξης της επόμενης καινοτομίας στην περίοδο $\tau + 1$. Για να είμαστε πιο ακριβείς, ας υποθέσουμε ότι ο ρυθμός της καινοτομίας εξαρτάται από το x_τ όπου είναι μια διαδικασία Poisson, έτσι ώστε το μήκος του χρόνου μεταξύ της τ^{th} και της $(\tau + 1)^{\text{st}}$ καινοτομίας είναι εκθετικά κατανομημένο με παράμετρο $\varphi(x_\tau)$, όπου $\varphi' > 0$ και $\varphi'' < 0$. Δεδομένου ότι μια καινοτομία χρόνου τ αποδίδει κέρδη για ένα χρονικό διάστημα το οποίο είναι μια τυχαία μεταβλητή, η αναμενόμενη τιμή του είναι $V_{\tau-1} = \pi_\tau \{r + \varphi(x_\tau)\} - 1$, όπου r είναι το προεξοφλητικό επιτόκιο. Η αναμενόμενη τιμή του για να γίνει έρευνα είναι τότε :

$$\xi_\tau = \gamma \varphi(x_{\tau+1}) \pi_{\tau+1} \{r + \varphi(x_{\tau+1})\} - 1 - x_{\tau+1} \quad (13).$$

Μια εταιρεία που θέλει να μεγιστοποιήσει το κέρδος της θα επιλέξει μια σειρά από αξίες της x_τ που πληρούν την:

$$\gamma \varphi'(x_\tau) \pi_\tau - r - \varphi(x_\tau) = 0 \quad (14).$$

Υπάρχουν δύο αποτελέσματα που προκύπτουν από όλα αυτά. Η σχέση (14) δείχνει την πρώτη. Αυτό που μας λέει βασικά είναι ότι το x_τ και το $x_{\tau+1}$ θα πρέπει να συσχετίζονται αρνητικά με την πάροδο του χρόνου. Δηλαδή αν το $x_{\tau+1}$ αναμένεται να είναι μεγάλο, τότε το x_τ θα είναι μικρό. Η βασική ιδέα είναι ότι εάν μια επιχείρηση ξέρει ότι $x_{\tau+1}$ πρόκειται να γίνει μεγάλο, τότε ξέρει επίσης ότι η καινοτομία που θα παράγει το x_τ (αργά ή γρήγορα) θα έχει μικρή διάρκεια ζωής (επειδή η μεγάλη δαπάνη σε περίοδο $\tau + 1$ θα δημιουργήσει γρήγορα μια νέα καινοτομία για να την εκτοπίσει). Η καινοτομία σε χρόνο τ επομένως δεν θα είναι ιδιαίτερα πολύτιμη, και η επιχείρηση δεν

θα είναι διατεθειμένη να ξοδέψει πολλά για να την αποκτήσει. Ως εκ τούτου, η επιχείρηση δεν θα επιλέξει μια μεγάλη αξία για x_t . Η κοινή λογική αυτής της πρότασης είναι ότι οι επιχειρήσεις είναι απίθανο να διατηρήσουν μια τακτική ακολουθία από καινοτομίες. Αντ' αυτού, μια επιχείρηση που παράγει καινοτομίες θα έχει κίνητρο να καθυστερήσει την εισαγωγή των επόμενων καινοτομιών όσο το δυνατόν περισσότερο, προκειμένου να διατηρήσει τις αποδόσεις της από την πρώτη. Το αποτέλεσμα θα είναι μια ακανόνιστη μορφή της καινοτόμου δραστηριότητας με την πάροδο του χρόνου.

Αυτό είναι ένα συμπέρασμα το οποίο έρχεται σε συμφωνία με πολλά από αυτά που παρατηρούμε στις αγορές, καθώς το πρότυπο συμπεριφοράς που περιγράφει δεν είναι ένα συγκεκριμένο μοντέλο. Επιτυχής δημιουργοί καινοτομιών είναι συχνά αυτοί που διστάζουν να εισάγουν επόμενες καινοτομίες οι οποίες είναι είτε αρμόδιες για την καταστροφή είτε υιοθετούν κάποια από τα μισθώματα τα οποία απορρέουν από την αρχική καινοτομία. Η συνέπεια είναι ότι δεν είναι αρκετά πρόθυμοι ή σε θέση να ακολουθήσουν την αρχική καινοτομία με μεταγενέστερες καινοτομίες, εκτός και αν, κατά τύχη, αναγκάζονται να το κάνουν. Επιπλέον, αυτό το πρότυπο με την φαινομενικά αλλοπρόσαλλη συμπεριφορά είναι πιθανό να έχει την ιδιότητα των μοντέλων στα οποία οι επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν σταθερό κόστος προσαρμογής, και δεν ανταποκρίνονται στην επιδείνωση των επιδόσεων μέχρις ότου κάποιο όριο της κακής απόδοσης έχει επιτευχθεί. Πολλές επιχειρήσεις δεν ανταποκρίνονται άμεσα στο κόστος και στις διαταραχές της ζήτησης. Αντ' αυτού, θα ανεχθούν μια μικρή μείωση στην απόδοση τους μέχρι να είναι σίγουρες ότι οι διαταραχές είναι μόνιμες και σημαντικές. Μπορεί επίσης να χρειαστεί κάποιο χρονικό διάστημα για να επεξεργαστούν ακριβώς πώς θα πρέπει αντιμετωπίσουν τις διαταραχές που έχουν βιώσει. Η συνέπεια είναι ότι η προσαρμογή στις διαταραχές θα συμβεί μόνο όταν έχει δημιουργηθεί αρκετή πίεση (αυτή είναι βασικά μια στρατηγική της ανταπόκρισης(s, S)). Αν η διαταραχή ακολουθεί κατανομή Poisson, τότε ο χρόνος μεταξύ των αποκρίσεων θα διανέμεται εκθετικά. Επιπλέον, εάν η επιχείρηση αναμένεται να πάρει μια σημαντική πρωτοβουλία για τη βελτίωση των επιδόσεων της το διάστημα $t + 1$, τότε είναι απίθανο να κάνει ένα μεγάλο μέρος της επένδυσης σε βελτίωση της περιόδου t . Αυτό ακριβώς είναι το είδος της συμπεριφοράς που η σχέση (14) περιγράφει.

Το δεύτερο ενδιαφέρον αποτέλεσμα που προκύπτει, είναι δεδομένο ότι υπάρχει μια ακανόνιστη μορφή της καινοτομίας θα πρέπει να προκαλέσει ένα ακανόνιστο

πρότυπο ανάπτυξης. Η (12) μπορεί να γραφεί σε ημερολογιακό χρόνο t και όχι χρόνο τ ως:

$$\log y_t = \log y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (15)$$

όπου $\varepsilon_t = N(t-1, t) \log \gamma$, και $N(t-1, t)$ είναι ο αριθμός των καινοτομιών που φθάνουν μεταξύ της περιόδου $t-1$ και της περιόδου t . Προηγούμενες υποθέσεις μας υποδηλώνουν ότι αυτή είναι μια τυχαία μεταβλητή Poisson της οποίας η αναμενόμενη τιμή είναι φ . Ως εκ τούτου, αν ορίσουμε $e_t = \varepsilon_t - \varphi$, τότε:

$$\log y_t = \theta + \log y_{t-1} + e_t \quad (16)$$

όπου $\theta = \varphi \log \gamma$. Πρέπει να σημειωθεί ότι το e_t είναι μια κανονικά κατανομημένη τυχαία μεταβλητή με μηδενική μέση τιμή και διακύμανσης $\varphi (\log \gamma)^2$. Δηλαδή η (16) μοιάζει με ένα κλασικό μοντέλο παλινδρόμησης. Βασικά, μας λέει ότι το μέγεθος της επιχείρησης ακολουθεί μια τυχαία διαδρομή με μετατόπιση. Και πάλι, η διαίσθηση είναι απλή: από την άποψη των δράσεων των επιχειρήσεων ο φυσικός κύκλος της δραστηριότητας είναι ένα ημερολόγιο που βασίζεται στην καινοτόμο δραστηριότητα (και παρακολουθείται από το τ), αλλά εμείς ως παρατηρητές παρατηρούμε την εταιρεία μόνο σε αυθαίρετα χρονικά διαστήματα που καθορίζονται ετησίως. Δεδομένου ότι οι παρατηρήσεις μας είναι εκτός συγχρονισμού με τις δράσεις της επιχείρησης, δεν αποτελεί έκπληξη το γεγονός ότι είμαστε διατεθειμένοι να βρούμε τις δραστηριότητές της να είναι ασταθής και απρόβλεπτες.

Το συμπέρασμα αυτό πηγάζει από μια παρατήρηση που είναι αρκετά βαθιά και αξίζει να τονιστεί. Ως παρατηρητές και ενδιαφερόμενοι παρατηρούμε τις επιχειρήσεις σε τακτική βάση, αλλά αυθαίρετα. Τα οικονομικά στοιχεία φαίνονται ετησίως δηλαδή είτε τον Απρίλιο είτε τον Οκτώβριο, και τότε είναι που παρατηρούμε την εταιρεία και συλλέγουμε δεδομένα σχετικά με το μέγεθος της καθώς και άλλα στοιχεία. Ωστόσο, τα σημαντικά γεγονότα που επηρεάζουν την απόδοση της επιχείρησης συμβαίνουν καθ'όλη την διάρκεια του χρόνου, και κανένα από αυτά δεν συνδέεται κατ'ανάγκη με τον κανονικό οικονομικό κύκλο υποβολής εκθέσεων. Επιπλέον, πολλές από τις επιλογές (επενδύσεις σε ερευνά και ανάπτυξη, ανταγωνιστικές πρωτοβουλίες, και ούτω καθεξής), τις οποίες οι επιχειρήσεις παίρνουν, δεν έχουν περίοδο υλοποίησης δώδεκα

μήνες, αλλά ούτε οι συνέπειές τους παραδίδονται σε διαστήματα δώδεκα μηνών, δηλαδή το διάστημα που συντέφτει με την κυκλοφορία της ετήσιας έκθεσης. Ως συνέπεια, όταν βλέπουμε τις επιχειρήσεις μέσα από το φακό ενός δωδεκάμηνου οικονομικού κύκλου υποβολής εκθέσεων, είμαστε υποχρεωμένοι κατά κάποιο τρόπο να είμαστε εκτός φάσης με ένα φυσικό αλλά ακανόνιστο ρυθμό ο οποίος μέρα με τη μέρα γίνεται πιο ανταγωνιστικός. Υπό αυτές τις συνθήκες, δεν είναι δύσκολο να πιστέψει κανείς ότι η λογιστική των διακυμάνσεων της απόδοσής είναι δύσκολη, και αυτό είναι βασικά που λέει η (16). Παρατηρήστε ότι η μόνη εξαίρεση σε αυτό είναι το λογιστικό κέρδος, δεδομένου ότι αυτή είναι η μία μετρήσιμη πτυχή της εταιρικής απόδοσης που είναι απόλυτα συγχρονισμένη με τον ετήσιο κύκλο υποβολής εκθέσεων.

Το συμπέρασμα είναι ότι αυτό το σχεδιάγραμμα του μοντέλου εταιρικής ανάπτυξης εμφανίζει δύο ιδιότητες οι οποίες είναι σύμφωνες με τα γεγονότα που περιγράφονται στο κεφάλαιο 2 παραπάνω: δημιουργεί ένα ακανόνιστο σχήμα της καινοτόμου δραστηριότητας με την πάροδο του χρόνου, και η προκύπτουσα εξέλιξη του μεγέθους της επιχείρησης ακολουθεί μια τυχαία διαδρομή. Αυτό δεν είναι, βεβαίως, το μοναδικό μοντέλο το οποίο εμφανίζει αυτές τις ιδιότητες. Αλλά, αυτό είναι χαρακτηριστικό αυτού που πιστεύουμε ότι μπορεί να είναι το κυρίαρχο χαρακτηριστικό των μοντέλων της εταιρείας που προσπαθούν να έρθουν σε συμφωνία με τα γεγονότα, δηλαδή αυτό που έχει σημασία είναι το **ποτέ συμβαίνει κάτι όχι τόσο το τι συμβαίνει.**

6. Συμπέρασμα

Η εξέλιξη των θεωριών για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων από τις απαρχές τους είναι τεράστια. Από τον Robert Gibrat (1931) ο οποίος θεωρείται ως ο πρώτος που προσπάθησε να διατυπώσει την αρχή για την ανάπτυξη επιχειρήσεων, έως σήμερα έχουν γίνει άπειρες μελέτες. Αυτό είναι απολύτως λογικό δεδομένης της εξέλιξης αλλά και της αλλαγής των συνθηκών παγκοσμίως μεταξύ αυτού του διαστήματος. Οι απόψεις των ερευνητών δίστανται και αυτό είναι λογικό, καθώς κάθε ερευνητής μελετά τις επιχειρήσεις για ένα συγκεκριμένο διάστημα και από την δική του σκοπιά, χωρίς να έχει γνώση για το πότε αλλά και το τι μπορεί να συμβεί στο μέλλον. Για αυτό το λόγο ακριβώς, οι πιο πρόσφατες μελέτες έρχονται πιο κοντά σε αυτό που βιώνουμε σήμερα.

Παρόλο που ο Paul Geroski το 1995 διατύπωσε πολύ σωστά η ανάπτυξη των επιχειρήσεων εξαρτάται από την ικανότητα τους να προσαρμόζουν τις στρατηγικές τους στο μεταβαλλόμενο περιβάλλον (αποτελέσει την βάση για όλες τις επερχόμενες μελέτες), μπορούμε να πούμε με σιγουριά ότι δεν υπάρχει μια ενιαία θεωρία που μπορεί να δώσει μια πλήρη εικόνα της εξέλιξης του φαινομένου της ανάπτυξης των επιχειρήσεων. Στο κεφάλαιο 4 έγινε αναφορά σε τέσσερις βασικές θεωρίες για την εταιρική ανάπτυξη. Παρόλα αυτά οι τρεις από αυτές παρουσιάζουν αδυναμίες και δεν μπορούν να εφαρμοστούν για όλες τις επιχειρήσεις. Τα μοντέλα βέλτιστου μεγέθους της επιχείρησης είναι ασυμβίβαστα με το ότι το μέγεθος της επιχείρησης ακολουθεί μια τυχαία διαδρομή. Οι φάσεις θεωριών ανάπτυξης παρουσιάζουν κάποια βάση αλλά δεν υπολογίζουν ότι κάθε εταιρεία είναι μοναδική και απολαμβάνει διαφορετικούς ρυθμούς ανάπτυξης, ενώ τα μοντέλα επίδρασης της Penrose παρουσιάζουν ένα μοντέλο για συγκεκριμένες επιχειρήσεις.

Η θεωρία που παρουσιάζει την πιο ελπιδοφόρα εξέλιξη είναι αυτή που αναφέρεται στις οργανωτικές δυνατότητες ή το συγκριτικό πλεονέκτημα, καθώς δεν περιγράφει ένα συγκεκριμένο μοντέλο για την εταιρική ανάπτυξη, αλλά δημιουργεί ένα ακανόνιστο σχήμα της καινοτόμου δραστηριότητας με την πάροδο του χρόνου, και η προκύπτουσα εξέλιξη του μεγέθους της επιχείρησης ακολουθεί μια τυχαία διαδρομή.

7. Βιβλιογραφία

Ardishvili A, Cardozo S, Harmon, S and Vadakath S (1998). "Towards a theory of new venture growth", Paper presented at the 1998 Babson Entrepreneurship Research Conference, Ghent, Belgium.

Ayyagari M, Demirgüç-Kunt A and Maksimovic V (2008). "How Important Are Financing Constraints? The Role of Finance in the Business Environment," World Bank Economic Review, Oxford University Press, vol. 22.

Baumol W J (1959). "Business Behavior, Value and Growth", Harcourt Brace and World, New York.

Beaudry C and G M P Swann (2009). "Firm growth in industrial clusters of the United Kingdom", Small Business Economics, 32.

Birch D L (1981). "Who Creates Jobs?" The Public Interest 65

Chandler A (1992). "What is a Firm? A Historical Perspective", European Economic Review, 36.

Churchill C and Lewis VL (1983). "The five stages of small business growth", Harvard Business Review 61 (3)

Coad A (2009). "The Growth of Firms: A Survey of Theories and Empirical Evidence" Edward Elgar: Cheltenham.

Davidsson P, Delmar F, and Wiklund J (2006). "Entrepreneurship and the growth of firms". Cheltenham, UK.

Delmar F, Davidsson P and Gartner W B (2003). "Arriving at the high-growth firm", Journal of Business Venturing, 18.

Delmar F and Wiklund J (2008). "The Effect of Small Business Managers' Growth Motivation on Firm Growth: A Longitudinal Study", *Entrepreneurship: Theory & Practice*

Evans D S (1987). "The relationship between firm growth, size and age: Estimates for 100 manufacturing industries", *The journal of industrial economics*, Vol. 35.

Geroski, P. (1999). "The growth of firms in theory and in practice". CEPR discussion paper 2092.

Glancey K (1998). "Determinants of growth and profitability in small entrepreneurial firms", *International Journal of entrepreneurship behavior and research*, 4.

Gopinath, R. (2012) "Understanding the determinants of firm growth", National University of Singapore.

Greiner L E (1972). "Evolution and revolution as organizations grow", *Harvard Business Review*.

Hart P E (2000). "Theories of Firms' growth and the generation of jobs", *Review of industrial organization*.

Hart P E and Prais S J (1956). "The Analysis of Business Concentration: A Statistical Approach", *Journal of the Royal Statistical Society*.

Hymer S and Pashigan P (1962). "Firm size and rate of growth", *The journal of political economy*, Vol. 70.

Jovanovic B (1982). "Selection and evolution of industry". *Econometrica* Vol 50, No. 3

Kumar M S (1985). "Growth, Acquisition Activity and Firm Size: Evidence from the United Kingdom", *Journal of Industrial Economics*, 33

Mueller D (1972). “A Life Cycle Theory of the Firm”, Journal of Industrial Economics, 20.

Penrose, E. (1959). “The Theory of the Growth of the Firm”. Oxford: Oxford University Press.

Rajan R G and Zingales L (1998). “Financial dependence and growth”, The American economic review. 88,

Weinzimmer L G, Nystron P C and Freeman S J (1998). “Measuring organizational growth: issues, consequences and guidelines”. Journal of Management 24

Wiklund J. (1998). “Small Firm Growth and Performance: Entrepreneurship and Beyond”. Jönköping International Business School, Jönköping

Wiklund J, Patzelt H and Shepherd D (2009). “Building an integrative model of small business growth”, Small Business Economics, 32

Sutton J (1997). “Gibrat's Legacy,” Journal of Economic Literature, vol. 35.

Zhou H and De Wit G (2009). “Determinants and Dimensions of Firm Growth”

8. Δικτυακοί Τόποι

<http://www.xrima.gr>

<http://en.wikipedia.org>