



ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΠΕΤΗΡΙΔΑ

ΤΟΜΟΣ Β΄

ΤΙΜΗΤΙΚΟΣ ΤΟΜΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΜΟΤΙΜΗ ΚΑΘΗΓΗΤΡΙΑ
ΛΙΤΣΑ ΝΙΚΟΛΑΟΥ-ΣΜΟΚΟΒΙΤΗ

ESSAYS IN HONOUR OF PROFESSOR
LITSA NICOLAOU-SMOKOVITI

ΕΛΕΓΧΟΣ

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
UNIVERSITY OF PIRAEUS



ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΠΕΤΗΡΙΔΑ

ΤΟΜΟΣ Β΄

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ	
ΑΡΙΘΜΟΣ	39433
ΕΤΟΣ	3673
ΤΑΞΙΣ	658 ΕΠ
ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ	

ΤΙΜΗΤΙΚΟΣ ΤΟΜΟΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΟΜΟΤΙΜΗ ΚΑΘΗΓΗΤΡΙΑ
ΛΙΤΣΑ ΝΙΚΟΛΑΟΥ-ΣΜΟΚΟΒΙΤΗ

ESSAYS IN HONOUR OF PROFESSOR
LITSA NICOLAOU-SMOKOVITI

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ - CONTENTS

Α΄, Β΄ και Γ΄ ΤΟΜΟΥ

(Κατά αλφαβητική σειρά του επωνύμου του πρώτου συγγραφέα)
(In alphabetical order of the surname of first author)

Σελίδες
pages

ΤΟΜΟΣ Α΄

Πηνελόπη Αγαλλοπούλου Παρένθετη Μητρότητα	1-8
G. Agapitos The impact of European Integration upon the Greek Public Sector	9-32
Σοφία Αγγιστριώτου Συμβουλευτική επαγγελματικού προσανατολισμού (Ε.Π.) στην τριτοβάθμια εκπαίδευση (Ο ρόλος του Συμβούλου Ε.Π. στην Πρακτική Άσκηση των φοιτητών)	33-39
K.A. Agorastos Discounted random sums arising in portfolio management	41-51
Μαρία Ανδρέου «Φούσκα» στο Χ.Α.Α.;	53-63
Άγγελος Α. Αντζουλάτος Η δραχμή και το σύνδρομο της Tequila.....	65-81
Άγγελος Α. Αντζουλάτος και Ελένη Κλινάκη Η τιμολόγηση ομολόγων πριν και μετά την Ο.Ν.Ε. Από την Εμπειρία του Ευρωπαϊκού «Νότου»	83-94
Thomas A. Anastasiou The impact of announced tax changes on investment incentives: The case of Greece	95-105
Απ. Αποστόλου Προβλήματα Χρηματοοικονομικής ανάλυσης των εισηγμένων ναυτιλιακών επιχειρήσεων	107-115

Panayotis G. Artikis

Analysis of management transferability using the binomial distribution 117-130

Lotte Bailyn

Women, Men, Families and Work 131-142

Χρ. Βασιλειάδης, Γ. Σιώμκος και Π. Μάλλιαρης

Ένα μαθηματικό υπόδειγμα αξιολόγησης της ελκυστικότητας των προβαλλομένων τουριστικών θεμάτων με τη χρήση του Expectancy-Value Model 143-151

Jean-Pierre Briffaut

Mise en perspective des progiciels ERP 153-168

Severyn T. Bruyn

On the meaning of Civil Society 169-191

Mino Vianello

A new paradigm for the social sciences: Gender space power 193-197

Aggeliki Voudouri and Evangelos Ntziachristos

Stochastic models in educating experts on the measurement and control of risk 199-208

María Antonia García de León

Descriminated elites (On Women's power) 209-223

Δημήτριος Α. Γεωργακέλλος

Ανακύκλωση στερεών αποβλήτων: Οικονομική ανάλυση και αξιολόγηση 225-244

Δημήτριος Α. Γεωργακέλλος

Σχεδίαση για το περιβάλλον: Ανάλυση των βασικών περιβαλλοντικών παραμέτρων στην ανάπτυξη φιλικής προς το περιβάλλον συσκευασίας 245-267

Alain Chouraqui

Compulsory heteronomy versus regulated autonomy: Participation in the heart of new European regulatory complexes 269-280

Κωνσταντίνος Γκιζιάκης

Το Ναυτικό Απομαχικό Ταμείο και οι προοπτικές του 281-292

A. Γουλιέλμος

ISM Code και ποιότητα: Διάσταση επιτυχίας; 293-301

Δημοσθένης Δασκαλάκης Η μείωση του χρόνου εργασίας	303-325
Γεώργιος Δ. Δονάτος Οι ποσοτικές μέθοδοι στη διοικητική εκπαίδευση	327-337
Kyriakos Demetriou and Savvas Katsikides Democracy and political Europe: an interdisciplinary dialogue about liberty and technology	339-355
Gabriel V. Diamantis Body language in every day life and the world of business	357-367
Έρα Έμκε-Πουλοπούλου Παράνομη διακίνηση και εμπορία γυναικών και παιδιών στις χώρες της Ε.Ε. Η περίπτωση της Ελλάδας	369-428
Dalia Etzion and Orit Rechnitz-Elpeleg Formal and informal support systems for women managers: Israel versus Sweden	429-443
Chris Jecchinis Education, training and employment: New challenges for the E.U. in the global economy	445-454
Σταύρος Θεοφανίδης Ελληνική πρωτιά στο Ευρώ!	455-458
Akihiro Ishikawa Human resource management of the japanese firm in the Czech Republic	459-464
Η.Γ. Καπαρελιώτης Ευρωπαϊκό Λιανεμπόριο: Συγκλίσεις, αποκλίσεις και προοπτικές	465-479
Δέσποινα Α. Καραγιάννη Νέες τάσεις στην ελληνική τραπεζική αγορά, με την υιοθέτηση των τηλε-τραπεζικών δικτύων διανομής	481-500
Αναστάσιος Δ. Καραγιάννης Οικονομική πολιτική και φορολογική συνείδηση του πολίτη	501-519
Δημήτρης Καρμυκόλιας Κοινωνικο-Ψυχολογική έρευνα ιατρικών θεμάτων: Ειδική αναφορά στη δωρεά Οργάνων	521-534

Νικόλαος Κατριβέσης

Κοινωνική ταυτότητα και στρατηγικές διαφοροποίησης.

Η περίπτωση των Ποντίων από την πρώην Ε.Σ.Σ.Δ.535-550

Θόδωρος Κατσανέβας

Οι προοπτικές της αγοράς εργασίας στην Ελλάδα:

Η πρωτότυπη έννοια του ισοζυγίου προσφοράς και ζήτησης επαγγελματών, η μεθοδολογία και η εφαρμογή του στην πράξη551-565

Ιωάννης Κεχαγιάς και Αποστόλης Μαρής

Το Marketing στην απελευθερωμένη αγορά ηλεκτρικής ενέργειας567-594

Ιωάννης Κεχαγιάς και Ειρήνη Ρηγοπούλου

Τυπολογία ονομάτων μαρκών: Λογική ή Τυχαία προσέγγιση;595-610

Απόστολος Κιόχος

Η αναγκαιότητα της μεταρρύθμισης της δομής της κοινωνικής ασφάλισης στη χώρα μας και ποιο πρέπει να είναι το νέο μοντέλο συνταξιοδότησης611-617

Δημήτριος Κόκοτος

Ανάλυση δεδομένων για ατυχήματα δεξαμενοπλοίων619-629

Δημήτριος Κόκοτος και Δημήτριος Γκίνης

Ρύπανση από ατυχήματα δεξαμενοπλοίων. Στατιστικά στοιχεία631-652

Leonard Contos-Manalis

The application of model tax convention and the global reality653-660

ΤΟΜΟΣ Β΄**Volkmar Kreißig**

Die herausbildung des human resource managements und der transfer des industrial relations systems in den neuen bundesländern – ein kurzer vergleich mit russland und mit bulgarien661-685

Θεόδωρος Κυριαζίδης

Η θεωρητική βάση των συστημάτων εγγύησης καταθέσεων (ΣΕΚ) και η προοπτική τους στην Ευρωπαϊκή Ένωση687-710

Παναγιώτης Κυριαζόπουλος

Προτάσεις διαμόρφωσης της εταιρικής στρατηγικής ενός οικονομικού οργανισμού «Proposal for Creative planning for a business organization»711-727

Costas Kyritsis

Estimation of required liquidity for investment position
in the future of the Athens derivatives exchange market729-735

Χρυσούλα Κωνσταντοπούλου και Γεώργιος Χαραμής

«Αποτελεσματική επικοινωνία»: Πληροφοριακή αναγκαιότητα
και κοινωνική πραγματικότητα737-745

Γιάννης Τ. Λαζαρίδης

Το Franchising στην Ελλάδα στο τέλος του 20ού αιώνα
(εμπειρική έρευνα)747-771

Βάιος Λάζος και Αθανάσιος Βαζακίδης

Το κόστος παγίδευσης μιας νομισματικής μονάδος
στην παραγωγική διαδικασία773-786

Βάιος Λάζος και Αθανάσιος Βαζακίδης

Κινδυνική Ειδολογία787-818

**Κατερίνα Λυρούδη, Δημήτριος Παπαδόπουλος και
Αλέξανδρος Χατζηγεωργίου**

Διάσπαση του συστηματικού κινδύνου σε λειτουργικό
και χρηματοοικονομικό κίνδυνο: Κριτική Διερεύνηση
της Σχετικής Βιβλιογραφίας819-848

Katerina Lyrouti

An empirical study on DRPs849-876

Antonio Lucas

The change towards a new informational society877-894

Αριστομένης Μακρής

Εφαρμογή των αρχών της κανονικοποίησης δεδομένων
για την δημιουργία μιας πηγής πληροφοριών (Data Mart)
με τις κυκλοφορίες νέων και μεταχειρισμένων αυτοκινήτων895-910

Αριστομένης Μακρής

Εφαρμογή των αρχών της ποιοτικής αναβάθμισης δεδομένων
για την δημιουργία μιας πηγής πληροφοριών (Data Mart)
με τις κυκλοφορίες νέων και μεταχειρισμένων αυτοκινήτων911-925

Αριστομένης Μακρής

Οι κρίσιμότεροι παράγοντες για την επιτυχή υλοποίηση
ενός συστήματος ολοκληρωμένης διαχείρισης επιχειρηματικών
πόρων (ERP)927-948

- Γ. Μέργος και Χρ. Στοφόρος**
 Η ανάγκη για ποσοτική θεμελίωση των επιλογών
 της αγροτικής πολιτικής949-970
- Dimitrios M. Mihail**
 Labor flexibility, corporate adjustment and unemployment
 in the European Union971-985
- Charles Moskos**
 The future of the Greek Orthodox Church in America.....987-998
- Θεανώ-Εριφύλη Μοσχονά**
 Εργασιακές δεξιότητες, ειδικότητες και επαγγέλματα.....999-1006
- Σπυρίδων Δ. Μουλόπουλος**
 Σχέσεις Βιομηχανίας και Ιατρικής.....1007-1011
- Νικόλαος Μπαδέμης**
 Η θεώρηση Σκέπτεσθαι-Λέγειν υπό το πρίσμα
 της «Πειθούς Δημιουργού» ρητορικής τέχνης στο σοφιστικό
 και στο σύγχρονο διαφημιστικό λόγο1013-1033
- Χρήστος Π. Μπαλόγλου**
 Η οργάνωση της εργασίας στην «Πολιτική Μυθιστορία»
 των Ελληνιστικών Χρόνων1035-1049
- Σήλια Νικολαΐδου**
 Ατομικές ελευθερίες και τεχνολογική πρόοδος1051-1065
- Andreas G. Nikolopoulos**
 Facing dirty tricks in mediation: The case of the N.A.P.C.
 (North Aegean Petroleum Company)1067-1092
- Ηλίας Νικολόπουλος**
 Οι άμεσες διεθνείς επενδύσεις και οι επιπτώσεις τους
 στην απασχόληση1093-1115
- Δημ. Σ. Νόνας και Νικ. Β. Γεωργόπουλος**
 Η ανάπτυξη του διαδικτύου και οι σύγχρονες
 χρηματοοικονομικές συναλλαγές1117-1131
- Ανδρέας Σ. Ξενάκης**
 Αξιολόγηση των ελέγχων μοναδιαίων ριζών
 στα εποχικά δεδομένα1133-1155

- Στέλα Ξηροτύρη-Κουφίδου και Ευγενία Πετρίδου**
Αποτελεσματική εκπαίδευση: πρόταση έρευνας αξιολόγησης μεταπτυχιακών προγραμμάτων στη διοίκηση επιχειρήσεων1157-1172
- Ιωάννης Πάγγειος και Ελένη Ρογδάκη**
Διαιτητικές πωλήσεις παγίων. Ολοκληρωμένη ανάλυση της ορθής λογιστικής παρακολούθησης των διαιτητικών πωλήσεων παγίων από την ημερομηνία της διαιτητικής πωλήσεως έως την ολοσχερή απόσβεσή τους, σύμφωνα με τις γενικά παραδεκτές αρχές της ενοποίησης και το ημεδαπόν δίκαιον1173-1186
- Eleni Nina-Pazarzi**
Violence against women in Greece:
Key points from the Research project for Domestic Violence.....1187-1202
- Ελένη Νίνα-Παζαρζή και Φωτεινή Παρασκευά**
Η Επίδραση των νέων τεχνολογιών στη μάθηση, τη διαμόρφωση των στάσεων και της κοινωνικής συμπεριφοράς των ατόμων.....1203-1219
- Μιχάλης Παζαρζής**
Η εξέλιξη των ναυτασφαλίσεων την περίοδο από τον 17ο-19ο αιώνα1221-1239
- Κ. Παπαγεωργίου**
Νέος νόμος - Μια καινούργια αρχή για τους αγροτικούς συνεταιρισμούς.....1241-1259
- Δημήτριος Λ. Παπαδόπουλος και Χαράλαμπος Τοπαλίδης**
Η επίδραση της ανακοίνωσης των επενδύσεων Έρευνας και Ανάπτυξης (Ε&Α) και των επικείμενων Συγχωνεύσεων και Εξαγορών (Σ&Ε) στην χρηματιστηριακή αξία της επιχείρησης (Κριτική Διερεύνηση της σχετικής βιβλιογραφίας)1261-1308
- Efstratios Papanis**
Advertising efficiency: The association between stereotypes in whiskey advertisements and consumer attitudes towards whiskeys. An empirical study in Greece1309-1338

ΤΟΜΟΣ Γ΄

- Νίκος Παπασημακόπουλος**
Τα τελωνεία μετά την καθιέρωση της ενιαίας εσωτερικής αγοράς της Ε.Ε. (1/1/93)1339-1357

Paulina Papastathopoulou

The development of new products and services:
"Bundling" as a synergistic concept..... 1359-1381

Αγγελική Παρδάλη και Κωνσταντίνος Χλωμούδης

Φορείς εκμετάλλευσης των λιμανιών:
Ιδιωτικά ή Δημόσια λιμάνια;..... 1383-1397

Spyridon E. Paroutis

Is CAPM and beta alive? An introduction on major findings
on the issue of firm size and book-to-market equity
outperforming CAPM's beta coefficient in explaining
the cross-section of stock returns..... 1399-1406

Νικήτας Πατινιώτης

Επιλογή, Εξαναγκασμός ή «Ότι βρεθεί»; Κοινωνικές διαδικασίες
προσαρμογής κατά την ένταξη στην αγορά εργασίας 1407-1430

Βικτωρία Πέκκα-Οικονόμου

Άλλη μια φορά η θεωρία κατανάλωσης
(Μια συνολική θεώρηση) 1431-1446

Γιώργος Πιπερόπουλος

Ορθοδοξία και ψυχοκοινωνικές προεκτάσεις (Λύτρωση από
την αλλοτρίωση και μοναξιά του νεο-Έλληνα, θεμέλιο
στις σχέσεις γονέων και παιδιών στην Ελλάδα του 21ου αιώνα) 1447-1467

Κώστας Ρόντος

Πρόβλεψη του περιφερειακού πληθυσμού της Ελλάδος
με τη χρήση Δημογραφο-Οικονομικού υποδείγματος 1469-1494

E. Sambracos

Le rôle possible du cabotage maritime dans le développement
économique de l'Europe du sud: vers une organisation polarisée? . 1495-1510

Θεοδόσιος Σαμπανιώτης

Φυγή κεφαλαίων. Η εμπειρία της ανατολικής Ευρώπης
της δεκαετίας του '90 1511-1542

Åke Sandberg

New forms of management - New democratic participation? 1543-1564

Renata Siemienska

Academic careers in Poland and their context:
Intergenerational comparison 1565-1594

Αριστέα Σινανιώτη-Μαρούδη Βιομηχανικά σχέδια και υποδείγματα	1595-1619
Dimitrios Smokovitis New trends in the greek military. Organization and Training	1621-1629
Αν. Σούγιαννης Υπόδειγμα σύγχρονης οργάνωσης και διοίκησης πωλήσεων ελληνικών επιχειρήσεων τροφίμων	1631-1642
Έφη Στάιου και Γιώργος Τσιότρας Εφαρμόζοντας διοίκηση ολικής ποιότητας στην εκπαίδευση.....	1643-1658
György Széll Crisis of social sciences or crisis of society?.....	1659-1682
György Széll Migration and Globalisation	1683-1691
Panayiotis Tahinakis The segmental reporting: The existing difficulties	1693-1704
Παναγιώτης Δημ. Ταχυνάκης Η επαγγελματική ανεξαρτησία του ορκωτού Ελεγκτή-Λογιστή	1705-1712
George A. Thanos The evolutionary course of the institutional transformation of releasing the movement of capitals in Greece	1713-1722
Prokopis K. Theodoridis Retailers' perspectives of shoplifting in Greece. Some basic questions.....	1723-1750
Πάρις Τσάρτας Τουριστική ανάπτυξη και εκσυγχρονισμός: Κριτική ανάλυση τεσσάρων παραδειγμάτων και προτάσεις πολιτικής.....	1751-1780
Αναστασία Γ. Τσότρα Σύγχρονες εξελίξεις στις σχέσεις Λιανεμπόρων-Προμηθευτών.....	1781-1793
Γεώργιος Τσουρβάκας Ηθικά ζητήματα στην ποιοτική έρευνα	1795-1812
Νίκος Φακιολάς Τρόποι προσέγγισης των στάσεων και συμπεριφορών του εργατικού δυναμικού	1813-1828

Νικόλαος Φίλιππας

Αξιολόγηση της επίδοσης των αμοιβαίων κεφαλαίων
στην Ελλάδα.....1829-1857

Zoe Frangouli

Mark-up concentration and internal finance:
An empirical relationship.....1859-1864

George Emmanuel Haramis

Systems prototyping and systems design1865-1870

Θωμάς Γ. Χατζηγάγιος

Συγχώνευση Πιστωτικών Ιδρυμάτων.....1871-1889

Αλέξανδρος Χατζηγεωργίου

Ο ρόλος και η συμβολή της διαχείρισης έργου
(Project Management) στην διασφάλιση της ποιότητας
των τεχνικών έργων1891-1917

Αλέξανδρος Χατζηγεωργίου και Στέλα Ξηροτύρη-Κουφίδου

Διοίκηση ανθρωπίνων πόρων και ευελιξία όρων εργασίας:
Η περίπτωση της εργασίας από απόσταση.....1919-1932

V. C. Hombas

Memoryless property characterizes only the exponential
distribution family1933-1935

Λάζαρος Θ. Κουμανίδης

Περί του ιδρυτικού καταστατικού της Ιονικής Τραπεζής.....1937-1950

Αλίνα Χύζ και Γρηγόριος Γκίκας

Η αξιολόγηση του εκπαιδευτικού προσωπικού1951-1958

Λεωνίδας Χυτήρης και Γεώργιος Μανδηλαράς

Defining strategy (the Whittington's concept of strategy)1959-1980

Λεωνίδας Χυτήρης και Γεώργιος Μανδηλαράς

Effectiveness and appropriateness of payment systems.....1981-1995

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Ως Πρόεδρος της Επιτροπής Εκδόσεως του τιμητικού τόμου για την Ομότιμη Καθηγήτρια κυρία Λίτσα Νικολάου-Σμοκοβίτη, έχω την τιμή να παρουσιάσω εν συντομία το ευρύ και πολύτιμο έργο της φίλης καθηγήτριας η οποία συνέβαλε σημαντικά στην ανάπτυξη του Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου μας.

Η κυρία Λίτσα Νικολάου-Σμοκοβίτη σπούδασε Κοινωνιολογία στα πανεπιστήμια Smith College (BA) και Boston College (MA, Ph.D.) με εξειδίκευση στη Βιομηχανική/Οργανωτική Κοινωνιολογία και τις Εργασιακές Σχέσεις. Οι μεταδιδακτορικές σπουδές της στο Boston University, Career Education Department αφορούν θέματα επαγγελματικής εκπαίδευσης, προγραμματισμού παιδείας και ανάπτυξης ανθρώπινου δυναμικού.

Διετέλεσε Visiting Scholar στο Harvard University, Graduate School of Business Administration, Visiting Scholar στο M.I.T., Sloan School of Management και honorary Academic Dean for Campuses Abroad της γαλλικής Grande Ecole ESCEM, Ecole Supérieure de Commerce et de Management.

Τακτική Καθηγήτρια Βιομηχανικής Κοινωνιολογίας και Εργασιακών Σχέσεων στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς, διετέλεσε Αντιπρύτανης Ακαδημαϊκών Υποθέσεων, Αναπληρωτής Πρόεδρος του Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων, Διευθνής Τομέα Management, Ακαδημαϊκή Υπεύθυνη Διεθνών Σχέσεων και Διαπανεπιστημιακών Ανταλλαγών του Πανεπιστημίου. Εισήγαγε τον θεσμό των Ευρωπαϊκών Προγραμμάτων Erasmus/Socrates στο Πανεπιστήμιό μας των οποίων υπήρξε συντονιστής, διετέλεσε δε εκπρόσωπος του Πανεπιστημίου στην Επιτροπή Ευρωπαϊκών Υποθέσεων, Διοργάνωσε με επιτυχία και ευρεία συμμετοχή διεθνή επιστημονικά συνέδρια και ημερίδες.

Με την ιδιότητα του Επισκέπτη Καθηγητή δίδαξε στο Πανεπιστήμιο Αθηνών (Φιλοσοφική Σχολή, Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Συμβουλευτικής και Επαγγελματικού Προσανατολισμού), το Οικονομικό Πα-

νεπιστήμιο Αθηνών, το Πανεπιστήμιο Μακεδονίας και άλλες πανεπιστημιακές σχολές. Ως Visiting Professor δίδαξε κατά καιρούς στα ακόλουθα πανεπιστήμια των ΗΠΑ: Boston College (Graduate School of Management), Boston University (MET College), Northeastern University (Graduate Business School), University of Hartford (Graduate School of Management), Central Connecticut State University (Sociology Department) και University of Louisville (School of Business and Public Administration).

Το αξιόλογο και πρωτότυπο ερευνητικό και συγγραφικό της έργο έτυχε ευρείας ακαδημαϊκής αναγνώρισης, αναφέρεται δε κυρίως σε θέματα οργάνωσης της εργασίας, εργασιακών σχέσεων, διοίκησης ανθρώπινων πόρων και ανάπτυξης καριέρας. Έχει αναπτύξει ευρύτατες συνεργασίες με γνωστούς μελετητές και ακαδημαϊκά ιδρύματα του εξωτερικού.

Είναι μέλος εθνικών και διεθνών επιστημονικών σωματείων και οργανώσεων, εκλεγμένο μέλος Διοικητικού Συμβουλίου (Δ.Σ.) της Research Committee 10 (Participation, Organisational Democracy and Self-Management) της International Sociological Association, μέλος Δ.Σ. του Ερευνητικού Ινστιτούτου Institut für Wirtschafts-und Sozialforschung Chemnitz e.V., κ.ά. Επίσης διετέλεσε μέλος Δ.Σ. και Αναπληρωτής Αντιπρόεδρος του Εθνικού Κέντρου Κοινωνικών Ερευνών.

Υπήρξε Υποδιευθύντρια και Προϊσταμένη της Υποδιεύθυνσης Επιλογής και Ανάπτυξης Προσωπικού της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος και Σύμβουλος Διοικήσεως σε θέματα προσωπικού και ανθρωπίνων σχέσεων. Στα πλαίσια του κοινωνικού της έργου, προσέφερε τις υπηρεσίες της σε κοινωνικούς φορείς, δημόσιους οργανισμούς και υπουργεία. Επίσης, έχει επιδείξει ιδιαίτερη ευαισθησία για τα κοινωνικά θέματα και προβλήματα της πόλης του Πειραιά με αξιολογική προσφορά ως μέλος Δ.Σ. και Ειδική Σύμβουλος επί Κοινωνικών Θεμάτων του Χατζηκυριακείου Ιδρύματος Παιδικής Προστασίας και μέλος του Καλλιτεχνικού Συμβουλίου του Πειραιϊκού Συνδέσμου.

Η κυρία Νικολάου-Σμοκοβίτη, αξιολογική επιστήμων με διεθνές κύρος στο χώρο των κοινωνικών επιστημών, κατόρθωσε να επιτύχει τη διεπιστημονική προσέγγιση του αντικειμένου της και να συνδυάσει με επιτυχία την κοινωνιολογική προσέγγιση με την προσέγγιση του κλάδου της Διοίκησης Επιχειρήσεων. Μέλος διεθνών οργανώσεων και επικεφαλής ερευνητικών επιτροπών διεθνών κοινωνιολογικών οργανώσεων, συγγραφέας αξιολογικών διδακτικών εγχειριδίων και ερευνητικών εργασιών, χαίρει της εκτίμησης και της φιλίας των Ελλήνων και ξένων κοινωνικών επιστημόνων. Η αναγνώρισή της από τη διεθνή ακαδημαϊκή κοινότητα έδωσε στο Πανεπιστήμιό μας τη δυνατότητα της ανάπτυξης ανταλλαγών και διεθνών συνεργασιών. Το πέρασμά

της από διοικητικές θέσεις άφησε το ιδιαίτερο στίγμα της. Συμβιβαστική, μετριοπαθής, ευγενής, προσπάθησε πάντα για τη διατήρηση της ισορροπίας και την αποφυγή συγκρούσεων. Ευτύχησε να είναι επιβλέπουσα καθηγήτρια και μέλος τριμελών επιτροπών διδακτορικών στα οποία συνέβαλε ουσιαστικά, ενώ οι φοιτητές της υπήρξαν τυχεροί που την είχαν καθηγήτρια γιατί έχει την ικανότητα να δημιουργεί τις προϋποθέσεις ουσιαστικής επικοινωνίας και προσφοράς προς αυτούς. Ο συνδυασμός της επιστημονικής κατάρτισης με το ήθος, την ευγένεια και την αγάπη προς τους συναδέλφους της και τους φοιτητές της συνθέτουν την ολοκληρωμένη προσωπικότητα του επιτυχημένου ακαδημαϊκού δασκάλου.

Οι συνάδελφοί της στο Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς θεωρούν ότι η τιμώμενη Καθηγήτρια κοσμεί το Τμήμα και αισθάνονται υπερήφανοι που την έχουν ανάμεσά τους.

ΣΩΤΗΡΗΣ ΚΑΡΒΟΥΝΗΣ
Καθηγητής
Πρόεδρος Επιτροπής Εκδόσεως

PREFACE

As Chairman of the Editorial Committee of this honorary volume for Professor Emeritus Mrs Litsa Nicolaou-Smokoviti, I have the honour to present in short the extensive and valuable work of our friend professor, who contributed substantially to the development of the Department of Business Administration of our University.

Mrs Litsa Nicolaou-Smokoviti studied Sociology at Smith College (BA) and Boston College (MA, Ph.D.) specialising in Industrial/Organisational Sociology and Industrial Relations. Her postdoctoral studies at Boston University, Career Education Department refer to issues of career education, planning and development of human resources.

She has been a Visiting Scholar at Harvard University, Graduate School of Business Administration, Visiting Scholar at M.I.T., Sloan School of Management, and honorary Academic Dean for Campuses Abroad of the French Grande Ecole ESCEM (Ecole Supérieure de Commerce et de Management).

Professor of Industrial Sociology and Industrial Relations at the University of Piraeus, she has been Vice Rector of Academic Affairs, Deputy Chairperson of the Department of Business Administration, President of Management Section, Academic Coordinator of International Relations and Interuniversity Exchanges of the University. She initiated Erasmus/Socrates European programs in our University of which she was the coordinator, and has represented the University in the Committee of European Affairs. She organised international scientific conferences and meetings with success and wide participation.

In her capacity as Visiting Professor, she taught at the University of Athens (School of Philosophy, Postgraduate Program of Consultation and Career Orientation), the Economic University of Athens, the University of Macedonia and other Universities. Also, as Visiting Pro-

fessor, she taught at the following American Universities: Boston College (Graduate School of Management), Boston University (MET College), Northeastern University (Graduate Business School), University of Hartford (Graduate School of Management), Central Connecticut State University (Sociology Department) and University of Louisville (School of Business and Public Administration).

Her remarkable and original research and written work enjoyed a broad academic recognition; it refers mainly to such issues as organisation of work, industrial relations, human resource management and career development. She has developed extended collaborations with known scholars and academic institutions abroad.

She is member of national and international professional associations and organisations, elected Member of the Board of Research Committee 10 (Participation, Organisational Democracy and Self-Management) of the International Sociological Association, Board Member of the Research Institut für Wirtschafts-und Sozialforschung Chemnitz e.V., and other. She served as Board Member and Deputy President of the National Center of Social Research.

She has been Associate Director and Head of the Sub-Direction of Personnel Selection and Development in the National Bank of Greece as well as Adviser to the Governor on personnel and human relations. In the framework of social contribution she offered her services to social agencies, public organisations and ministries. She has expressed her special sensitiveness for social issues and problems of the City of Piraeus and made some important contributions as a Board Member of the Hatzikyriakeion Institution for Child Protection and Member of the Arts Committee of the Piraikos Syndesmos.

Mrs Nicolaou-Smokoviti, distinguished scholar with international recognition in the area of social sciences, succeeded to accomplish an interdisciplinary approach to her subjects and to combine successfully the sociological and managerial perspectives. Member of international organisations and coordinator of research committees of international organisations, a writer of remarkable teaching textbooks and research monographs, she enjoys the esteem and friendship of Greek and foreign social scientists. Her recognition from the international academic community gave to our University the possibility to develop academic exchanges and cooperations. Her passage from administrative positions left her special stigma. Conciliatory, modera-

te, gentle, she always tried to maintain a balance and avoid conflicts. She was happy to be the supervising professor and member of doctoral committees making a substantial contribution, while her students were lucky to have her as professor since she had the ability to create the conditions for essential communication and support offering to them. The combination of her scientific qualifications with ethos, kindness and love for her colleagues and students, compose the complete personality of a successful academic teacher.

Her colleagues in the Department of Business Administration of the University of Piraeus consider that the hereby honoured Professor enriches the Department and feel proud to have her among them.

SOTIRIS KARVOUNIS

Professor

Chairman of the Editorial Committee

**IN HONOUR OF
PROFESSOR LITSA NICOLAOU-SMOKOVITI**

Professor Dr. Litsa Nicolaou-Smokoviti, in whose honor this book has been prepared, is an internationally acclaimed sociologist with wide ranging interests. She has collaborated with many scholars and institutions abroad in developing her work on the problems of political participation, self-management, organizational democracy, and the role of women in leadership positions and in society at large. She has been a Visiting Scholar at MIT's Sloan School and we collaborated, with an Israeli colleague, in comparative research on women's careers in the US, Greece, and Israel, and have presented this work at international conferences. She is the author of many books and articles and has held high-level administrative positions in the University of Piraeus and the National Bank of Greece. She is also a participating member of the International Sociological Association and has contributed significantly to the work of its Research Committees. Moreover she is an active and respected member of her community, a devoted family member, and a wonderful friend.

LOTTE BAILYN

*T. Wilson Professor of Management
Sloan School of Management
Massachusetts Institute of Technology
Cambridge, Massachusetts*

I am happy to participate in this memorial of the work of Dr. Litsa Nicolaou-Smokoviti with whom I have worked since the 1970s. Her doctoral dissertation on banking in Greece was an amazing piece of research on networks that required intricate qualitative and quantitative documentation.

I cannot forget our working together on that first paper called "A Theoretical Framework for Studying Worker Participation: The Psy-

chosocial Contract", published in 1978. We realized together the connection of worker participation with the concepts of social contract philosophy, contemporary psychology, and contingency theories of management. It was the beginning of an idea that we worked from that point on together- business could cultivate the resources of individuals and at the same time serve society.

Then there was a special book we wrote together, the *International Issues in Social Economy: Studies in the United States and Greece* (Praeger, 1989). This required considerable joint consultation and much thinking for us both to see the link between the corporate and economic organization of such two very different countries. And then there followed the joint work on "The Decline and Revitalization of the Local Community in a Post-Industrial Society".

I know first-hand about the special gifts of this scholar - her creative imagination, gifted intelligence, and her skills in collaboration with colleagues. Surely these are some of the reasons she is now being honored by these volumes brought together on her behalf.

SEVERYN T. BRUYN

Professor Emeritus

Director, Social Economy and Social Justice

Boston College

Chestnut Hill, Massachusetts

It is not so common to be happy both at personal and professional levels at the same time. Let us enjoy such a special opportunity provided by these volumes in honour of Professor Litsa Nicolaou-Smokoviti.

At academic level first, in my position of President of Research Committee on Participation, Organisational Democracy and Self-Management (International Sociological Association), I could appreciate during seven years Litsa's organizational and scientific qualities. I specially noticed her personal involvement in our socially important field, and her successful efforts to meet our difficult guidelines in organizing valuable scientific events while providing opportunities for social partners to learn from each other. Her flexibility was efficient in many circumstances in which I was worrying about. No doubt that these qualities can explain why our colleagues in this extended international network recently elected her again as an officer in our board.

At personal level, I was - and I am still struck by her so warm friendship and availability. An impression to have family in Athens, always ready to warmly welcome you. Last but not least, I would like to thank

her for two so important qualities at both levels: her permanent youth and her ability to frankly laugh when others would be angry or worse.

ALAIN CHOURAQUI

Directeur de recherche

*Centre National de la Recherche Scientifique (France)
Laboratoire d' Economie et de Sociologie du Travail (LEST)
(CNRS/Université de Provence/Université de la Méditerranée)
Immediate past-President of ISA Research Committee on
Participation, Organisational Democracy and Self-Management*

Being one of the contributors to this volume in honour of Litsa Nicolaou-Smokoviti is both a great honour and a great pleasure. An honour because Litsa is such an active participant in the Research Committee 10 within the International Sociological Association; one could, for example, mention the successful 1990 Athens Conference that she organized, and her own research on participation, management and gender. It is a pleasure thinking of the nice and important social events Litsa always arranged besides the formal meetings, and of Litsa as a wonderful friend.

ÅKE SANDBERG

Docent i Sociologi

Uppsala Universitet

*Seniorforskare, Arbetslivsinstitutet
Stockholm, Sverige*

It is a great pleasure to open this volume in dedication to my dear friend and most respected colleague, Litsa Nicolaou-Smokoviti. We have been working closely together now for two decades. Unforgettable for me is the big conference on Participation, Organisational Effectiveness and Quality of Working-Life in the Year 2000, which we organized together in the framework of the Research Committee 10 on "Participation, Organisational Democracy and Self-Management" of the International Sociological Association in Athens in 1990. We edited together the proceedings under the same title *Participation, Organisational Effectiveness and Quality of Working-Life in the Year 2000* (Peter M. Lang, Frankfurt/Bern/ New York, 1994). A number of conferences and meetings in the University of Piraeus and on some wonderful Greek islands followed in the years on in the context of Erasmus-Socrates network on organizational democracy, which Litsa initiated.

All these scientific gatherings were characterized not only by their outstanding effectiveness and productivity, but the warmth of Greek

hospitality. One essential outcome of this network was the edition of *European Labor Relations* in two volumes (Ashgate-Gower, 2001), where Litsa again had one of the central contributions.

I was happy that I could respond at least at several occasions with invitations to the cool North of Germany, where Litsa will always be remembered as the dynamic young lady with the great heart!

GYÖRGY SZÉLL

*Professor für Soziologie
Ehem Vizepräsident
Universität Osnabrück
Osnabrück, Deutschland*

Professional life put me in touch with many people in all parts of the world. With none, though, feel I more at home than with Litsa as a friend and collaborator. I have been working with her for many, many years in joint research and appreciated her competence. More particularly, she was the Greek researcher in the longitudinal study of gender and leadership conducted in 27 countries under my coordination and was distinguished for her sophisticated technique and insightful analysis of international data. Two books came out of this longitudinal research, i.e. *Gendering Elites* (Macmillan, 2000), a finalist for the Descartes Prize 2002 researches for the European Union, and a forthcoming book under the title *Above the Glass Ceiling* (Cambridge University Press - in print). In both the above books the contribution of Litsa was very substantial. We also collaborated in the Erasmus/Socrates network which she initiated and coordinated bringing together a number of European Universities, giving the opportunity to scholars and students for discussion and exchange, in promoting the European idea.

Yet, these are not the most important qualities for me: It is understanding, humanity, sensitiveness - and Litsa has these qualities. I want to thank her here for her friendship as well as for her meaningful and creative collaboration.

MINO VIANELLO

*Professore di Sociologia Economica
Facoltà di Statistica
Università Degli Studi di Roma «La Sapienza»
Roma, Italia*

Μετάφραση Ξένων Αφιερώσεων

Η Καθηγήτρια Δρ Λίτσα Νικολάου-Σμοκοβίτη, προς τιμήν της οποίας εξεδόθη ο παρών τόμος, είναι μια διεθνώς αναγνωρισμένη κοινωνιολόγος με ευρύτητα ενδιαφερόντων. Έχει συνεργασθεί με πολλούς επιστήμονες και ακαδημαϊκά ιδρύματα του εξωτερικού απασχολούμενη με προβλήματα πολιτικής συμμετοχής, αυτοδιοίκησης, οργανωσιακής δημοκρατίας, καθώς και τον ρόλο των γυναικών σε θέσεις ηγεσίας και στην κοινωνία ευρύτερα. Υπήρξε Visiting Scholar στην Sloan School του M.I.T. και συνεργαστήκαμε με μια συνάδελφο από το Ισραήλ σε συγκριτική έρευνα της σταδιοδρομίας των γυναικών στις ΗΠΑ, την Ελλάδα και το Ισραήλ, παρουσιάσαμε δε την εργασία αυτή σε διεθνή συνέδρια. Συγγραφέας πολλών βιβλίων και άρθρων, κατείχε υψηλές διοικητικές θέσεις στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς και στην Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος. Συμμετέχει στη Διεθνή Κοινωνιολογική Εταιρεία όπου συνέβαλε σημαντικά στις εργασίες των διαφόρων Ερευνητικών Επιτροπών της. Επιπλέον είναι ενεργό και αξιοσέβαστο μέλος στην κοινότητά της, αφοσιωμένη σύζυγος και μητέρα, και μια θαυμάσια φίλη.

LOTTE BAILYN

*T. Wilson Professor of Management
Sloan School of Management
Massachusetts Institute of Technology
Cambridge, Massachusetts*

Είμαι ευτυχής που συμμετέχω στον αναμνηστικό αυτόν τόμο προς τιμήν της Δρος Λίτσας Νικολάου-Σμοκοβίτη με την οποία συνεργάζομαι από τη δεκαετία του 1970. Η διδακτορική διατριβή της στον τομέα των τραπεζών είναι μια εξαιρετική ερευνητική εργασία που η εκπόνησή της απαίτησε ακριβή ποιοτικά και ποσοτικά στοιχεία.

Δεν μπορώ να ξεχάσω τη συνεργασία μας στην πρώτη εργασία "Ένα Θεωρητικό Πλαίσιο για τη Μελέτη της Συμμετοχής των Εργαζομένων: Το Ψυχοκοινωνικό Συμβόλαιο" που δημοσιεύθηκε το 1978. Εδραιώσαμε από κοινού τη σχέση της οργανωσιακής συμμετοχής με τις

έννοιες της φιλοσοφίας του κοινωνικού συμβολαίου, της σύγχρονης ψυχολογίας, και των contingency theories του μανάτζμεντ. Ήταν η απαρχή μιας ιδέας που αναπτύξαμε μαζί από τότε - οι επιχειρήσεις καλλιεργούν τις ανθρώπινες πηγές τους και συγχρόνως υπηρετούν την κοινωνία.

Στη συνέχεια συνεργαστήκαμε στη συγγραφή ενός ειδικού βιβλίου, του *International Issues in Social Economy: Studies in the United States and Greece* (Praeger, 1989). Το έργο αυτό απαιτούσε σημαντική συνδιάσκεψη και εντατική θεωρητική αντιμετώπιση και για τους δυο μας, προκειμένου να ανακαλύψουμε τη σχέση μεταξύ εταιρικής και οικονομικής οργάνωσης αυτών των δύο πολύ διαφορετικών χώρων. Ακολούθησε η κοινή μας εργασία «Παρακμή και Αναζωογόνηση της Τοπικής Κοινότητας στην Μεταβιομηχανική Κοινωνία».

Γνωρίζω άμεσα (από πρώτο χέρι) τα ιδιαίτερα ταλέντα της εν λόγω επιστήμονος - την δημιουργική της φαντασία, τη χαρισματική ευφυΐα της, και τις ικανότητές της για συνεργασία με τους συναδέλφους. Ασφαλώς αυτοί είναι μερικοί από τους λόγους που τιμάται με τους εν λόγω τόμους που εκδίδονται προς τιμήν της.

SEVERYN T. BRUYN

Professor Emeritus

Director, Social Economy and Social Justice

Boston College

Chestnut Hill, Massachusetts

Δεν είναι σύνηθες να αισθάνεσαι ευτυχής σε προσωπικό και επαγγελματικό επίπεδο ταυτόχρονα. Ας καλωσορίσουμε την ιδιαίτερη αυτή ευκαιρία που μας δίνεται με τους εν λόγω τόμους προς τιμήν της Καθηγήτριας Λίτσας Νικολάου-Σμοκοβίτη.

Καταρχάς σε ακαδημαϊκό επίπεδο, από τη θέση του Προέδρου της Επιτροπής Έρευνας στη Συμμετοχή, την Οργανωσιακή Δημοκρατία και την Αυτοδιαχείριση (της Διεθνούς Κοινωνιολογικής Εταιρίας), ήμουν σε θέση να εκτιμήσω κατά τη διάρκεια μιας επταετίας τα οργανωτικά και επιστημονικά προσόντα της Λίτσας. Ιδιαίτερα εξετίμησα την αφοσίωσή της στον σημαντικό τομέα της κοινωνιολογίας και τις επιτυχής προσπάθειές της να ανταποκρίνεται στις δύσκολες προδιαγραφές μας στην οργάνωση αξιόλογων επιστημονικών εκδηλώσεων, παρέχοντας ευκαιρίες στους κοινωνικούς εταίρους για επικοινωνία και διάλογο. Η ευελιξία της ήταν αποτελεσματική σε πολλές περιπτώσεις όπου εγώ ανησυχούσα. Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι οι ιδιότητες αυτές εξηγούν γιατί οι συνάδελφοί μας στο ευρύ αυτό διεθνές δίκτυο πρόσφατα την επανεξέλεξαν μέλος του διοικητικού συμβουλίου.

Σε προσωπικό επίπεδο, θαύμασα -και εξακολουθώ να θαυμάζω- την

τόσο ζεστή φιλία της και διαθεσιμότητά της. Μια εντύπωση ότι έχεις οικογένεια στην Αθήνα, πάντα έτοιμη να σε καλωσορίσει θερμά. Τέλος, εξίσου σημαντικό, θα ήθελα να την ευχαριστήσω για δυο τόσο αξιόλογες ιδιότητές της και στα δυο επίπεδα: τη διαρκή νεότητά της και την ικανότητά της να γελά ειλικρινά όταν άλλοι χάνουν την ψυχραιμία τους.

ALAIN CHOURAQUI

Directeur de recherche

*Centre National de la Recherche Scientifique (France)
Laboratoire d' Economie et de Sociologie du Travail (LEST)
(CNRS/Université de Provence/Université de la Méditerranée)
Immediate past-President of ISA Research Committee on
Participation, Organisational Democracy and Self-Management*

Η συμμετοχή μου στον τόμο αυτόν προς τιμήν της Λίτσα Νικολάου-Σμοκοβίτη αποτελεί μεγάλη τιμή αλλά και μεγάλη ευχαρίστηση. Τιμή γιατί η Λίτσα είναι ένα τόσο δραστήριο μέλος της Ερευνητικής Επιτροπής 10 της Διεθνούς Κοινωνιολογικής Εταιρείας. Θα μπορούσαμε να αναφέρουμε, λ.χ., το Συνέδριο του 1990 στην Αθήνα που εκείνη οργάνωσε με επιτυχία, καθώς και την έρευνά της σε θέματα συμμετοχής, διοίκησης και διαφυλικών σχέσεων. Με ευχαρίστηση σκέπτομαι τα ωραία και σημαντικά κοινωνικά συμβάντα που η Λίτσα πάντα φρόντιζε παράλληλα με τις τυπικές επιστημονικές συναντήσεις μας, αλλά και τη Λίτσα ως μια θαυμάσια φίλη.

ÅKE SANDBERG

Docent i Sociologi

Uppsala Universitet

*Seniorforskare, Arbetslivsinstitutet
Stockholm, Sverige*

Με μεγάλη ευχαρίστηση συμμετέχω στον τόμο αυτόν για την αγαπητή φίλη και πολύ αξιοσέβαστη συνάδελφο, Λίτσα Νικολάου-Σμοκοβίτη. Συνεργασθήκαμε στενά για δυο δεκαετίες. Αξέχαστο για μένα είναι το μεγάλο συνέδριο με θέμα Συμμετοχή, Οργανωσιακή Αποτελεσματικότητα και Ποιότητα Εργασιακής Ζωής στο Έτος 2000, που οργάνωσαμε από κοινού το 1990 στα πλαίσια της Ερευνητικής Επιτροπής 10 "Συμμετοχή, Οργανωσιακή Δημοκρατία και Αυτοδιοίκηση" της Διεθνούς Κοινωνιολογικής Εταιρείας (Research Committee 10, International Sociological Association). Εξεδώσαμε σε συνεργασία τα Πρακτικά με τον ίδιο τίτλο *Participation, Organizational Effectiveness and Self-Management* (Peter M. Lang, Frankfurt/Bern/New York, 1994). Ακολούθησε ένας αριθμός συνεδρίων και επιστημονικών συναντήσεων στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς και σε μερικά θαυμάσια Ελ-

ληνικά νησιά στα πλαίσια του δικτύου Erasmus «Οργανωσιακή Δημοκρατία», που εγκαινίασε η Λίτσα.

Οι επιστημονικές αυτές συναθροίσεις χαρακτηρίζονταν όχι μόνο από εντυπωσιακή αποτελεσματικότητα, αλλά και από τη ζεστασιά της ελληνικής φιλοξενίας. Ένα σημαντικό αποτέλεσμα του δικτύου Erasmus ήταν η έκδοση του δίτομου έργου *European Labor Relations* (Ashgate-Gower, 2001), στο οποίο η Λίτσα έκανε μία από τις πιο κεντρικές συνεισφορές.

Ήμουν ευτυχής όταν μπορούσα να ανταποκριθώ με προσκλήσεις στην ψυχρή Βόρεια Γερμανία, όπου πάντα θυμόμαστε τη Λίτσα ως τη δυναμική νέα κυρία με τη μεγάλη καρδιά!

GYÖRGY SZÉLL

*Professor für Soziologie
Ehem Vizepräsident
Universität Osnabrück
Osnabrück, Deutschland*

Η επιστημονική μου δραστηριότητα με έφερε σε επαφή με πολλούς ανθρώπους σε όλα τα μέρη του κόσμου. Με κανέναν όμως δεν αισθάνθηκα τόση οικειότητα όσο με τη Λίτσα, φίλη και συνεργάτιδα. Συνεργάστηκα μαζί της για πολλά, πολλά χρόνια σε κοινή έρευνα και εξετίμησα την ικανότητά της. Ιδιαίτερα, ήταν η Ελληνίδα ερευνήτρια στη μακροχρόνια μελέτη των δύο φύλων και της ηγεσίας που διεξήχθη σε 27 χώρες με τον δικό μου συντονισμό, όπου διακρίθηκε για την προηγμένη τεχνική και τη σε βάθος ανάλυση των διεθνών δεδομένων. Δύο βιβλία εξεδόθησαν με βάση την εν λόγω έρευνα, από τα οποία το *Gendering Elites* (Macmillan, 2000), είναι σήμερα υποψήφιο (φιναλίστ) για το βραβείο Descartes της Ευρωπαϊκής Ένωσης και το *Above the Glass Ceiling* (Cambridge University Press - υπό εκτύπωση). Και στα δύο βιβλία η συμβολή της Λίτσας ήταν πολύ σημαντική. Επίσης συνεργασθήκαμε στο δίκτυο Erasmus/Socrates το οποίο η ίδια εγκαινίασε και συντόνισε, συνδέοντας έναν αριθμό ευρωπαϊκών πανεπιστημίων, δίνοντας τη δυνατότητα ανταλλαγών σε επιστήμονες και φοιτητές, και προωθώντας την ευρωπαϊκή ιδέα. Εντούτοις, αυτές δεν είναι οι πιο σημαντικές ποιοτικές ιδιότητες για μένα. Είναι η κατανόηση, η ανθρωπιά, η ευαισθησία - και η Λίτσα έχει αυτές τις ποιοτικές ιδιότητες. Θέλω να την ευχαριστήσω για τη φιλία της, καθώς και για τη σημαντική και δημιουργική της συνεργασία.

MINO VIANELLO

*Professore di Sociologia Economica
Facoltà di Statistica
Università Degli Studi di Roma «La Sapienza»
Roma, Italia*

*Volkmar Kreißig**

DIE HERAUSBILDUNG DES HUMAN RESOURCE
MANAGEMENTS UND DER TRANSFER
DES INDUSTRIAL RELATIONS SYSTEMS
IN DEN NEUEN BUNDESLÄNDERN –
EIN KURZER VERGLEICH MIT RUSSLAND
UND MIT BULGARIEN

EINFÜHRUNG:

Die hier gemachten Ausführungen basieren auf empirischen Daten, die im Rahmen von Projekten

- der Deutschen Forschungsgemeinschaft zur Transformation der Arbeitsbeziehungen und zur Zukunft von Arbeit in den Jahren 1990-1995 in den neuen Bundesländern,
- der Panasonicstiftung zum Vergleich des Elitenwechsels in Polen, Ungarn und den neuen Bundesländern von 1996-1997,
- der Hans-Boeckler-Stiftung zum industriellen Strukturwandel in der ostdeutschen Automobil- und Zulieferindustrie,
- der Europäischen Kommission zum wirtschaftlichen und sozialen Wandel in den neuen Bundesländern und anderen osteuropäischen Reformstaaten zwischen 1996-1998,
- der Volkswagenstiftung zur Management- und Arbeitsbeziehungs-entwicklung in Russland und anderen europäischen Staaten 1999 sowie bei teilnehmenden Beobachtungen des Autors am wirtschaftlichen und sozialen Wandel in Russland und Bulgarien von 1999-2001

* Professor, Staatl. Universität St. Petersburg, Berater - Arbeits - und Sozialministerium der Republik Bulgarien, WIESO - europa - Chemnitz, Bundesrepublik Deutschland.

erhoben wurden. Die Aussagen sind deshalb infolge der breiten empirischen Basis weitgehend durch praktische Beweise fundiert und durch eigenes Erfahrungswissen belegt.

Die Transformation von Wirtschaft und Gesellschaft und ihr Zusammenhang mit der Herausbildung eines neuen Human Resource Managements in Mittel- und Osteuropa ist gleichzeitig verbunden mit den Prozessen

- **Des tiefgreifenden technischen Wandels** (Computerisierung, Internet-Technologien etc.) die neue Arbeitsplätze entstehen lassen und zugleich Millionen anderer Arbeitsplätze durch ihre Rationalisierungseffekte zerstören
- **Der Globalisierung und des umfassenden Wandel der internationalen Wirtschaftsbeziehungen und –vernetzungen**, die den ehemaligen Ostblock mit einschließen, und die verbunden sind mit den weltweiten floatenden Geldströmen sowie mit den Zusammenschlüssen und Abspaltungen in den großen international agierenden Firmen
- **Des Zusammenbruchs des Ostblocks**, der alle Wirtschaften dieser Länder berührte. Der Ostblock war vom wirtschaftlichen Gesichtspunkt ein mehr oder weniger autarkes Wirtschaftssystem mit spezifisch funktionierenden ökonomischen Mechanismen und Abhängigkeiten. z.B. waren alle Länder von den russischen Rohmateriallieferungen abhängig.
- **Des gleichzeitigen Eintretens einer Struktur- und Anpassungskrise** in den meisten Wirtschaftsbranchen und in den "alten Industriebranchen" der ehemaligen Ostblockländer (Kohle, Stahl, Schiffbau etc.), einer Krise, die in der Wirtschaft Westeuropas, Japans und Nordamerikas schon vor ca. dreißig Jahren eingetreten war und dort auch nur langsam und schrittweise überwunden wurde
- **Des Endes der sogenannten "Arbeits- oder Industriegesellschaft"** alten Typs – wie Soziologen und Futurologen den wirtschaftlichen und sozialen Wandelungsprozess in der Arbeitswelt bezeichnen – der die frühere enge Verbindung zwischen Konjunkturzyklen und Beschäftigungswachstum weitgehend aufgehoben hat
- **Der Flexibilisierung und Prekarisierung** der Arbeitsprozesse, der Arbeitsverträge, der Beschäftigungsformen und der Lohn- und Gehaltspolitiken
- **Der höheren Anforderungen an Mobilität und Flexibilität der Arbeitskraft und an die Multidisziplinparität ihrer Qualifikationen** besonders auf den höheren Qualifikationsstufen

- Des **hohen Niveaus der Arbeitslosigkeit bei gleichzeitigem Fehlen einer Menge hochqualifizierter Leute**, die fähig sind, mit neuen Computertechnologien und Ausrüstungen zu arbeiten.

Alle diese Prozesse sind miteinander in verschiedener Weise qualitativ verflochten und beeinflussen sich gegenseitig. Eine isolierte Betrachtung ausschließlich der Systemtransformation, die losgelöst von den kurz geschilderten weltweiten Prozessen des Wandels des Inhalts von Arbeit und der Arbeitsbeziehungen ist, berücksichtigt folglich auch die Anforderungen an das Human Resource Management ungenügend. Sie kann deshalb schwerlich zu klaren Einschätzungen und zu sicheren Prognosen des Human Resource Managements im Transformationsprozesse führen. Die wechselseitigen Beeinflussungen dieser Prozesse können nur qualitativ dargestellt, schwer aber quantifiziert werden. Wir dürfen deshalb keineswegs die vielfältigen Einwirkungen dieser Prozesse auf die ursprünglichen Untersuchungen zum Human Resource Management außer acht lassen, wenn wir deren Inhalt und institutionelle Rahmenbedingungen untersuchen und exakt qualitativ bestimmen wollen.

Dabei müssen wir beachten, dass die Entwicklung des Human Resource Managements abhängt, von solchen national, sektoral und betriebsspezifisch wirkenden Faktoren wie:

- Arbeitsmarktpolitiken (auf verschiedenen Ebenen)
- Institutionen (Arbeits- und Sozialgesetzgebung und –realität, soziale Wohlfahrtssysteme, gezahlte Arbeitslosenunterstützungen etc.)
- Administrationen (Arbeitsverwaltungen, Arbeitsministerien etc.)
- Arbeitsbeziehungen
- Human-Resource-Management-Personalstrukturen (Qualifikationen, Training, Auswahl etc.)

Diese Faktoren können die Entwicklung und Ausprägung des Human Resource Management fördern, aber auch behindern.

Dabei weist das Human Resource Management in den neuen Bundesländer sowie in Russland und Bulgarien **Gemeinsamkeiten und Unterschiede** auf, die historisch definiert und entwicklungsbedingt sind:

Zu den **strukturellen Gemeinsamkeiten** der Human-Resource-Management-Entwicklung, die sich im Rahmen einer gemeinsamen Vorgeschichte herausbildeten, zählen wir in den neuen Bundesländern, in Russland und Bulgarien:

- Die ehemals staatlich exakte Kontrolle, Regulierung und Manipulierung der "Arbeitsmärkte", die oftmals, schon unter den spezifisch staatssozialistischen Bedingungen, nicht den tatsächlichen wirtschaftlichen und sozialen Erfordernissen entsprachen.

- Das weitgehende Fehlen persönlich entwickelter Mobilität der Arbeitskräfte, das auch durch permanente Mangelerscheinungen auf dem Wohnungsmarkt mit bedingt war.
- Den neben dem offiziellen Geschehen der Arbeitsplatzvermittlung existierenden "schwarzen Arbeitsmarkt" mit "illegalen Abwerbungen" und einem System des Berufs- und Arbeitsplatzwechsels, das stark mit politischen und mit personellen Beziehungsgeflechten auf allen Ebenen zusammenhing.

Dieser gemeinsamen Vorgeschichte, die Haltungen und Einstellungen der Beschäftigten und z.T. der Mitarbeiter der Human-Resource-Management-Abteilungen heute noch prägt, folgten während der Systemtransformation:

- Die schnelle Entwicklung von nationalen, regionalen, sektoralen und betrieblichen Arbeitsmärkten gleich nach dem Beginn der Systemtransformation
- Die tiefen Veränderungen des strukturellen Bedarfs an Arbeitskräften
- Die Schwierigkeiten beim Aufbau der neuen Arbeitsmarktinstitutionen und des neuen Human Resource Managements (Personalabteilungen, Arbeitsrecht, Gesundheits- und Sozialsysteme, Gewerkschaften, Betriebsräte und Unternehmerverbände, Management, Arbeitsverwaltungen, Qualifikationssysteme, Beschäftigungsgesellschaften etc.).

Dies schloss Schwierigkeiten aller Akteure beim selbständigen Erlernen und Beherrschen von Tarifvertragsverhandlungspraktiken und von Collective-Bargaining-Prozessen, von neuen Formen und Systemen der Personalarbeit und von Formen der Beherrschung der Institutionensysteme ein. Dabei gibt es eine Reihe von gemeinsamen Anforderungen an die berufliche Umschulung und die Fortbildung, an das On-the-Job-Training, an spezifische Formen der Frühverrentung, der Personalentwicklung etc.

Die **strukturellen Unterschiede** in der **Human Resource Managemententwicklung** in den neuen Bundesländern sowie Russland und Bulgarien liegen in folgendem:

a) In den neuen Ländern der Bundesrepublik Deutschland:

1. Hat die Wirtschafts- und Währungsunion und die auf Angleichung der ostdeutschen Lohn- und Sozialverhältnisse an das Niveau der alten Bundesländern gerichtete Politik sehr schnell einen dynamische Arbeitsmarktentwicklung ausgelöst.
2. Fand ein Transfer von Institutionen und administrativen Strukturen von West- nach Ostdeutschland statt, wobei Westdeutschland und

- die Europäische Union finanzielle Transferleistungen erbrachten und die alte Bundesrepublik auch personellen Transfer leistete.
3. Kam die Besetzung der Top-Positionen in den der neuen Institutionen und Administrationen mit meistens erfahrener Personal zustande das oft von West- nach Ostdeutschland transferiert wurde.
 4. Erfolgte eine schnelle Übernahme des westdeutschen Systems der Arbeitsbeziehungen, einschließlich des Betriebsverfassungsgesetzes, der Tarifvertragspraxis und des Arbeitsrechts, die Hochqualifikationen und Hochlohnsysteme stimulierte und die eine gewisse Beschäftigungssicherheit garantierte.
 5. Gab es nur relativ unbedeutenden Probleme mit der Migration von außerhalb. Die Schwierigkeiten waren eher von den einer starken innerdeutschen Ost-West-Migration der Spezialisten geprägt, die mit zur Herausbildung von Fachkräftemangel in den neuen Bundesländern geführt hat.
 6. Traten nur relativ unbedeutende Probleme mit der Konversion der relativ geringen Rüstungsproduktionen auf.
 7. Erleichterten die Übernahme der existierenden Sozialsysteme und die finanziellen Hilfen den wirtschaftlichen und sozialen Wandel und die Entwicklung der Human Resources.
 8. Brachte das gleichzeitig sehr schnell steigende Niveau der Computerisierung unmittelbar hohe Rationalisierungseffekte u.a. im ursprünglich personell stark angewachsenen Bank- und Servicesektor mit sich.
 9. War die wirtschaftliche und die Geldssituation allgemein stabil.

b) In Russland und z.T. in Bulgarien:

1. Ist die Dynamik der Arbeitsmarktentwicklung noch relativ gering. Fehlende Wohnungsmärkte und Niedriglohnsysteme behindern die Angleichung der Arbeitsmärkte an westliche Strukturen.
2. Erfolgt die Entwicklung der Institutionen und der administrativen Strukturen relativ langsam, einschließlich auf der Grundlage von "Learning-by-doing-" und "Looking-for-new-models-processes"-Ausbildung der Angestellten in den Institutionen und Verwaltungen, die das Human Resource Management prägen oder mit Hilfe von Trainingsaktivitäten, die überwiegend von ausländischen Beratern initiiert und durchgeführt werden. Es gibt nur wenig oder kein erfahrenes Personal in Top- und Medium-Positionen der Institutionen und der administrativen Strukturen. Das entsprechende Personal kam meist aus anderen, aufgelösten ehemaligen staatlichen Institutionen und auch aus Parteien.

3. Gibt es besonders in Russland bedeutende Migrationprobleme und Druck auf die Arbeitsmärkte von außerhalb, durch die Rückkehr von Russen (russische Militärdienstleistende, die aus anderen Ländern abgezogen wurden; zwangsweise Zurückkehrende aus anderen ehemaligen Sowjetrepubliken). In Bulgarien sind Flüchtlingsströme durch Wanderungen als Folge der Balkankriege bedingt.
4. Sind die Probleme mit der Konversion der Rüstungsproduktionen besonders in Russland relevanter und tiefgreifender als in anderen Ländern.

Gemeinsame Probleme, die unter den heute unterschiedlichen politischen, wirtschaftlichen und sozialen Bedingungen in der Zukunft gelöst werden müssen, sind:

- Das schnelle Erlernen, wie man als Arbeitnehmer erfolgreich auf den neuen Arbeitsmärkten agiert (z.B. Outplacement-Beratungen, selbständige Präsentation).
- Die schnelle Orientierung von Arbeitnehmern, welche Retrainingmassnahmen ihnen reale Chancen auf den sich dynamisch entwickelnden Arbeitsmärkten geben und was sie vor der Entwertung ihrer Qualifikationen schützen kann.
- Die Entwicklung eines hohen Mobilitätsverhaltens der Arbeitnehmer.
- Die Errichtung von hochkompetenten Human-Resource-Management Abteilungen.
- Die Einrichtung von wirklich effektiven Institutionen und einer Gesetzgebung, die modernes Human Resource Management und die Arbeitsmarktentwicklung unterstützen (Arbeitsgesetzgebung, Retraining Programme, Industrial-Relations-Systeme, stimulierende Entlohnungssysteme etc.).

Die Gründe für die **Unterschiede in der Human-Resource-Management-Entwicklung** und dafür, dass diese sich in den neuen Bundesländern schneller und effizienter vollzog, finden wir nicht nur im West-Ost-Finanztransfer sondern auch darin, dass in Ostdeutschland:

- Das existierende System der Institutionen und der Gesetzgebung aus dem Westteil Deutschlands übertragen wurde. Das System ist seit 40 Jahren erprobt und wiederholt den sich verändernden Arbeitsmarktbedingungen angepasst und reformiert worden. Das Institutionensystem ist zwar nicht für den Fall der wirtschaftlichen und sozialen Transformation geschaffen worden, aber es gab mit dem Transfer von Gesetzen, Sozialsystemen und von Fachpersonal den ostdeutschen Arbeitnehmern und Bürgern erst einmal Vertrauen in die rechtsstaatliche Ordnung und in das Sozialsystem. Dies

Vertrauen in Institutionen und Sozialsysteme ist in den anderen erwähnten Ländern bisher weniger oder gar nicht ausgeprägt.

- Das westliche System der Mechanismen der öffentlichen und demokratischen Kontrolle in Ostdeutschland schnell importiert wurde, das sich späterhin auch wirksam den neuen Erfordernissen anpasste.
- Ein funktionierendes System der technischen und der Berufsausbildung existierte, dessen technische Basis lediglich modernisiert und angepasst werden musste und das heute von gut bezahlten Lehrern in den technischen und wirtschaftlichen Berufen betrieben wird.
- Die Mechanismen der Selektion von Arbeitnehmern und Spezialisten beim betrieblichen Strukturwandel mehr an Kriterien ihres Wissens und Könnens als an ihren persönlichen Beziehungen zu den Entscheidungsträgern orientiert waren.
- Eine arbeitende und gut organisierte staatliche Administration schnell nach westdeutschem Muster aufgebaut wurde. Diese war verbunden mit der Übernahme von Experten und mit ihrer guten Bezahlung, die ebenfalls nach fachlichen Kriterien funktioniert.
- Die Orientierung der Transformation der Wirtschaft überwiegend an dem Aufbau von High-Tech-Produktionen und nicht nur am Export von Rohmaterialien oder von Billigprodukten erfolgte.
- Die Rückkehr einer Anzahl von westdeutschen Unternehmern, die Ostdeutschland in den 50-er und 60-er Jahren verlassen hatten, als Sponsoren und Erfahrungsträger stattfand, die den erklärten und aufrichtigen Willen und die Fähigkeit zum Wiederaufbau hatten und die Investitionen mitbrachten.
- Wirksame staatliche Investitionsförderungsprogramme aufgelegt wurden, die aus Sonderkrediten und aus Steuererleichterungen für Investoren gespeist wurden.
- Immer wirtschaftliche und politische Garantien für Investoren existierten (Steuervorteile für Kapitalanleger, Kreditsicherheit und Stabilität des Finanzsystems, persönliche Sicherheit für Investoren, Sicherheiten der Gewinnnutzung und der getätigten Investitionen, angesichts auch hier kaum existierender Mafiastrukturen).
- Gleichzeitig mit Neuinvestitionen neue, partizipative Managementstrukturen und -methoden eingeführt werden konnten (Gruppenarbeit, Qualitätszirkel, Total Quality Management), die durch Vereinbarungen der Sozialpartner auch sanktioniert und akzeptiert wurden.
- Umfangreiche Investitionen in die Human Resources (training, re-training etc.) stattfanden, die vorwiegend aus öffentlichen Finan-

zierungsquellen gespeist wurden (gesamtes staatliches und privates Bildungs- und Fortbildungssystem).

- Flexible Regulierungen bei Planung von neuen Investitions- und Standortentscheidungen eingeführt wurden.

1. PERSONALARBEIT IM STAATSSOZIALISMUS

Die Funktion der Auswahl, der Planung, Entwicklung und Aus- und Fortbildung des betrieblichen Personals wurde in den osteuropäischen Ländern vor dem politischen Wechsel von drei wichtigen Institutionen vorgenommen. Dies waren

- die Abteilungen für die Kader, die sich vorwiegend mit dem mittleren und oberen Führungspersonal befassten,
- die Abteilungen für Arbeit und Lohn, die Entlohnungs- und Eingruppierungsfragen regelten sowie im deutschen dualen System der beruflichen Ausbildung auch für die in den Unternehmen Auszubildenden mit zuständig waren sowie
- die Leitungen der Partei, die insbesondere die Kader der Nomenklatur auswählten und über deren Einsatz und Entwicklung entschieden.

Den staatlich und politisch abhängigen und ebenfalls unter der Führung der Partei agierenden Gewerkschaften war im Zusammenhang mit der Personalentwicklung, vor allem verbunden mit der Wahrung von deren sozialen Belangen, auch ein Mitspracherecht eingeräumt. Je höher ein entsprechender Kader in der Nomenklatur eingeordnet war, wie z.B. ein Generaldirektor eines volkseigenen Kombines, desto höher war die Ebene der Parteileitungen, auf der die Auswahl und auch die Kontrolle seiner Aktivitäten erfolgte. So waren z.B. Kombinatdirektoren, Rektoren von Universitäten oder hohe Funktionäre des Staates Nomenklaturkader des Zentralkomitees der kommunistischen Partei – die in Ostdeutschland, bedingt durch historische Zusammenhänge, Sozialistische Einheitspartei genannt wurde. Die Unternehmen hatten diesbezüglich in bezug auf die Auswahl und den Einsatz der "Kader" in höheren Managementpositionen oft eingeschränkte Mitspracherechte, wobei o die meisten hohen Führungskader der Wirtschaft aus dem eigenen Nachwuchs der Kombinate – sprich der "staatssozialistische Konzerne" selbst rekrutiert und entwickelt wurden. Sie waren aber stets die "Kader" der Partei, die diese bei fachlichem Versagen, oft auch bei politischer Nichtkonformität, wieder absetzte. Häufig wurden aber auch die Generaldirektoren und ihre Stellvertreter bzw. die Betriebsdirektoren durch politische Entscheidungen von "außen" eingesetzt.

Für den Einsatz der "Kader" gab es spezielle Einsatzdirektiven des Zentralkomitees. Politik und fachliche Kompetenz waren bei der Auswahl und der Entwicklung der Kader oft vermischt, wobei bei der Wahrnehmung wirtschaftsleitender und technischer Funktionen in den Unternehmen im wesentlichen Sachkompetenz in technischen und wirtschaftlichen Fragen abgefordert wurde, ohne die eine erfolgsorientierte "Managementtätigkeit" unter den staatssozialistischen Bedingungen nicht funktionieren konnte. Wir wollen dieses System der Kaderauswahl, -entwicklung und -kontrolle, das aus der Sowjetunion "importiert" worden war und typisch stalinistische Züge trug, hier weder vollständig darstellen noch politisch kommentieren, sondern lediglich darauf hinweisen, dass es im Kontext des politischen Systems in den Unternehmen, Abteilungen und Bereiche gab, die sich speziell mit dieser Aufgabe befassten und die auch darauf achteten dass, besonders auf den höheren Führungsebenen, Sachkompetenz unbedingt auch mit politischer Konformität zu den Entscheidungen der Parteiführung gepaart war. Wiederholt kam es auch zur Ablösung von General- und Betriebsdirektoren, die am von der Führung der kommunistischen Partei eingeschlagenen wirtschaftspolitischen Kurs Kritik übten oder die Planaufgaben nicht erfüllten, wobei öfter das erste "Vergehen" strenger geahndet wurde. Pläne konnten jeweils zum Jahreswechsel noch korrigiert werden, wenn eine entsprechend gute Begründung gegeben wurde.

Es kam auch verschiedentlich zum Suizid von Generaldirektoren oder Wirtschaftsministern, wenn diese die wirtschaftspolitische Grundrichtung nicht mehr bejahten. Meistens wurden sie aber aus "gesundheitlichen Gründen" aus dem Dienst entlassen. Sie tauchten entweder in untergeordneten Funktionen wieder auf oder wurden in den Vorruhestand geschickt. In den 30-er bis zu den 60-er Jahren wurden auch noch Gefängnisstrafen gegen erfolglose "sozialistische Manager" verhängt, die in der ehemaligen Sowjetunion auch zur Deportierung nach Sibirien, gemäß alter zaristischer Traditionen, führten.

Die Kaderabteilungen arbeiteten in der Regel eng mit dem staatlichen Sicherheitsdienst bei der Prüfung der politischen Zuverlässigkeit der Mitarbeiter zusammen und versorgten dessen Mitarbeiter mit Informationen über das Personal, besonders auch über jene Manager und Ingenieure in Führungsfunktionen.

Wir erwähnen dieses nur, weil in den neuen Bundesländern diese Kaderabteilungen aufgrund ihrer engen Beziehungen zum Staatssicherheitsdienst aufgelöst wurden. Lediglich einige untergeordnete, politisch wenig belastete Sachbearbeiter wurden aus diesen Abteilungen in neu gegründete Personalabteilungen oder -direktorate übernommen sowie

überwiegend Mitarbeiter aus den Abteilungen Arbeit, aus denen der Personalbestand der neuen Personalabteilungen oder Direktorate oft rekrutiert wurde. Die Sozialistische Einheitspartei musste sich aus den Betrieben sowohl als politische Organisation als auch als Kontrolleur der wirtschaftlichen Aktivitäten und der Auswahl sowie der Entwicklung der "Kader" zurückziehen. Sie verlor somit auch ihren dominierenden Einfluss auf die Personalentwicklung. Die Betriebsgewerkschaftsleitungen wurden in den neuen Bundesländern, im Rahmen der Übernahme des Betriebsverfassungsgesetzes und einer vorherigen spontanen Bewegung zur Bildung von unabhängigen Interessenvertretungen der Beschäftigten, durch demokratisch gewählte Betriebsräte nach dem Muster der alten Bundesrepublik ersetzt. Diese Betriebsräte genießen u.a. einen besonderen Kündigungsschutz und haben verschiedene Mitbestimmungs-, Mitsprache- und Informationsrechte, die auch die Auswahl des Personals und - die Bestimmung seiner Entwicklung betreffen.

In den neuen Bundesländern wurden die Führungsfunktionen der Personalabteilungen in den größeren, zu privatisierenden Unternehmen im Verlaufe der Privatisierung durch neue Mitarbeiter und auf den obersten Ebenen der Hierarchie meistens durch Manager aus den alten Bundesländern, aus den dortigen Mutterunternehmen, die Privatisierungen vornahmen, ersetzt. Die Privatisierung war meistens verbunden mit einer oder mit mehreren Wellen von Massenentlassungen, deren möglichst konfliktlose Bewältigung als eine der ersten Aufgaben der neu geschaffenen Personalabteilungen in der Phase des Übergangs von der Staats- zur Privatwirtschaft angesehen wurde. Die Auswahl der zu Entlassenden wurde von diesen Abteilungen meistens im Einklang mit den Kündigungsschutzregeln der deutschen Arbeitsgesetzgebung und nach Gesichtspunkten der fachlichen Eignung und des Bedarfs vorgenommen. Eine ganze Reihe von Kündigungsschutzklagen mussten von ihren Mitarbeitern vor den zuständigen Arbeitsgerichten ausgefochten werden. Für die meisten Massenentlassungen wurden von den Personalabteilungen gemeinsam mit den Betriebsräten Sozialpläne erarbeitet und ausgehandelt sowie finanzielle Abfindungen von zu entlassenden Mitarbeitern, in Abhängigkeit von der ehemaligen Betriebszugehörigkeit, vereinbart. Außerdem wurde oft die Übernahme von bestimmten, ausgewählten Betriebsangehörigen in Beschäftigungsgesellschaften, d.h. Auffanggesellschaften, die mit anderen nicht kommerziellen Aufgaben betraut waren, realisiert oder wurden mit den Arbeitsämtern teilweise sofortige Trainingsmaßnahmen, die nach verschiedenen Gesichtspunkten konzipiert wurden, verhandelt. Somit wurden auch für besonders schutzbedürftige und für qualifika-

tionswürdige Arbeitnehmer oft adäquate Lösungen gefunden, um sie nicht in die Langzeitarbeitslosigkeit fallen zu lassen. Dabei mussten sich sowohl die neu gegründeten Personalabteilungen als auch die Betriebsräte, die als "Konfliktpartner" aber auch als beiderseitig am Erhalt der Unternehmen interessierte Körperschaften agierten, schnell hohe Kompetenz im geltenden deutschen Arbeitsrecht erwerben, das aus der "alten Bundesrepublik" übernommen wurde. Sie gingen demzufolge oft eine kooperative "Konfliktpartnerschaft" ein, damit einerseits das Unternehmen nicht durch Konflikte, die oft mit Massenentlassungen verbunden sind, völlig zerstört und andererseits auch das Recht der Entlassenen auf eine gewisse soziale Abfederung gewahrt wurde. Auch galt es, die im Unternehmen verbleibenden Beschäftigten, trotz der meist bei Massenentlassungen auftretenden Krisensituationen weiter zur disziplinierten Qualitätsarbeit zu motivieren.

In Russland, aber auch z.T. in Bulgarien, wurden in den meisten Fällen während der "Privatisierung", mit Ausschluss von ausländischen Investitionen, aber auch in verschiedenen Jointventures, die ehemaligen Kaderabteilungen zu Personalabteilungen umfunktioniert. Ausländische Investoren beauftragten meist internationale Beratungsfirmen mit der Auswahl des Führungspersonals. Eine Rekrutierung durch die aus den Kaderabteilungen hervorgegangenen und vielfach nur umfunktionierten Personalabteilungen, war nicht nur aus politischen, sondern, vor allem aus Gründen der fachlichen Kompetenz der verbleibenden Restbelegschaften, problematisch. Dabei handelt es sich nicht um eine politische Bewertung dieses Problems sondern lediglich um die Behandlung als eine Kompetenzfrage, die im Rahmen dieses Vorgehens aufgeworfen werden muss. Das betrifft z.B. schon die Fragen moderner Personalauswahl, des Assessments und des Trainings. Insbesondere ist es wichtig, dass nicht - wie wir in teilnehmenden Beobachtungen und in Experteninterviews mit ausländischen Managern feststellen mussten - die Personalauswahl vorwiegend lediglich nach den persönlichen Beziehungen des Einzelnen zum Management, weitab von fachlicher und persönlicher Kompetenz, getroffen wird.

2. STRUKTURWANDEL UND HUMAN RESOURCES IN DEN NEUEN BUNDESLÄNDERN

Wenden wir uns, um die Dimensionen des Wandels aus größeren privatisierten Unternehmen auf dem Gebiet der Human Resources darzustellen, einem Beispiel aus den neuen Bundesländern zu: Die heutige Lausitzer Braunkohlen AG "LAUBAG" war ein ehemaliger Monopolproduzent von Kohle, Gas und Energie.

In Ostdeutschland wurden z.B. in der Lausitzer Braunkohlen AG "LAUBAG" zwischen dem 31.12. 1989 und dem 31.12.1994 das Personal von 73 200 Beschäftigten auf 21 172 abgebaut. Die Ursachen für den Personalabbau lagen in dem sinkenden Energiebedarf der ostdeutschen Wirtschaft und der privaten Haushalte infolge von Firmenschließungen und von Wärmeisolationsmaßnahmen sowie im Rückgang der Energieproduktion infolge der Aufhebung der Monopolstellung der "LAUBAG" und der wachsenden Konkurrenz anderer Energieproduzenten. Mit den Investitionen in neue Technologien und mit der schnellen und umfangreichen Computerisierung kam zugleich ein bedeutender Rationalisierungsschub in der "LAUBAG" zustande, der ebenfalls zur weiteren Personalreduzierung führte. Die Globalisierung und die Liberalisierung der Energiemärkte brachte weitere Rationalisierungszwänge und -schübe mit sich.

Dabei ist bei einem Personalabbau auf ca. 30% der ehemaligen Beschäftigten in der "LAUBAG" noch eine, für ostdeutsche Unternehmen nach der Privatisierung, vergleichsweise sehr hohe Rate der Weiterbeschäftigung festzustellen. In privatisierten Textil- und Maschinenbaubetrieben des Freistaates Sachsen, war der Abbau der Beschäftigung auf durchschnittlich nur 8-15% der ehemaligen Belegschaften zu verzeichnen. Dabei stellen Ausgründungen von Firmen aus den privatisierten Unternehmen wichtige Formen der Erhaltung von Arbeitsplätzen dar. In der Regel fanden diese Ausgründungen aber meist in andere Tarifbereiche statt, die für die Beschäftigten ungünstigere Entlohnungs- und Arbeitsverhältnisse brachten und bestehenden Kündigungsschutz aufhoben. Von den Arbeitnehmern, die das Unternehmen "LAUBAG" verließen, schieden

- ca. 16 000 durch eigene Kündigung oder durch Aufhebungsvertrag
- ca. 12 000 durch Rentenregelungen, durch Vorruhestands- und Altersübergangsgeldregelungen
- ca. 12 000 infolge betriebsbedingter Kündigungen
- ca. 4 000 durch Firmenausgründungen
- ca. 8 000 durch den Übergang in die mit der Sanierung der ehemaligen Braunkohletagebaue beauftragten Gesellschaften aus.

Das zeigt, welche umfangreiche Arbeit die Personalabteilungen allein im Privatisierungsprozess und bei dem damit meist verbundenen ursprünglichen Personalabbau bewältigen mussten. Dabei konnten natürlich weder eine vorausschauende Personalplanung, noch eine gezielte Personalentwicklung oder sonstige Aspekte des Human-Resource-Management im Mittelpunkt stehen. Die neuen Personalstrukturen waren durch das, mit der Privatisierung meist verbundene, Absinken der Firmen auf niedrigere Stufen der Veredlung der Produkte

bzw. auf niedrigere Ebenen der Zulieferhierarchien und der Unternehmensnetzwerke verbunden. Auch mit der neuen, niedrigeren Stellung der Unternehmen waren meistens Personalreduzierungen und -veränderungen verbunden. In den Privatisierungsvereinbarungen wurden nach der Einführung des Investitionsvorranggesetzes, das den Vorrang von Neuinvestitionen und den Erhalt bzw. die Schaffung von Arbeitsplätzen, im Unterschied zu dem ehemaligen Prinzip der vorrangigen Rückgabe von Unternehmen an vormalige Eigentümer oder deren Erben begründete, eine bestimmte Anzahl von Arbeitsplätzen, meist über den Zeitraum von zwei Jahren, garantiert und eine bestimmte Investitionssumme, meist in neue Technologien, vereinbart. Für den Fall der Nichteinhaltung der Vereinbarungen waren Vertragsstrafen vereinbart. Für jeden Arbeitnehmer, der mehr entlassen wurde, als die Vereinbarungen besagten, musste eine Summe gezahlt werden. Die Privatisierung fand entweder durch Verkauf an andere finanzstarke und interessierte Unternehmen statt oder erfolgte durch die Rückgabe an ehemalige Besitzer und deren Erben. Für zwischenzeitlich in der Phase des Staatseigentums getätigte Investitionen mussten die ehemaligen Eigentümer finanzielle Ausgleichszahlungen leisten. Es kamen auch die Modelle der Management-By-Out- oder -By-In-Privatisierung zum Einsatz.

Bei allen Privatisierungsformen kam es zu Personalkürzungen auf Beschäftigtenzahlen zwischen 30 und 8 Prozent der ehemaligen Beschäftigten. Bei den Personalveränderungen wurden die Kündigungsschutzregeln der deutschen Arbeitgesetzgebung bei Massenkündigungen berücksichtigt. Betriebsräte handelten meist mit den Personalabteilungen Sozialpläne aus, die vom Topmanagement unterzeichnet wurden. Außerdem fanden spezifische, mit den Branchengewerkschaften ausgehandelte Regelungen Beachtung, wie z.B. die halbjährige Nullbeschäftigung mit Lohnfortzahlung, die im Organisationsbereich der IG Metall ausgehandelt wurde, besondere Regelungen, die der dreiseitige Chemielenkungsausschuss vereinbarte oder die allgemein spezifischen Personalregelungen, die im öffentlichen Dienst angewendet werden, die von der Gewerkschaft öffentliche Dienste, Transport und Verkehr (ÖTV), mit Vehemenz verteidigt wurden. Dies mussten die mit den Personalveränderungen in erster Linie betrauten Human-Resource-Management-Departments, oder in kleine Betrieben die Eigentümer oder Manager, beim Personalabbau vor allem berücksichtigen. Dabei konnte nicht immer die im Betriebsinteresse notwendig zu erhaltene fachliche Kompetenz der verbleibenden Restbelegschaften hinreichend beachtet werden. Kündigungsschutzgesetze und Sozialpläne dominierten den Strukturwandel des Personals mehr als die

Evaluierung der fachlichen Fähigkeiten der Restbelegschaften. Oft war eine Personalauswahl nach fachlichen Gesichtspunkten entscheidend behindert. Im Interesse der finanziellen Situation der Unternehmen wurde vor allem Wert darauf gelegt, das eine bestimmte Höhe von Abfindungszahlungen, die mit dem Personalabbau verbunden waren, nicht überschritten werden sollte. Deshalb wurden vor allem auch, bedingt durch den Kündigungsschutz, vorwiegend jüngere Arbeitnehmer entlassen, denen man auch am ehesten zutraute, dass sie schnell wieder eine Arbeit auf dem Arbeitsmarkt bekämen. Es verblieben, besonders durch die geltenden Kündigungsschutzregeln bedingt Restbelegschaften im mittleren Arbeitsalter. Das hat heute in vielen Branchen zu überalterten Belegschaften geführt, die keine historisch gewachsenen, gesunden demografischen Strukturen aufweisen. Der langsame notwendige Anstieg der Facharbeiterschaft, der, infolge der konjunkturellen Erholung und des erfolgreichen Neu- und Wiedereintritts ostdeutscher Unternehmen in die nationalen und internationalen Märkte des Maschinenbaus, der Textilindustrie, der Automobil- und deren Zulieferindustrie sowie Chemiebranche, nötig wird, ist nicht mehr ausschließlich durch überproportionale Überstundenregelungen abzufangen. So gibt es heute, auch infolge von Ausbildungsversäumnissen, Probleme mit der Rekrutierung von Arbeitskräften, vor allem in technischen Berufen in den technologischen Zentren, wie in der Chemnitz-Zwickauer Automobil-, Maschinenbau- und Textilregion, in der Jenaer Feinmechanik-, Optik- und Elektronikregion sowie in den Gebieten um Dresden, Leipzig und Berlin, besonders im Bereich der höheren technischen Qualifikationen. Häufig durch Massenarbeitslosigkeit und berufliche Neuorientierung der Jugend gebrochene Familientraditionen in Metall-, Chemie- oder Bergbau- "Facharbeiterdynastien" oder in Ingenieurfamilien stellen heute die Berufsnachwuchsrekrutierung ernsthaft in Frage. Die Affinität der Jugend zu Berufen vor allem in der, durch hohe Arbeitslosigkeit mit einem geschädigten Ansehen behafteten Metall- oder der chemischen Branche und ihr mangelnder Wille hier eine Ausbildung aufzunehmen, ist ein wesentliches Hindernis für die Nachwuchsgewinnung in diesen Bereichen, die ehemals mit einem hohem Berufsethos, mit guter Fachausbildung etc. sowie mit dem Stolz auf eigene fachlich hochwertige Leistungen verbunden waren. Damit wird der allgemeine Trend zu einer, eher mehr auf den Bereich der Büroarbeit und anderer Dienstleistungen orientierten Ausbildung verstärkt, der sich nach der Struktur- und Anpassungskrise in den sich wieder entwickelnden Industriezentren durchsetzt und der wieder zum neuerlichen technischen Fachkräftemangel führt.

Der Übergang vom "Human-Resources-Krisenmanagement" des permanenten Personalabbaus, meist in mehreren Wellen in der Privatisierungs- und Strukturkrisenphase, zur Normalität des Human Resources Managements, bestimmt von Personalauswahl, -entwicklung und -planung, konnte nunmehr vollzogen werden. Er stößt allerdings auf das Hindernis eines nunmehrigen Mangels an Fachkräften auf dem Arbeitsmarkt. Dieser Mangel wurde durch

- die massenhafte Abwanderung von Ost nach West zur Zeit der Struktur- und Anpassungskrise (ca. 1,9 Millionen ostdeutscher Arbeitnehmer einschließlich ihrer Familien, vorwiegend aber im jüngeren Alter. Das entspricht ca. 12% der ehemaligen ostdeutschen Bevölkerung)
- Versäumnisse in der Ausbildung und auch durch fehlende Ausbildungsplätze in weggebrochenen bzw. bei der Übernahme von Auszubildenden zögernden Unternehmen
- demografische und altersstrukturelle Probleme der Belegschaften
- noch vorhandene West-Ost-Entlohnungs- und Lebensqualitätsunterschiede
- die Vernachlässigung älterer Erfahrungsträger im Facharbeiter- und Ingenieurbereich und
- andere Probleme verursacht.

Die Rekrutierung eines geeigneten Facharbeiternachwuchses sowie die Heranbildung einer neuen Ingenieurgeneration ist deshalb mit ernsthaften Schwierigkeiten verbunden, zudem eine Reihe von Unternehmen in der Zeit der Krise auch die Heranbildung des eigenen Facharbeiternachwuchses oder die Vergabe von Werkstipendien an befähigte junge Leute für Ingenieurstudien versäumt hat. Auch die innerbetriebliche Fortbildung liegt bei verschiedenen, vor allem kleinen und mittelständischen, Firmen im Argen. Bei den mittelständischen, durch Management-By-Out-oder Management-By-In-Modelle privatisierten Firmen oder bei den neu gegründeten Unternehmen, die meistens ums kurzfristige Überleben kämpfen mussten, sind besonders die Fortbildung des Managements und die Heranbildung eines geeigneten Führungsnachwuchses im Dilemma zwischen ständigem unmittelbarem Überlebenskampf und vorausschauender strategischer Personalentwicklungs- und Bildungsplanung auf der Strecke geblieben.

3. DIE ÜBERTRAGUNG DES WESTDEUTSCHEN INSTITUTIONENSYSTEMS ALS RAHMENBEDINGUNG FÜR PERSONALMANAGEMENT IN DEN NEUEN BUNDESLÄNDERN

Durch den Beitritt der Neuen Bundesländer zur Verfassung der Bundesrepublik wurde das System der industriellen Beziehungen vom Westen nach dem Osten übertragen. Es ist gekennzeichnet durch befristete Tarifverträge zwischen Arbeitgeberorganisationen und Gewerkschaften auf dem Branchenlevel sowie durch spezifische Beziehungen zwischen den Eigentümern und dem Management auf der einen Seite und den Betriebsräten und Belegschaften auf der anderen Seite auf der Unternehmensebene. Mitunter werden auch zwischen den Betriebsräten und der Unternehmensleitung sogenannte "Haustarifverträge" auf der Unternehmensebene abgeschlossen.

Zum System der industriellen Beziehungen sind auch die Institutionen der Arbeits- und Sozialgerichtsbarkeit und die entsprechende Gesetzgebung, die Arbeitsverwaltungen und ihre Einrichtungen zur Arbeitsvermittlung, zum Training und zur Unterstützung von Arbeitslosen sowie die anderen Institutionen des westdeutschen Sozialstaates zu rechnen. Alle diese Institutionen und Einrichtungen kamen mit dem Beitritt Ostdeutschlands zur Verfassung der Bundesrepublik in den neuen Bundesländern ebenfalls zum Einsatz. Sie wurden per Gesetz, verbunden mit bestimmten Übergangslösungen, in den neuen Bundesländern eingeführt und entsprechende Verwaltungen schnell aufgebaut. Damit war auch ein umfangreicher Personal- und Know-how-Transfer sowie ein Finanztransfer von West nach Ost in großen Dimensionen verbunden. Insgesamt wurden zwischen 1991 und 1994 von 139 bis 174 Milliarden DM von West nach Ost transferiert. Danach stagnierte die letzte Summe und pegelte sich auf diesem Level pro Jahr ein. Nach 2004 soll der West-Ost-Transfer zurückgefahren und strukturell anders verteilt werden. Die recht schnell übertragenen und neu aufgebauten Institutionen bilden den Rahmen für Personalarbeit, -entwicklung und -planung auch im Osten. Sie stellen verlässliche Größen dar, die in den neuen Bundesländern, trotz der erwähnten Massenentlassungen, einen im Vergleich mit den anderen mittel- und osteuropäischen Reformstaaten zivilisierten Umgang mit den Human Ressourcen gewährleisten. Die Institution der industriellen Beziehungen stand vor der deutschen Einheit im Westen der Bundesrepublik bereits unter erheblichem Anpassungsdruck. Sie musste sich an den stärker globalisierten, gemeinsamen Europäischen Arbeitsmarkt ebenso wie an die Erfordernisse der europäischen Währungsunion sowie an

den verstärkten Einsatz der Informationstechnologien u.a. Faktoren anpassen. Dennoch bildeten die übertragenen industriellen Beziehungen einen verlässlichen rechtsstaatlichen, für den einzelnen Akteur erkennbaren Rahmen des Transformations- und Privatisierungsprozesses. Besonders das Arbeitsrecht und die Institutionen des Arbeitsmarktes wie das Arbeitsförderungsgesetz, die wiederholt auch nach der deutschen Einheit an die sich verändernde gesellschaftliche Realität angepasst wurden und spezifische neue Ausformungen erhielten, wie z.B. die großen Beschäftigungsgesellschaften im Osten, garantierten eine gewisse soziale Gestaltung des schwierigen Transformationsprozesses. Sie führten zur Zerlegung von Konflikten auf der Unternehmens- und der lokalen Ebene, zur weitgehend zivilisierten, friedlichen und individualisierten Lösung dieser Konflikte und zum starken Bemühen aller gesellschaftlichen Akteure, die mit der Struktur- und Anpassungskrise entstandenen Probleme im Interesse der beteiligten Menschen und vor allem der Beschäftigten zu lösen.

Eine enorme Überpolitisierung dieser Prozesse fand deshalb nicht statt, da das deutsche Modell der industriellen Beziehungen stark konsensorientiert und verrechtlicht ist. So versuchten z.B. die Gewerkschaften auch viele Probleme auf dem Wege von Arbeitsrechtsklagen bis hin zur letzten Instanz zu klären und somit zerfetzende, den Standort schädigende, Auseinandersetzungen zu vermeiden, indem sie Richtersprüche zur Lösung der sozialen, die Arbeitswelt betreffenden Probleme heranzogen und herbeiführten.

Aktive Betriebsräte entwickelten insbesondere in der Übergangsphase Formen des Ko-Managements im Interesse der Erhaltung der Unternehmen als wichtiger Standortfaktoren für einen künftigen Wiederanstieg der Beschäftigung. Dazu dienten auch die, eine Sanierung und Erhaltung von strukturbestimmenden Unternehmen in der Privatisierungsphase sichernden, gewerkschaftlichen Aktionen. Ebenfalls halfen das aktive Lobbying und andere Aktivitäten der neu gegründeten Arbeitgeberverbände den ihnen angeschlossenen Unternehmen beim Einwerben von öffentlichen Aufträgen und beim Eintritt in neue westliche Märkte. Auch die Aktionen der Gesamtarbeitgeberverbände, wie die "Einkaufsoffensive Ost", obwohl diese ursprünglich nicht den unmittelbar erhoffen Erfolg brachte, waren dennoch geeignet, ostdeutsche Unternehmen im Bemühen um den erfolgreichen Eintritt in neue westliche sowie um die Erhaltung der östlichen Märkte zu unterstützen. Außerdem wurden zur Begleitung des Strukturwandels besonders von der Bundesanstalt für Arbeit umfangreiche Bildungs-, Trainings- und Beschäftigungsangebote realisiert. Auch das Bündnis für Arbeit, das unter der Moderation von Landesregierungen und der Bundesregierung

zwischen Arbeitnehmer- und Arbeitgebervereinigungen geschlossen wurde, brachte gewisse positive Wirkungen. Alle diese Beispiele sind als Formen der Suche zur Bewältigung der wirtschaftlichen und sozialen Probleme im Osten, der Entwicklung der Human Resources und der Konservierung und Fortentwicklung ihrer vorhandenen hohen Qualifikation zu nennen.

Da es für den Fall eines solchen Umbaus einer gesamten Gesellschaft und Volkswirtschaft bisher kein Beispiel gab, führte das natürlich dazu, dass meistens das Prinzip "Trial and Error" zur Suche optimaler Lösungen auch des Human Resource Management angewandt werden musste. Allerdings wurden, im Unterschied zu den Lösungen in Russland und Bulgarien, auch bei den Privatisierungen oft Korrekturen vorgenommen. Das geschah insbesondere dann, wenn Fehler der Öffentlichkeit bekannt wurden und Transparenz erlangten und wenn deren Korrektur von Protestaktionen und von den Medien eingefordert wurde. Auch Nachverhandlungen bei Privatisierung, über nochmalige Finanzausstattungen und über zusätzliche Sanierungsmaßnahmen, über begleitende Trainingsaktivitäten und Auffanggesellschaften sowie über die Rücknahme verfehlter Privatisierungen durch die Treuhandanstalt und die nochmalige Privatisierung erhaltenswerter Unternehmen, waren Mittel, die eine Entwicklung der Human Resources ebenso positiv beeinflussten. Dieser schwierige, aber durch den Solidarpakt zwischen West und Ost sowie durch die Europäische Union bemerkenswert begleitete Prozess, der bisher in der Geschichte einmalig war, kann trotz ebenfalls begangener Fehler doch auch an verschiedenen Stellen beispielhaft für die anderen Transformationsländer angesehen werden.

Zusammenfassend ist zu sagen, dass der Transfer von Erfahrungen und von Erfahrungsträgern sowie von Institutionen, wie dem Arbeitsrecht und der Arbeitsgerichtsbarkeit, den Verbändestrukturen, ebenso wie die Angleichung des Ausbildungssystems und insbesondere die Anpassung des dualen Systems der Berufsausbildung wesentliche institutionelle Rahmenbedingungen für die Entwicklung des Human Resource Managements in den neuen Bundesländern schaffte. Dabei wurden auch nach und nach, zu mindestens teilweise, Stärken des ostdeutschen Systems, wie z.B. eine stark praxisbezogene technische Universitätsausbildung, bewahrt. Allerdings wurden bei der Übernahme des westdeutschen Institutionensystems zuallererst auch Stärken des ostdeutschen Systems, wie z.B. ein übersichtliches zusammengefasstes Arbeitsrecht oder ein vereinfachtes Zivil- und Privatrecht, durch komplizierte Regelungen ersetzt, ohne den im Westen anstehenden Reform- und Regelungsbedarf vorrangig zu befriedigen. Der rechtliche

Beitritt zur Verfassung und die Handlungszwänge der Struktur- und Anpassungskrise ließen aber anscheinend kein anderes Vorgehen oder zuerst längere klärende Diskussionsprozesse zur Initiierung von Reformen in den neuen Bundesländern zu. Diese Reformprozesse setzen nunmehr schrittweise ein und sind auch notwendig. Ihr Endresultat ist aber noch nicht abzusehen. Zudem wurde der Transformationsprozess im Human Resource Management in den neuen Bundesländern auch wenig durch Sprachbarrieren und sonstige kulturelle oder traditionelle Entwicklungsunterschiede behindert, wie dies in den anderen Transformationsländern bei dem Aufeinanderprall von unterschiedlichen Kulturen bei Privatisierungen durch ausländische Unternehmen und bei Jointventures oft zu beobachten ist. Mit der Übernahme des rechtsstaatlichen bundesrepublikanischen Systems war zugleich auch Rechtssicherheit für den Einzelnen geschaffen und wurden auch positive Grundhaltungen zum Rechtsstaat erzeugt. Das beweisen eine Vielzahl von auch erfolgreichen Kündigungsschutzklagen, die Rechtssicherheit beim Umgang mit dem Arbeitsförderungsgesetz, die Nutzung von Widerspruchsrechten etc.. Auch die ausgehandelten Sozialpläne bei Massenentlassungen sowie das Wirksamwerden der Bundesanstalt für Arbeit mit den bisher umfangreichsten Programmen ihrer Geschichte zur Umschulung und Fortbildung, zur Schaffung von Beschäftigungsgesellschaften und mit anderen Maßnahmen einer aktiven Arbeitsmarktpolitik, haben den Prozess des strukturellen wirtschaftlichen und sozialen Wandels mit gestalten geholfen. Sie haben die Voraussetzungen für ein Human Resource Management geschaffen, das teilweise in wichtigen Unternehmen schon vorbildlich ist und das auf die vielfältigen menschlichen Ressourcen des Ostens zur Produkt- und Verfahrensoptimierung zurückgreift.

Die Erfolge in der Qualitätsarbeit bei der Volkswagen Sachsen AG und bei anderen Unternehmen beweisen das ebenso wie die Übernahme des Tarifsystems und die schrittweise Angleichung der Entlohnung an das "Westniveau". Diese auf die Nutzung der Human Resources gerichteten Maßnahmen haben Produktivitätsschübe erzeugt, die trotz aller Kritik am noch existierenden Niveauunterschied zwischen West und Ost, dennoch für den Osten Europas beispielhaft sind.

Ursprünglich auch von verschiedenen westdeutschen Akteuren und unter anderem von Gewerkschaftsvertretern vertretene Thesen, dass im Osten erfolgreiche Konkurrenz nur im Low-Tech- oder im Niedriglohnssektor möglich wäre, sind durch die Realitäten der Entwicklung im ostdeutschen Maschinenbau und im Fahrzeugsektor wie auch in anderen Branchen widerlegt worden.

4. HUMAN RESOURCE MANAGEMENT IM OSTEN – DAS BEISPIEL RUSSLANDS UND BULGARIENS

Im Unterschied zu den neuen Bundesländern konnte in den anderen mittel- und osteuropäischen Reformstaaten kein existierendes und funktionierendes Institutionensystem übernommen werden, das den Rahmen für das neue Human Resource Management gebildet hätte. Es spielt also für den deutlichen Vorsprung der neuen Bundesländer gegenüber den anderen Transformationsländern nicht nur der Finanztransfer von West nach Ost eine Rolle, sondern vor allem das Know-how, das eingesetzt wurde, um den einmaligen sozialen und wirtschaftlichen Transformationsprozess zu bewältigen und den Anschluss an die westliche Entwicklung zu finden. Rechtssysteme und andere Institutionen wie die Verbändestrukturen mussten sich in den anderen Transformationsländern während der Suche nach geeigneten Rahmenbedingungen erst herausbilden. Insbesondere ist hier noch ein großer Unterschied zwischen formaler rechtlicher Normierung und gesellschaftliche Praxis zu verzeichnen, die meist deutlich von den nunmehr existierenden Regeln abweicht. Dieser Prozess wurde in diesen Ländern zum einen nicht nur durch den fehlenden Finanztransfer und die fehlenden arbeitsfähigen Institutionen behindert sondern es kommen zum anderen weitere hemmende Faktoren wie mangelnde Konversionskonzepte und –möglichkeiten für den mehr oder weniger stark ausgebauten Rüstungssektor hinzu. Dessen Hochtechnologien können häufig sehr schwer in zivile, wirtschaftliche rentable andere Produktionen überführt werden. Die Niedriglohnpolitik kommt ebenfalls als die Entwicklung der Human Resources hemmender Faktor hinzu, der zwar vorerst ein weiteres schnelles Ansteigen der Arbeitslosigkeit verhindert, der aber auch keinen oder nur wenig Qualitäts- und Innovationsdruck erzeugt, der eine positive qualifikationsfördernde Entwicklung beschleunigen würde. Manchmal ist in diesen Ländern die wirtschaftliche und insbesondere die Situation auf dem Human Resource Management Gebiet noch kritischer als vor dem Beginn des wirtschaftlichen und sozialen Wandels anzusehen. Zwar ist der früher stark unterentwickelte Dienstleistungssektor schnell gewachsen, was auch den Finanzdienstleistungssektor einschließt. Gleichermaßen lässt insbesondere in Russland das Preis-Leistungsverhältnis noch stark zu wünschen übrig, insbesondere weil infolge der durch die Niedriglohnpolitik fehlenden Massenkaufkraft die Dienstleistungen nur von wenigen in Anspruch genommen werden können. Das wirkt sich wiederum auf die Human-Resource-Entwicklung und die Qualität in diesem Sektor negativ aus. Auf dem Gebiet des Preis-Leistungs-

Verhältnisses in den Dienstleistungen und bei der Qualität von Serviceleistungen ist die Entwicklung in Bulgarien schon fortgeschrittener als in Russland. Das gilt z.B. für die Qualität kleiner Hotels, verschiedene Finanzdienstleistungen und die Atmosphäre im Service-sektor allgemein. Folglich sind hier auch weiterführende Effekte einer schrittweise positiven Human-Resource-Entwicklung sichtbar. Das ist trotz ähnlicher Entlohnungs- und Sozialsysteme festzustellen - der Durchschnittslohn liegt in Bulgarien, allerdings bei wesentlich höheren Preisen für Energie und Wohnen als in Russland - bei ca. 120 und in Russland bei ca. 100, also in vergleichbaren Größenordnungen. Dafür sind anscheinend eine stärker Human Resource orientierte aktive Arbeitsmarktpolitik und die Angleichung von rechtlichen Rahmenbedingungen an europäische Standards verantwortlich.

Die Suche nach geeigneten Modellen der Arbeitsbeziehungen, des Rechtssystems und anderer Institutionen haben in Bulgarien zu einer starken Orientierung am deutschen Modell geführt, während man sich in Russland zuallererst an amerikanischen Verhältnissen als Zielmodell orientierte und dann Südkorea und andere Länder ins Visier nahm, ohne mit der Entwicklung eines wirksamen Institutionensystems und mit der Entstehung von industriellen Beziehungen wirklich voranzukommen. Es mangelt hier sowohl am Selbstverständnis der Arbeitgeberverbände als auch der Gewerkschaften.

Allerdings ist allgemein festzustellen, das insbesondere das Selbstverständnis sowohl der Arbeitgeber- als auch der Arbeitnehmerorganisationen sowie das Rechtsbewusstsein und das Vertrauen in den Rechtsstaat zu wenig ausgeprägt sind und auch durch die Praxis nicht gefördert werden. Das beginnt bei der rechtzeitigen Zahlung der Löhne und der Einklagbarkeit von Entlohnungsrückständen, das setzt sich über den Kündigungsschutz fort und endet bei der Durchsetzung des Anspruchs auf gesetzlich fixierte Arbeitslosenunterstützung. Diese, die Human-Resource-Entwicklung negativ beeinflussenden, Tatsachen sind in allen Transformationsländern mehr oder weniger zu beobachten.

Das Personal dieser Institutionen, das aus den zerfallenden oder den aufgelösten Einrichtungen, wie z.B. den Parteihochschulen und dem ehemaligen Parteiapparat, wie in St. Petersburg festzustellen, rekrutiert wurde, ist vor allem durch Kompetenzmangel in seiner Arbeit hoffnungslos überfordert und kann den Anforderungen einer die Human Resources schonenden und ihre Entwicklung fördernden Arbeitsmarkt-, Fortbildungs- und Umschulungspolitik nicht gerecht werden. Auf dem Gebiet des Human Resource Managements sind schon Versäumnisse, vor allem auf der betrieblichen Ebene, besonders in kleinen und mittelständischen Unternehmen in den neuen Bundesländern festzustel-

len. Entsprechende Firmenpolitiken, die Human-Resource-Entwicklung fördern, sind in den anderen Reformstaaten noch weniger zu erkennen. Einerseits werden die Probleme des Trainings und Retrainings noch allzu oft allein den Arbeitsverwaltungen und den Arbeits- und Sozialministerien zugewiesen, mit dem Glauben, das diese Administrationen die Probleme allein lösen könnten oder dass sie sich zu mindestens zu Verantwortlichen für eine verfehlte Arbeitsmarkt- und Qualifizierungspolitik stempeln lassen. Andererseits sehen sich andere Akteure von der Schuld entlastet, etwas für die Human-Resource-Entwicklung tun zu müssen und dass vor allem keine "Aufbaupartnerschaften" oder ein kooperativ-konflikitorisches Verhältnis zwischen den Sozialpartnern zustande kommt. "Hiring and Firing" von billigen Arbeitskräften vom Arbeitsmarkt herrscht vor, ohne Wert auf innerbetriebliche Personalentwicklung zu legen. Mitunter mangelt es auch den einzelnen Akteuren von Ministerien über Arbeitsverwaltungen bis zu den Sozialpartnern und den Unternehmern selbst an dem geeigneten Selbstverständnis ihrer Arbeit, die zudem noch stark zentralisiert und nicht basisorientiert ist. Aktive Partner an der Basis werden in vielen Institutionen durch weiter vorherrschenden Zentralismus, durch mangelnde Transparenz zentraler Entscheidungen und durch die Beschneidung der Eigeninitiative von Basisaktivisten, welcher Art auch immer, ausgebremst. Das zeigt sich in den weiter bestehenden Tripartitischen Kommissionen zur Regelung der Arbeitsbeziehungen, in denen der Staat mit der Festlegung der Minimallöhne aber insbesondere mit der Initiierung und der Arbitrage dieser Beziehungen weiter die maßgebliche Rolle spielt, ohne den ein normaler Umgang oder überhaupt Konsultationen der Sozialpartner nicht stattfinden.

Dabei ist Bulgarien aufgrund fehlender imperialer Vergangenheit, des Selbstverständnisses als kleines Land, das aber zu Europa gehört und den Anschluss an dieses sucht, teilweise infolge der höheren Lernbereitschaft und Lernfähigkeit schon anscheinend einen Schritt weiter als Russland. Der "Nachteil" Russlands liegt besonders im Rohstoffreichtum, mit Hilfe dessen Ausbeutung, z.B. auch bei steigenden Erdölpreisen, durch staatliche Subventionspolitiken z.T. harte wirtschaftliche und soziale Wahrheiten weiter überspielt werden. Die Grundhaltung zum Lernen von europäischen Partnern sowie zur Übernahme und zur Weiterentwicklung geeigneter europäischer Erfahrungen ist in Bulgarien stärker ausgeprägt. Eine Erziehung der Bevölkerung wie in Russland zur führenden Nation der Welt, die unfehlbar ist, hat hier nicht stattgefunden. Das erleichtert den Übergang Bulgariens zu europäischen Verhältnissen und zu Maßstäben der Human-Resource-Entwicklung, wobei nach Einschätzung der europäischen Kommission

und auch des Europarates vor allem auch auf dem Gebiet der Human Resources die Entwicklung der gesetzlichen Systeme weiter vorangeschritten ist als die gesellschaftlichen Realitäten.

In Zukunft wird es stark darauf ankommen, wie die Integration in die europäischen Verhältnisse sowohl von den Denkhaltungen der Akteure der Human-Resource-Entwicklung als auch von den Institutionen und den dort vorzufindenden Realitäten und vollzogen wird, inwieweit Rechts-, Bildungs- und Arbeitssysteme ihren Beitrag dazu leisten. Insbesondere wird die Entwicklung davon abhängen, in wieweit Human Ressourcen als wichtigster Reichtum erkannt werden, der gesellschaftlich und innerbetrieblich gefördert und entwickelt werden muss und der nicht ständig durch Neurekrutierung von Arbeitskräften von den schlecht funktionierenden und regulierten Arbeitsmärkten ergänzt werden kann. Das führt zum Verschleiß der wichtigsten Ressourcen und zur immer verstärkten Abwanderung befähigter jüngerer Fachkräfte, die durch ein niedergehendes Bildungssystem nicht mehr ersetzt werden können. Dazu gilt es gesellschaftliche Haltungen herauszubilden, Institutionensysteme mit fähigen Akteuren zu entwickeln sowie eine Dezentralisierung der Verantwortungen herbeizuführen, die durch eine demokratische Öffentlichkeit und durch eine demokratisch verfasste Medienlandschaft kontrolliert und stimuliert werden. Die Zentralisierung von Verantwortung bei den Parlamenten und Regierungen sowie der autoritäre Glaube an die Handlungs- und Problemlösungskapazität von staatlichen Politiken sollten dabei als weiteres Hemmnis ausgeräumt werden, insbesondere auch dadurch, dass deren Grenzen aufgezeigt und die Schwerpunkte auch der Human Resource Entwicklung an die Unternehmen und an die Basis abgegeben werden.

SCHLUSSFOLGERUNGEN

Das Human Kapital ist der wesentlichste Reichtum der Transformationsländer.

Unachtsamer Umgang, durch die Arbeitsmarktverhältnisse bedingt, führt zu Verwerfungen und zum Mangel an qualifizierten Arbeitskräften in den Zentren der Industrie und der Verwaltung, wie die Beispiele der neuen Bundesländer und teilweise Polens, Tschechiens und Ungarn zeigen.

Die Entwicklung des Humankapitals ist insbesondere im Hinblick auf die Integration in den europäischen Arbeitsmarkt, auf die neuen Informationstechnologien und auf die neuen Märkte zu sehen.

Ein wirksames Institutionensystem und Schulungs- und Qualifizierungsprogramme sowie deren Verzahnung mit den Privatisierungs-

aktivitäten, einschließlich einer aktiven Arbeitsmarktpolitik, sind wichtige Faktoren zur Entwicklung des Humankapitals.

LITERATUR

- Der Osten- ein Fass ohne Boden? Neue Länder kämpfen hart um Produktivität, in: Freie Presse vom 27. März 2001, S. 3.
- Bokova, I./Hubchev, B. (Ed.) (2000): Monitoring of Bulgaria's Accession to the European Union 2000, Friedrich Ebert Stiftung, Sofia.
- Genov, N. (2000): Labour markets and unemployment in South-Eastern Europe, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.
- Holden, N./Cooper, C./Carr, J. (1998): Management Cultures in Collision – Dealing with the new Russia, Wiley & Sons, Chichester, New York, Brisbane, Singapore, Toronto.
- Höhn, G. (1996): Erfahrungen mit dem Sozialen Dialog im Land Brandenburg am Beispiel der Laubag, in Kreißig, V./Ermischer, J.: a.a.o., s. 57-68.
- Kreißig, V.: The German Unification Process and the Organization of Co-Determination Structures in East Germany, in: New Impacts on Industrial Relations, Monographien aus dem Deutschen Institut für Japanstudien der Philipp-Franz-von-Siebold-Stiftung, Band 3, Iudicium-Verlag, München 1992.
- Kreißig, V./Preusche, E.: Mitbestimmung in den neuen Bundesländern auf der betrieblichen Ebene - Entwicklung, Probleme und Tendenzen, WSI-Mitteilungen Heft 9/1992.
- Kreißig, V.: "Realsozialistische" betriebliche Machtstrukturen und industrielle Beziehungen im Transformationsprozeß zur Marktwirtschaft, in: R. Schmidt (Hg.), Zwischenbilanz. Analysen zum Transformationsprozeß der ostdeutschen Industrie, Akademie Verlag, Berlin 1993.
- Kreißig, V./Richter, F. (1994): Social Dialogue in the East German automobile industry. The role of Volkswagen A.G in Saxony. Vortrag auf dem Internationalen Kolloquium der DG V der Europäischen Union, "Industrial Change and Social Change in the Automobil Industry: Role of the Social Dialogue and Industrial Relations in the Process of Adaptation, Assago, Mailand, p. 7-29.
- Kreißig, V./Schreiber, E. (1992): Zur Entwicklung von Betriebsräten und ihrer Position zu Arbeitsförderungsgesellschaften in Ostdeutschland. In: Soziologentag Leipzig 1991, Akademie Verlag, Berlin S. 1043-1051.
- Kreißig, V./Schreiber, E. (1994): The Transition to Market Economy in East Germany: The Chances of Participation in Industrial Restructuring: Social Justice. In: Market Economy and Social Justice, Report No. 13 of the Institute of Social Sciences der Chuo University, Tokyo, Japan, S.107-118.
- Kreißig, V. (1996): Kombinate - Privatisierung - Konzerne - Netzwerke/Ostdeutsche Automobil- und Zulieferindustrie und industrielle Beziehungen im Transformationsprozeß, Rainer Hampp Verlag, München und Mering.

- Kreißig, V. (1996) Modernisierung oder Demokratisierung der Betriebe - die direkte Partizipation als Machtproblem. In: Kißler, L.: Toyotismus in Europa - Schlanke Produktion und Gruppenarbeit in der deutschen und französischen Automobilindustrie S.183-216, Campus Verlag, Frankfurt/New York.
- Kreißig, V./Ermischer, I. (1995): Ökonomische Transformation und Arbeitsbeziehungen - die Rolle des sozialen Dialogs in den neuen Bundesländern, Eigenverlag - Chemnitz.
- Kreißig, V./Gerlach, J. (1996): Economic Transformation and Labour Relations in the Textile and Clothing Industry - the Role of Social Dialogue in the New German States, Eigenverlag - Chemnitz.
- Kreißig, V./Richter, F. (1996): Netzwerkintegration von ostdeutschen Unternehmen in der Automobilzulieferindustrie als Rahmenbedingung für Personalarbeit im Transformationsprozeß, In: Becker, M./Lang, R./Wagner, D.: Sechs Jahre danach: Personalarbeit in den neuen Bundesländern, Rainer Hampp Verlag, München und Mering.
- Kreißig, V./Preusche, E. (1997): Limits and possibilities of participation of employees in industrial enterprises in East Germany. In: MARKEY, R./MONAT, J.: Innovation and employee participation through works councils S.190-209, Avebury, Aldershot, Brookfield USA, Hong Kong, Singapore, Sydney.
- Kreißig, V. (1998): Das System der Europäischen Betriebsräte - ein Beitrag zur Stärkung des sozialen Dialogs auf der europäischen Ebene und seine Wirkungen in den neuen Bundesländern sowie in Mittel- und Osteuropa, Rainer Hampp Verlag, München und Mering.
- Kreißig, V. (1998): Die Implementierung des (west-) deutschen Systems industrieller Beziehungen als Element des wirtschaftlichen und sozialen Transformationsprozesses in den neuen Bundesländern, In: Lang, R. (Hg.): Führungskräfte im osteuropäischen Transformationsprozess - III. Chemnitzer Ostforum 5. - 7. März 1997, Rainer Hampp Verlag, München und Mering, S. 327-354.
- Kreißig, V. (2000): Industrial Relations and Trade Unions in Economic and Social Transformation in East Germany, in: Wets, J. (Ed.): Cultural Diversity in Trade Unions - a Challenge to Class Identity?, Ashgate, Aldershot/Burlington-USA, Singapore, Sidney, S.119-150.
- Kreißig, V. Lang, R. (Ed.) (2000): New forms of management, privatisation and participation, University Publishers, St. Petersburg.
- Kreißig, V. (2001): Economic and social transformation in East Germany (1) - 10 years after German unification and the dissolution of the former Eastern Bloc - results and comparison with Russian situation, In: Keizai Riron (The Wakayama Economic Review), No. 299 January 2001, p. 107-136.

Θεόδωρος Κυριαζίδης

Η ΘΕΩΡΗΤΙΚΗ ΒΑΣΗ ΤΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ
ΕΓΓΥΗΣΗΣ ΚΑΤΑΘΕΣΕΩΝ (ΣΕΚ) ΚΑΙ Η
ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΤΟΥΣ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΕΝΩΣΗ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ο κύριος σκοπός του ΣΕΚ είναι η καταβολή αποζημιώσεων στους καταθέτες ενός πιστωτικού ιδρύματος σε περίπτωση πτώχευσής του. Η εγγύηση των καταθετών έναντι του κινδύνου πτώχευσης μιας τράπεζας που έχουν εμπιστευθεί τα κεφάλαιά τους λειτουργεί ως μέσο προστασίας όχι μόνο των καταθετών αλλά και της σταθερότητας στο χρηματοπιστωτικό σύστημα. Εν τούτοις αναγνωρίζεται ότι ένας υπερβολικός βαθμός προστασίας μπορεί να αποδυναμώσει τους περιορισμούς που επιβάλλει η αγορά στην ανάληψη επικινδύνων επενδυτικών πρωτοβουλιών εκ μέρους των τραπεζών. Δημιουργείται λοιπόν το πρόβλημα καθορισμού των ορίων της εγγύησης καταθέσεων έτσι ώστε να ελαχιστοποιεί τα κίνητρα των τραπεζών να εμπλέκονται σε υπερβολικά επικίνδυνες δραστηριότητες. Εντούτοις, η πολιτική της ΕΕ στο θέμα αυτό δεν λαμβάνει υπόψη της τα προβλήματα αυτά. Συγκεκριμένα η Οδηγία της ΕΕ που αναφέρεται στο ΣΕΚ (EU Directive on Deposit Guarantee Schemes) που υιοθετήθηκε το 1995 επεκτείνει την προστασία των καταθέσεων στην ΕΕ χωρίς να επιβάλλει ένα ανώτατο όριο στην κάλυψη που παρέχεται από τα κράτη μέλη. Η μελέτη χωρίζεται σε τέσσερα μέρη:

- Το πρώτο μέρος της μελέτης παρουσιάζει την θεωρητική προσέγγιση του ΣΕΚ.
- Το δεύτερο τμήμα συγκρίνει τα διαφορετικά εθνικά ΣΕΚ.
- Το τρίτο εξετάζει την περίπτωση της εναρμόνισης των κανόνων που διέπουν τα ΣΕΚ.

*Volume of essays in honour of Professor L. Nicolaou-Smokoviti,
Τιμητικός τόμος Ομότιμης Καθηγήτριας Λ. Νικολάου-Σμοκοβίτη.*

- Το τελευταίο εξετάζει την οδηγία της ΕΕ και παρουσιάζει την προοπτική του ΣΕΚ στην Ε.Ε.

Η ΘΕΩΡΗΤΙΚΗ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΗ ΤΟΥ ΣΕΚ

Η ανάγκη ενός ΣΕΚ πηγάζει από τον ειδικό ρόλο των τραπεζών στο οικονομικό σύστημα, τα αποσταθεροποιητικά αποτελέσματα των πτωχεύσεων ορισμένων τραπεζών, και τα οφέλη που προκύπτουν από την ενίσχυση της εμπιστοσύνης του κοινού προς το χρηματοπιστωτικό σύστημα (Schoenmaker, 1994).

Ακόμη και οι υγιείς τράπεζες αντιμετωπίζουν τον κίνδυνο μιας γενικευμένης απόσυρσης καταθέσεων κατόπιν απώλειας εμπιστοσύνης των καταθετών προερχόμενη από δυσχέρειες που αντιμετωπίζουν άλλα πιστωτικά ιδρύματα. Η γενικευμένη απόσυρση καταθέσεων προέρχεται από τον φόβο των καταθετών για ενδεχόμενη αδυναμία των τραπεζών να επιστρέψουν τις καταθέσεις τους. Δεδομένου ότι αυτοί που προσέρχονται πρώτοι θα αποζημιωθούν πλήρως, ενώ εκείνοι που θα καθυστερήσουν την ανάληψη των καταθέσεών τους διατρέχουν τον κίνδυνο να χάσουν ολικά ή μερικά τα κεφάλαιά τους, οι καταθέτες έχουν το κίνητρο και τη τάση να πραγματοποιούν μαζικές αναλήψεις με την πρώτη ένδειξη κινδύνου.

Η γενικευμένη απόσυρση καταθέσεων δεν εξηγείται απλώς από την περίπτωση ζημιών και τη μείωση της αξίας του ενεργητικού των τραπεζών που μπορεί να οδηγήσει σε πτώχευση. Οφείλεται περισσότερο στις ιδιαιτερότητες των τραπεζικών λειτουργιών και ειδικότερα στην μετατροπή των μη-ρευστοποιημένων στοιχείων του ενεργητικού (δάνεια) σε ρευστοποιημένες απαιτήσεις (καταθέσεις) και στο γεγονός ότι το τραπεζικό χαρτοφυλάκιο δανείων έχει σημαντικά χαμηλότερη αξία στην περίπτωση ρευστοποίησης από ότι στην περίπτωση λειτουργίας της τράπεζας (Steil, 1992). Έτσι εξηγείται πως μια γενικευμένη απόσυρση καταθέσεων μπορεί να συμβεί και στην περίπτωση υγιών και αξιόπιστων τραπεζών καθώς οι εν λόγω τράπεζες θα εξαναγκαστούν να διαθέσουν τα στοιχεία του ενεργητικού τους σε τιμές ρευστοποίησης με αποτέλεσμα να οδηγηθούν σε χρεοκοπία.

Άρα τα επιτόκια των καταθέσεων θα ενσωματώνουν ένα ασφάλιστρο κινδύνου χρεοκοπίας (bank-run risk premium) που θα αντικατοπτρίζει την πιθανότητα αυτή. Αυτό το ασφάλιστρο κινδύνου χρεοκοπίας αντιπροσωπεύει ένα κόστος που περιορίζει την συνεισφορά του τραπεζικού τομέα στην οικονομική δραστηριότητα. Το ΣΕΚ, παρέχοντας εγγυήσεις για την προστασία των αποταμιευτών αποτρέπει την πιθανότητα γενικευμένης απόσυρσης καταθέσεων

και εκμηδενίζει το ασφάλιστρο κινδύνου χρεοκοπίας. Επιπλέον, περιορίζοντας δραστικά τις συνέπειες των (ενδεχομένων) πτωχεύσεων, προσφέρει στις αρχές μεγαλύτερη ευχέρεια και ευελιξία στην αντιμετώπιση και διαχείριση επικίνδυνων καταστάσεων στο τραπεζικό σύστημα. Η προστασία των καταθέσεων ενισχύει την ανταγωνιστική θέση των μικρών τραπεζών, λόγω του ότι καθίσταται για αυτές ευκολότερη η προσέλκυση καταθέσεων, με αποτέλεσμα να προωθεί τον ανταγωνισμό μεταξύ τραπεζών διαφορετικού μεγέθους. Συχνά θεωρείται ότι οι μεγαλύτερες τράπεζες, χωρίς να είναι απαραίτητα φερεγγυότερες από τις μικρότερες ανταγωνίστριές τους, χαρακτηρίζονται από υψηλότερη ασφάλεια και δυνατότητα εκπλήρωσης των υποχρεώσεών τους προς τους καταθέτες δεδομένου ότι η πτώχευση μεγάλων τραπεζών δεν είναι ανεκτή από τις αρχές (*too-big-to-fail*) και οι τελευταίες διασώζουν μεγάλα πιστωτικά ιδρύματα σε περίπτωση που αυτά παρουσιάσουν προβλήματα.

Από την άλλη πλευρά το ΣΕΚ εκπληρώνοντας αυτούς τους στόχους δημιουργεί μια νέα πηγή αστάθειας που συχνά αναφέρεται ως ηθικός κίνδυνος (*moral hazard*). Οι παρεχόμενες εγγυήσεις αποθαρρύνουν τους καταθέτες να εξετάζουν την ποιότητα των πιστωτικών ιδρυμάτων που τοποθετούν τις καταθέσεις τους (Wheelock and Kumbhakar, 1995). Λειτουργώντας μέσα στο πλαίσιο αυτό και δεδομένου ότι σε περίπτωση πτωχεύσεων οι ζημιές απορροφώνται από το ΣΕΚ οι τράπεζες έχουν ισχυρά κίνητρα να αναλάβουν υψηλούς επενδυτικούς κινδύνους. Αυτό οδηγεί σε κακή κατανομή πόρων και στην αποδυνάμωση του ρόλου της αγοράς ως προς την πειθαρχία που μπορεί να επιβάλλει στο τραπεζικό σύστημα.

Οι παρενέργειες αυτές του ΣΕΚ καθώς και οι πολιτικές εξουδετέρωσης του νέου μηχανισμού αποσταθεροποίησης του τραπεζικού συστήματος αποτελούν κέντρο προσοχής, ανάλυσης αλλά και πεδίο αντιπαραθέσεων μεταξύ των διαφόρων εθνικών νομισματικών αρχών. Ουσιαστικά υπάρχουν τρεις διαφορετικές (όχι αναγκαστικά αμοιβαία αποκλειόμενες) προσεγγίσεις αντιμετώπισης του *moral hazard*:

- Έλεγχος και εποπτεία στην ανάληψη κινδύνων
- Ενίσχυση του ρόλου της πειθαρχίας της αγοράς
- Καθορισμός ύψους εισφορών ανάλογα με το μέγεθος των αναλαμβανόμενων κινδύνων.

Έλεγχος και εποπτεία

Ο αυστηρός έλεγχος και η εποπτεία των τραπεζών αντιμετωπίζει το πρόβλημα *moral hazard* επιβάλλοντας αυστηρούς περιορισμούς σε υψηλών κινδύνων δραστηριότητες και απαιτώντας ένα ελάχιστο

επίπεδο κεφαλαίου που απορροφά τους επιτρεπόμενους κινδύνους (Pyle, 1986). Πράγματι δεδομένου ότι το ΣΕΚ αποτελεί στην ουσία σύστημα ασφάλισης των τραπεζών θεωρείται αδιανόητη η ύπαρξη συστήματος εγγύησης καταθέσεων χωρίς την αντίστοιχη ύπαρξη συστήματος εποπτείας. Τα περισσότερα ΣΕΚ εξαρτώνται από την Κεντρική τράπεζα ή έχουν στενή σχέση μαζί τους. Εντούτοις ο έλεγχος και η εποπτεία δεν μπορεί να προσφέρει τέλεια και ολοκληρωμένη λύση στο πρόβλημα αυτό. Ακόμη και το πλέον αποτελεσματικό σύστημα ελέγχου δεν είναι δυνατόν να προσδιορίσει και να εκμηδενίσει όλους τους κινδύνους που ενέχουν οι τραπεζικές λειτουργίες. Επιπλέον λόγω της προώθησης της αποκατανομοποίησης (deregulation) και των νέων χρηματοοικονομικών καινοτομιών που επιτρέπουν στα τραπεζικά ιδρύματα να παρακάμπτουν τους ελέγχους (Deposit Protection Board, 1997) η αυστηρή εποπτεία από μόνη της δεν μπορεί να αποτελέσει πλέον ρεαλιστική απάντηση στο πρόβλημα.

Ο ρόλος της πειθαρχίας της αγοράς

Η δεύτερη προσέγγιση αντιμετώπισης του προβλήματος moral hazard σχετίζεται με την έκθεση σε κινδύνους όλων εκείνων που είναι σε θέση επηρεάσουν την συμπεριφορά των τραπεζών : δηλαδή των μετόχων, της διοίκησης και των καταθετών.

Οποιαδήποτε μέτρα π.χ. (ο ελάχιστος λόγος ιδίων κεφαλαίων προς το σύνολο του ενεργητικού) που στοχεύουν στον περιορισμό των κινήτρων των μετόχων να υιοθετούν πολιτικές υψηλών αποδόσεων/υψηλού κινδύνου έχουν άμεσες συνέπειες στην συμπεριφορά της διοίκησης των τραπεζών. Επιπλέον η τάση της διοίκησης να αναλαμβάνει υψηλού κινδύνου επενδυτικές πρωτοβουλίες περιορίζεται από τον έλεγχο «καταλληλότητας» που γίνεται για τα πρόσωπα που απαρτίζουν την διοίκηση των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων. Τέτοιοι έλεγχοι γίνονται κυρίως από τις κεντρικές τράπεζες αλλά σε ορισμένες χώρες ακόμη και τα ΣΕΚ μπορούν να ασκήσουν ένδικα μέσα εναντίον μελών της διοίκησης όταν θεωρούν ότι οι πτωχεύσεις τραπεζών οφείλονται σε μη-συνετή και παράτολμη διαχείριση.

Ένας άλλος τρόπος ενίσχυσης της πειθαρχίας της αγοράς είναι ο περιορισμός του επιπέδου προστασίας των καταθετών από το ΣΕΚ έτσι ώστε οι καταθέτες να εκτίθενται σε κινδύνους (Savona, 1995). Στην περίπτωση αυτή οι καταθέτες θα ζητούν ένα ασφάλιστρο κινδύνου στα κεφάλαιά τους, θα διατηρούν ένα εύλογο συμφέρον να διερευνούν την φερεγγυότητα των τραπεζών στις οποίες θα τοποθετούν τα κεφάλαια αυτά και θα διαφοροποιούν το ασφάλιστρο

κινδύνου ανάλογα με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των διαφόρων τραπεζών. Αντιμετωπίζοντας ένα κόστος προσέλκυσης καταθέσεων που θα μεταβάλλεται ανάλογα με το επίπεδο των αναλαμβανομένων κινδύνων οι τράπεζες θα προσπαθούν να ελαχιστοποιούν τους κινδύνους αυτούς.

Το όλο εγχείρημα έγκειται αφενός στην αποτροπή μιας γενικευμένης απόσυρσης καταθέσεων και του περιορισμού ανάληψης υπερβολικά επικίνδυνων επενδυτικών πρωτοβουλιών εκ μέρους των τραπεζών αφετέρου. Οι υφιστάμενες επιλογές που επιτυγχάνουν αυτή την χρυσή τομή είναι οι εξής:

Περιορισμένη κάλυψη, ανάλογη του ύψους των καταθέσεων ανά καταθέτη

Σύμφωνα με την επιλογή αυτή οι μικροί καταθέτες προστατεύονται πλήρως ενώ οι καταθέτες με καταθέσεις πάνω από ένα καθορισμένο όριο εκτίθενται σε κίνδυνο μη αποπληρωμής. Η προστασία επικεντρώνεται στους μικρότερους καταθέτες που είναι λιγότερο ικανοί να ελέγξουν την χρηματοπιστωτική κατάσταση των τραπεζών ενώ η ενίσχυση της πειθαρχίας που επιβάλλει η αγορά βασίζεται στους ενημερωμένους μεγαλο-καταθέτες. Αυτή η πολιτική επιτυγχάνει σε κάποιο βαθμό την προστασία των καταθετών αλλά δεν συμβιβάζεται πλήρως με τον στόχο αποφυγής μιας γενικευμένης απόσυρσης καταθέσεων διότι αυτό μπορεί να συμβεί ακόμη και στους μεγάλους καταθέτες.

Συνυπευθυνότητα

Στην περίπτωση αυτή ο καταθέτης αναλαμβάνει ένα συγκεκριμένο μερίδιο (π.χ. 10%) κάθε απώλειας καταθέσεων παρέχοντας έτσι σε όλους τους καταθέτες το κίνητρο να ελέγχουν την φερεγγυότητα των τραπεζών που τοποθετούν τα κεφάλαιά τους (key, 1992). Εν τούτοις δεδομένου ότι η μεταφορά κεφαλαίων μεταξύ τραπεζών είναι εύκολη και σχεδόν χωρίς κόστος, η προοπτική μιας οποιασδήποτε πτώχευσης θα είναι αρκετή να προκαλέσει μια γενικευμένη απόσυρση καταθέσεων. Επιπλέον είναι αμφίβολο εάν οι μικροί καταθέτες είναι σε θέση να ελέγξουν αποτελεσματικά την οικονομική κατάσταση των τραπεζών.

Καθορισμός ύψους Εισφορών με βάση το μέγεθος των Αναλαμβανομένων Κινδύνων

Το πρόβλημα του moral hazard μπορεί να περιορισθεί μέσω διαφοροποίησης των επιπέδων των εισφορών με το ύψος των αναλαμβανομένων κινδύνων. Όταν οι εισφορές προς το ΤΕΚ είναι

σταθερής βάσης οι πλέον συνετές και επιφυλακτικές τράπεζες καταλήγουν να επιβαρύνονται για τις υπερβάσεις άλλων ενώ τα υψηλού κινδύνου πιστωτικά ιδρύματα, που επωφελούνται από αυτού του είδους έμμεσης επιδότησης κινδύνων, τείνουν να αναπτύσσονται εις βάρος άλλων. Όταν όμως συσχετίζεται το ύψος των εισφορών με το μέγεθος των αναλαμβανομένων κινδύνων τα πιστωτικά ιδρύματα που εμπλέκονται σε υπερβολικά επικίνδυνες δραστηριότητες υπόκεινται σε επιπλέον χρηματοοικονομικό κόστος με αποτέλεσμα να εσωτερικεύεται το κόστος των κινδύνων αυτών.

Θεωρητικά ο συσχετισμός του ύψους των εισφορών με το μέγεθος των αναλαμβανομένων κινδύνων είναι ευρέως αποδεκτός αλλά υπάρχουν σημαντικές πρακτικές δυσκολίες στην εκτίμηση και τιμολόγηση (pricing) των κινδύνων. Εάν οι κίνδυνοι μπορούν να προσδιορισθούν μόνο εκ των υστέρων (δηλ όταν οι ζημιές έχουν πλέον επιβεβαιωθεί ή όταν η ποιότητα των στοιχείων του ενεργητικού έχει επιδεινωθεί) ο συσχετισμός εισφορών με τους κινδύνους θα δημιουργήσει πρόσθετα προβλήματα στις εν λόγω τράπεζες όταν αυτές δεν θα είναι σε θέση να αντεπεξέλθουν (Flannery, 1991). Απειλείται έτσι η διάσωση μακροπρόθεσμα υγιών τραπεζών που αντιμετωπίζουν προσωρινά προβλήματα. Επιπλέον εάν είναι δυνατή η εκ των προτέρων εκτίμηση των κινδύνων αυτοί θα μπορούσαν να αντιμετωπισθούν με κατάλληλο έλεγχο και εποπτεία (π.χ. τις απαραίτητες καφαιουχικές απαιτήσεις) χωρίς την ανάγκη ενός ΣΕΚ.

Η ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΟΥ ΣΕΚ

Αυτό το τμήμα του άρθρου παρουσιάζει τα διάφορα εθνικά ΣΕΚ, και συμπεραίνει ότι οι διάφορες χώρες έχουν διαφορετικούς στόχους όταν σχεδιάζουν και εφαρμόζουν ΣΕΚ το δε πρόβλημα του moral hazard αντιμετωπίζεται με χαρακτηριστικά διαφορετικούς τρόπους.

Η.Π.Α.

Στις ΗΠΑ ο Ομοσπονδιακός Οργανισμός Εγγύησης Καταθέσεων (FDIC) που διαχειρίζεται τις πτωχεύσεις τραπεζών έως τα μέσα της δεκαετίας του 1980 προσέφερε δύο ειδών προστασίας στους καταθέτες. Πρώτον όλες οι καταθέσεις κάτω από ένα ορισμένο όριο 100.000\$ ήταν πλήρως εγγυημένες. Δεύτερον, υπήρχε de facto προστασία και των μη εγγυημένων καταθέσεων λόγω της διαχείρισης των προβληματικών τραπεζών, την λεγόμενη «Purchase and assumption transaction». Σύμφωνα με την μέθοδο αυτή ο FDIC

αντικαθιστούσε τα επισφαλή στοιχεία του ενεργητικού με μετρητά ενώ οι καταθέσεις αναλαμβάνονταν από άλλη τράπεζα. Αυτού του είδους οι επικουρούμενες συγχωνεύσεις προστάτευαν εξ' ολοκλήρου όλες τις καταθέσεις.

Λειτουργώντας υπό τις συνθήκες αυτές ο FDIC συμπέρανε ότι αυτός ο υψηλός βαθμός προστασίας έτεινε να υποθάλπει τη χρηματοοικονομική πειθαρχία και τη σταθερότητα του τραπεζικού συστήματος (FDIC, 1989). Το πρόβλημα έγινε ιδιαίτερα οξύ υπό το πλαίσιο της διαδικασίας φιλελευθεροποίησης και του εντεινόμενου ανταγωνισμού. Η ευθύνη του ΣΕΚ επεκτεινόταν όταν ταυτόχρονα συρρικνωνόταν ο έλεγχος και η εποπτεία.

Με σκοπό την εισαγωγή στοιχείων επιμερισμού των κινδύνων έτσι ώστε να καταστήσουν τους μεγάλους καταθέτες περισσότερο ευαίσθητους στους κινδύνους και περισσότερο επιλεκτικούς στις επιλογές τους, όσον αφορά τις τράπεζες που θα τοποθετούν τα χρήματά τους, ο FDIC μετέβαλλε την μέθοδο αποπληρωμών. Σύμφωνα με την καινούρια διαδικασία η αποπληρωμή των αποζημιώσεων βασιζόταν στην παρούσα αξία του εκτιμώμενου προϊόντος εκκαθάρισης. Κατ' αυτό τον τρόπο οι μη καλυπτόμενες καταθέσεις εκτίθενται στις ζημιές των εκκαθαρίσεων γεγονός που δεν συνέβαινε όταν ο FDIC οργάνωνε επικουρούμενες συγχωνεύσεις. Αυτή η διαδικασία χρησιμοποιήθηκε σε 9 από 17 περιπτώσεις πτωχεύσεων κατά το 1984 (FDIC, 1989). Το εγχείρημα όμως εγκαταλείφθηκε μετά την κρίση της Continental Illinois που έφερε ξανά στο προσκήνιο την αντίληψη ότι απλά ορισμένες τράπεζες είναι πολύ μεγάλες για να τους επιτραπεί να πτωχεύσουν (too-big-to fail) διότι προκαλώντας σοβαρές διαταραχές στην λειτουργία του συστήματος συντελούν στην δημιουργία αρνητικών εξωτερικών οικονομικών (negative externalities).

Αν όμως δεν είναι αποδεκτή η πτώχευση των μεγάλων τραπεζών οι μικρότερες τράπεζες λειτουργούν υπό ένα ανταγωνιστικό μειονέκτημα. Με στόχο να αντιμετωπίσουν το θέμα της προνομιακής συμπεριφοράς έναντι των μεγάλων τραπεζών οι αρχές χρησιμοποιούσαν μεθόδους πτωχεύσεων που κάλυπταν όλους τους καταθέτες όταν αυτό καθίστατο εφικτό. Συνεπώς με την προσέγγιση αυτή, από το 1985 έως και το 1990, το 99% των μη καλυπτόμενων από το ΣΕΚ καταθέσεων προστατεύτηκαν πλήρως στις πτωχεύσεις τραπεζών (FDIC, 1992). Η περίοδος όμως αυτή χαρακτηρίστηκε και από τον υψηλότερο αριθμό πτωχεύσεων από την δεκαετία του 1930.

Αντιμετωπίζοντας το πρόβλημα του υψηλού αριθμού των πτωχεύσεων και με στόχο την ενίσχυση του ρόλου της πειθαρχίας που επιβάλλει η αγορά, οι Ομοσπονδιακές αρχές υιοθέτησαν νέες διο-

κητικές πράξεις σύμφωνα με τις οποίες ο FDIC οφείλει να χρησιμοποιεί τη μέθοδο του ελαχίστου κόστους κατά την διαχείριση των πτωχεύσεων. Το μέτρο αυτό σχεδιάστηκε ειδικά για να περιορίσει τη δυνατότητα του FDIC να προστατεύσει τις μη καλυπτόμενες καταθέσεις. Η μέθοδος του ελαχίστου κόστους μπορεί να αγνοηθεί μόνο κατόπιν οδηγίας του Υπουργού Οικονομικών όταν κρίνεται ότι η συμμόρφωση με τους κανόνες θα έχουν σοβαρές συνέπειες στην χρηματοοικονομική σταθερότητα (United States Department of Treasury, 1995).

Επιπλέον το 1994 δημιουργήθηκε σύστημα καθορισμού εισφορών με βάση το ύψος των αναλαμβανομένων κινδύνων. Σύμφωνα με το σύστημα αυτό οι τράπεζες διακρίνονται σε τρεις κατηγορίες ανάλογα της κεφαλαιακής τους επάρκειας. Οι διαφορές των επιβαλλομένων εισφορών μεταξύ των διαφόρων κατηγοριών έχουν αναθεωρηθεί αρκετές φορές. Η κριτική της μεθόδου αυτής επικεντρώνεται στην δυσκολία αντικειμενικής εκτίμησης του βαθμού των κινδύνων. Αν και μπορούν να χρησιμοποιηθούν ορισμένοι γενικοί παράμετροι σε σχέση με τις ιδιαίτερες δραστηριότητες των τραπεζών όπως η δομή των χαρτοφυλακίων τους, ο βαθμός διασποράς των επενδύσεων, η επάρκεια κεφαλαίων τους, υπάρχει ένας αριθμός παραγόντων όπως η ποιότητα της διοίκησης και η φήμη της τράπεζας στην αγορά που δεν μπορούν να ενσωματωθούν σε ποσοτικές μεθόδους και οδηγούν σε ποιοτικές και υποκειμενικές εκτιμήσεις.

Οποιαδήποτε όμως και αν είναι η κριτική έναντι του συστήματος των ΗΠΑ είναι εμφανές ότι οι Ομοσπονδιακές αρχές εξαναγκάστηκαν λόγω της ανάληψης υπερβολικά επικινδύνων επενδυτικών πρωτοβουλιών εκ μέρους των τραπεζών να επιληφθούν του προβλήματος του moral hazard. Η αντιμετώπιση του προβλήματος αυτού έγινε εκτενώς χρησιμοποιώντας και τις τρεις εναλλακτικές μεθόδους που αναφέρθηκαν στο προηγούμενο τμήμα της μελέτης. Στην παρούσα περίοδο σοβαρό προβληματισμό για τις Αμερικανικές αρχές αποτελεί ο τρόπος που θα δοθεί η δυνατότητα στις τράπεζες να επεκταθούν σε μη-τραπεζικές δραστηριότητες χωρίς παράλληλη επέκταση του συστήματος εγγύησης - και επομένως και του moral hazard. Το γεγονός αυτό υποδεικνύει τη σημασία του ηθικού κινδύνου. Γενικά μπορεί να ειπωθεί ότι οι Αμερικανικές αρχές μετακινήθηκαν από μια πολιτική που δημιουργούσε ηθικούς κινδύνους σε μια πολιτική που μπορεί να προκαλέσει μαζική ανάληψη καταθέσεων σε δυσμενείς οικονομικές συνθήκες λόγω περιορισμένης εγγύησης καταθέσεων. Η ερώτηση είναι εάν οι Αμερικανικές αρχές έχουν επιτύχει την κατάλληλη ισορροπία. Η απάντηση ίσως θα έχει δοθεί μέχρι το τέλος του κύκλου της οικονομικής ύφεσης.

Σουηδία

Η Σουηδική εμπειρία είναι παρόμοια της Αμερικανικής καθώς οι δυσχέρειες που αντιμετώπισε ένας σημαντικός αριθμός τραπεζών στις αρχές της δεκαετίας του 1990 προκάλεσαν σοβαρές διαταραχές στην λειτουργία του χρηματοπιστωτικού συστήματος. Οι αρχές απέτυχαν να περιορίσουν την τάση για ανάληψη επικινδύνων επενδυτικών πρωτοβουλιών μέσα στο πλαίσιο κατάργησης των διοικητικών εμποδίων και της απελευθέρωσης της αγοράς. Το αυξανόμενο ενδιαφέρον για την ομαλή λειτουργία του τραπεζικού τομέα σε ένα περισσότερο ευμετάβλητο και ασταθές οικονομικό περιβάλλον αναβάθμισε την σημασία του ΣΕΚ ως παράγοντα αποκατάστασης της σταθερότητας στο χρηματοπιστωτικό σύστημα. Η αντιμετώπιση του *moral hazard* αποτελεί προτεραιότητα για τις Σουηδικές Αρχές. Με στόχο την ενίσχυση της πειθαρχίας της αγοράς και των κινήτρων των καταθετών να εξετάζουν την φερεγγυότητα των τραπεζών στις οποίες εμπιστεύονται τα κεφάλαιά τους το σύστημα υιοθετεί ανώτατο όριο εγγυήσεων ύψους 27.800 Ευρώ. Οι ρυθμίσεις χρηματοδοτήσεων συνδέονται άμεσα με το μέγεθος των αναλαμβανόμενων κινδύνων. Οι επήσεις εισφορές προς το ΤΕΚ ανέρχονται από 0,06% έως 0,14% των εγγυημένων καταθέσεων και διαφέρουν από τράπεζα σε τράπεζα ανάλογα του δείκτη φερεγγυότητας ενώ η μέση συνολική εισφορά όλων των τραπεζών είναι 0,025% των εγγυημένων καταθέσεων. Μελετάται επίσης νόμος για την διεύρυνση των αρμοδιοτήτων του ΤΕΚ και την ενεργό εμπλοκή του στον έλεγχο της δραστηριότητας των τραπεζών, στην εκτίμηση των κινδύνων αλλά και στην ανάληψη προληπτικής δράσης πριν την πτώχευση.

Ιαπωνία

Το Ιαπωνικό ΣΕΚ ιδρύθηκε το 1971 με στόχο κυρίως την προστασία των καταθετών ορίζοντας ύψος κάλυψης 3 εκατ. ¥ ανά καταθέτη. Ωστόσο, το 1995 αντιμετωπίζοντας μια γενικευμένη χρηματοπιστωτική κρίση οι αρχές υιοθέτησαν μια πολιτική πλήρης κάλυψης των καταθέσεων. Η δικαιολογητική βάση της πολιτικής αυτής ήταν ότι το σύστημα ήταν πολύ ευπαθές ώστε να μπορέσει να αντέξει μεγαλύτερη απώλεια της εμπιστοσύνης του αποταμιευτικού κοινού (FT Regulation Report, 1996). Στο Ιαπωνικό ΣΕΚ δόθηκαν επίσης διευρυμένες εξουσίες προληπτικής παρέμβασης για τη στήριξη και εξυγίανση προβληματικών Τραπεζών ενώ ταυτόχρονα ενισχύθηκαν και οι πρακτικές διαφάνειας των τραπεζών για την αντιμετώπιση του προβλήματος του ηθικού κινδύνου. Η πολιτική διαχείρισης κρίσεων βασιζόταν κυρίως στη διάσωση προβληματικών τραπεζών. Ως αποτέλεσμα ο ρόλος του ΣΕΚ ήταν περιορισμένης

σημασίας. Η πολιτική της μη-πτώχευσης τραπεζών σε συνδιασμό με την απελευθέρωση των αγορών που αύξησε τις ευκαιρίες ανάληψης υπερβολικών κινδύνων δημιούργησε τις κατάλληλες συνθήκες ανάπτυξης ηθικού κινδύνου και μη συνεπής διαχείρισης.

Το 1996 η παρατεταμένη οικονομική ύφεση και η απώλεια της εμπιστοσύνης στο χρηματοπιστωτικό σύστημα ανάγκασε τις αρχές να μετακινηθούν από την πολιτική της μη-πτώχευσης τραπεζών προς την πολιτική μη-απώλειας των καταθέσεων μέσω καταβολής αποζημιώσεων με αποτέλεσμα να ενισχυθεί ο ρόλος του Ιαπωνικού ΣΕΚ. Το 1997 το Ιαπωνικό τραπεζικό σύστημα είχε να αντιμετωπίσει ένα σοβαρό κλυδωνισμό που προερχόταν από τρία μεγάλα πιστωτικά ιδρύματα. Ιδιαίτερα η πτώχευση της Hokkaido λόγω του μεγέθους της ενίσχυσε τον συστημικό κίνδυνο (European Bank, 2000). Η απώλεια της εμπιστοσύνης του κοινού προς το τραπεζικό σύστημα ενισχύθηκε περαιτέρω λόγω της διαπίστωσης ότι το ΣΕΚ ήταν μη επαρκώς χρηματοδοτούμενο για να ανταποκριθεί στις ενδεχόμενες δεσμεύσεις του. Ως συνέπεια των εξελίξεων αυτών οι εξουσίες του Ιαπωνικού ΣΕΚ ενισχύθηκαν περαιτέρω. Μεταξύ άλλων το Ιαπωνικό ΣΕΚ απέκτησε δυνατότητα κρατικοποίησης προβληματικών τραπεζών ενώ ενισχύθηκε και η χρηματοδότηση του από το δημόσιο.

Κατά το 1999 συνέπεια της κρίσης εμπιστοσύνης προς το τραπεζικό σύστημα της χώρας οι καταθέτες απέσπαραν τις καταθέσεις τους από τα μικρά τραπεζικά ιδρύματα και τις τοποθετούσαν στο ταχυδρομικό ταμειυτήριο, σε ξένες τράπεζες και σε ορισμένες μεγάλες τράπεζες. Σε στιγμές πραγματικής κρίσης δεν υπάρχει υποκατάστατο της εγγύησης των καταθέσεων από το κράτος. Επίσης σε περίπτωση γενικευμένης κρίσης είναι προσδοκώμενο ότι οι κυβερνήσεις θα στηρίξουν το τραπεζικό σύστημα. Δεδομένου ότι μια υγιής οικονομία απαιτεί ένα υγιές και σταθερό τραπεζικό σύστημα, θεωρείται βέβαια η κυβερνητική παρέμβαση στην περίπτωση κρίσης ακόμη και όταν δεν υπάρχουν νομικές δεσμεύσεις. Αυτό ενισχύει τον ηθικό κίνδυνο καθώς ούτε και η φτώχευση ορισμένων τραπεζών δεν μπορεί να εξαλήψει την αντίληψη των καταθετών ότι μεγάλα τραπεζικά συστήματα διασώζονται εάν περιέλθουν σε αφερεγγυότητα. Το συμπέρασμα αυτό ενισχύεται και από το γεγονός ότι κατά τη διάρκεια της κρίσης χρέους της Ανατολικής Ασίας του 1998 ο διατραπεζικός δανεισμός προς την Ινδονησία, Ταϊλάνδη και Κορέα αυξήθηκε σημαντικά και η συμπεριφορά των μεγάλων πιστωτικών ιδρυμάτων δεν επέδειξε κανένα σημείο πειθαρχίας δεδομένου ότι αναμενόταν να προστατευτούν με κυβερνητική παρέμβαση. Αυτό σημαίνει ότι μόνο ο έλεγχος και η εποπτεία μπορούν να εγγωγηθούν το δραστικό περιορισμό της ανάληψης υπερβολικών κινδύνων. Ε-

πίσης διαπιστώνεται ότι εάν χαθεί μέρος της εμπιστοσύνης προς το τραπεζικό σύστημα η απλή δέσμευση πλήρους προστασίας των καταθετών δεν επαρκεί για την αντιμετώπιση του προβλήματος εάν είναι ευρέως γνωστό ότι οι διαθέσιμοι πόροι δεν επαρκούν για την τήρηση των δεσμεύσεων αυτών.

Γερμανία

Ο κύριος σκοπός των γερμανικών ΣΕΚ είναι η ενίσχυση της σταθερότητας του τραπεζικού συστήματος. Ο στόχος αυτός επιτυγχάνεται κατά τις γερμανικές αρχές με την πλήρη σταθεροποίηση της βάσης των καταθέσεων ενώ το πρόβλημα του moral hazard αντιμετωπίζεται μέσω αυστηρών εποπτικών κανόνων και ελέγχων (Deutsche Bundesbank, 1997). Το ΣΕΚ των εμπορικών τραπεζών προσφέρει σχεδόν απεριόριστη προστασία, (το επίσημο όριο είναι 30% των ιδίων κεφαλαίων της τράπεζας) αν και τα κεφάλαια του είναι περιορισμένα. Τα ΣΕΚ που λειτουργούν από τις συνεταιριστικές και τις αποταμιευτικές τράπεζες έχουν σχεδιαστεί για την προστασία των πιστωτικών ιδρυμάτων. Προς την επίτευξη του στόχου αυτού τα ΣΕΚ, επιπλέον της φυσιολογικής τους λειτουργίας της εγγύησης των καταθέσεων μιας πτωχεύσασας τράπεζας, δραστηριοποιούνται στην παροχή χρηματοδοτικών ενισχύσεων προς τις προβληματικές τράπεζες (Deutsche Bundesbank, 1995) και με αυτό τον τρόπο όλοι οι καταθέτες εμμέσως καλύπτονται πλήρως. Οι Γερμανικές αρχές απορρίπτουν τον ρόλο πειθαρχίας που μπορεί να επιβάλλει η αγορά μέσω συνυπευθυνότητας ή ανωτάτου ορίου κάλυψης καταθέσεων. Επιπλέον οι ετήσιες εισφορές είναι σταθερής βάσης ενώ παρέχεται η δυνατότητα για συμπληρωματικές εισφορές.

Γενικά οι γερμανικές αρχές αντιμετωπίζουν τις αποτυχίες της αγοράς (market failures) στο χρηματοπιστωτικό τομέα μέσω υιοθέτησης αυστηρών κανονισμών και εφαρμογής στενών εποπτικών ελέγχων ενώ πιστεύουν ότι οι τράπεζες οφείλουν να είναι πάντα σε θέση να εκπληρώσουν τις υποχρεώσεις έναντι των καταθετών. Δεδομένου ότι η πιθανότητα πτωχεύσεων τραπεζών στην Γερμανία είναι σχεδόν μηδενική, η λειτουργία του ΣΕΚ στο γερμανικό χρηματοπιστωτικό σύστημα είναι άνευ ουσιαστικής σημασίας.

Ηνωμένο Βασίλειο

Το ΣΕΚ του Ηνωμένου Βασιλείου εγγυάται το 90% των καταθέσεων ανά καταθέτη έως το όριο των 18.000 στερλίνων. Αυτό αποτελεί ένα συνδυασμό στοιχείων συνυπευθυνότητας και ανωτάτου ορίου κάλυψης καταθέσεων. Κατ' αυτό τον τρόπο οι καταθέτες εκτίθενται σε σημαντικούς κινδύνους και το πρόβλημα του moral

hazard περιορίζεται ουσιαστικά (Deposit Protection Board, 1995). Εν τούτοις λόγω του ότι η προοπτική πτώχευσης οποιασδήποτε τράπεζας είναι ικανή να προκαλέσει μαζική απόσυρση καταθέσεων το Βρετανικό σύστημα θεωρείται κυρίως ότι προσφέρει ένα είδος προστασίας στους καταθέτες παρά ως μέσο ενίσχυσης της σταθερότητας του τραπεζικού συστήματος. Η παρέμβαση του ΣΕΚ είναι δυνατή μόνο σε περίπτωση πτωχεύσεων (Deposit Protection Board, 1996) ενώ η εφαρμογή ανωτάτων ορίων στις εισφορές, που αποβαίνει εις όφελος των μεγάλων τραπεζών, συνεπάγεται την αναγνώριση ότι οι πτωχεύσεις θα λάβουν χώρα μεταξύ μικρότερων τραπεζών. Η προσέγγιση αυτή έρχεται ουσιαστικά σε αντίθεση με αυτή των προηγούμενων συστημάτων.

Η ΑΝΑΓΚΗ ΕΝΑΡΜΟΝΙΣΗΣ ΤΩΝ ΚΑΝΟΝΩΝ ΠΟΥ ΔΙΕΠΟΥΝ ΤΑ ΣΕΚ ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ

Το θέμα της εναρμόνισης των ΣΕΚ είναι αναπόσπαστο τμήμα του γενικότερου ζητήματος της εναρμόνισης των κανόνων λειτουργίας του χρηματοπιστωτικού συστήματος. Για την ακριβή εξέταση του ζητήματος αυτού είναι ουσιαστικής σημασίας η διάκριση μεταξύ των εποπτικών κανόνων που στοχεύουν στην σταθεροποίηση του τραπεζικού τομέα και άλλων ειδών κανονισμών όπως οι κανόνες επιχειρηματικής συμπεριφοράς (conduct of business rules) που χρησιμοποιούνται για την προστασία των καταναλωτών.

Όσον αφορά την εναρμόνιση των εποπτικών κανόνων, αυτή σχετίζεται με την διεθνοποίηση των χρηματοπιστωτικών συστημάτων που έχει σοβαρές επιπτώσεις στην άσκηση και λειτουργία των εθνικών και εποπτικών ελέγχων (Fingleton and Schoenmaker, 1993). Η αυξανόμενη πιθανότητα χρηματοπιστωτικών διαταραχών (που αρχικά ενεργοποιούνται σε χώρες με χαλαρούς εποπτικούς κανόνες και αργότερα μεταδίδονται ακόμα και σε χώρες με αποτελεσματικά εποπτικά συστήματα) καθιστά επιτακτική την ανάγκη για υιοθέτηση ελαχίστων κοινών εποπτικών κανόνων που θα εφαρμόζονται διεθνώς (Benston et others, 1997). Επιπλέον οι σημαντικές διαφορές στα εθνικά συστήματα εποπτείας και έλεγχου δημιουργούν ανταγωνιστικές στρεβλώσεις δεδομένης και της υψηλής κινητικότητας των χρηματοπιστηριακών υπηρεσιών (Dale, 1992). Στην περίπτωση αυτή ο ανταγωνισμός μεταξύ των χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων διαφόρων χωρών θα οδηγήσει σε ανταγωνισμό μεταξύ των εθνικών εποπτικών κανόνων και ελέγχων με τάση επικράτησης του χαλαρότερου συστήματος.

Το όλο εγχείρημα της επίτευξης της κοινής αγοράς χρηματοοικονομικών υπηρεσιών στην ΕΕ βασίζεται στην πολιτική εναρμόνιση των ελαχίστων αναγκαίων εποπτικών κανόνων (*minimum harmonization*) έτσι ώστε να υπάρχει αμοιβαία αναγνώριση (*mutual recognition*) των εποπτικών συστημάτων και ο έλεγχος της χώρας προέλευσης (*home country control*) (Gruson and Fuering, 1992). Το κύριο ερώτημα είναι εάν εμπίπτουν ή όχι τα ΣΕΚ στους ελάχιστους εποπτικούς κανόνες που πρέπει να εναρμονιστούν. Η απάντηση στο ερώτημα αυτό εξαρτάται από τον κύριο σκοπό ύπαρξης του συστήματος αυτού.

Εάν το ΣΕΚ θεωρείται κυρίως ως μέσο προστασίας των αποταμιευτών, όπως π.χ. στο Ηνωμένο Βασίλειο, τότε η εναρμόνιση των διαφορετικών εθνικών κανόνων που το διέπουν είναι μη-αναγκαία, καθώς θα αποτελεί γενικά ένα θέμα κοινωνικής πολιτικής που παραμένει εθνικό προνόμιο. Σε αυτή την περίπτωση η δυνατότητα τοποθέτησης καταθέσεων σε ξένες χώρες θα προσφέρει στους καταθέτες ευκαιρία επιλογής όσον αφορά το βαθμό εγγύησης που παρέχεται. Οι διαφοροποιήσεις αυτές των ΣΕΚ (εάν δεν υπάρχει επιπρόσθετη εθνική αρωγή ή επιδότηση) δεν θα οδηγούν σε ανάπτυξη ανταγωνιστικών στρεβλώσεων. Τα επιτόκια θα αντικατοπτρίζουν το βαθμό εγγύησης των καταθέσεων και οι καταθέτες θα αντιμετωπίζουν μια ανταλλαγή (*trade-off*) μεταξύ κινδύνων και αποδόσεων στην επιλογή τους μεταξύ των διαφορετικών συστημάτων, δεχόμενοι να αναλάβουν υψηλότερο κίνδυνο με την προσδοκία υψηλότερης απόδοσης.

Εάν όμως τα ΣΕΚ στοχεύουν στην ενίσχυση της σταθερότητας του τραπεζικού συστήματος η εναρμόνιση των κανόνων που τα διέπουν θεωρείται αναγκαία. Δεδομένης της ενοποίησης των Ευρωπαϊκών χρηματοπιστωτικών αγορών όλες οι χώρες ενδιαφέρονται για την σταθεροποίηση των τραπεζικών συστημάτων σε ολόκληρη την ΕΕ (Valdez, 2000). Η ίδια λογική επιβάλλει την υιοθέτηση κοινής προσέγγισης στην αντιμετώπιση του προβλήματος του *moral hazard* που δημιουργείται από την λειτουργία του ΣΕΚ. Διαφορετικά η τάση ανάληψης επικινδύνων επενδυτικών πρωτοβουλιών εκ μέρους των τραπεζών θα διαφέρει μεταξύ των διαφορετικών χωρών.

Η ανάγκη εναρμόνισης των κανόνων λειτουργίας των ΣΕΚ εξαρτώνται και από τους εναλλακτικούς τρόπους προστασίας των καταθετών και ιδιαίτερα από την πολιτική της διαχείρισης κρίσεων στο χρηματοπιστωτικό τομέα. Εάν οι νομισματικές αρχές χρησιμοποιούν οργανωμένα προγράμματα αρωγής για την εξυγίανση και στήριξη των προβληματικών χρηματοπιστωτικών ιδρυμάτων τότε παρέχεται πλήρη *de facto* προστασία στους καταθέτες (Davies, and

Mcmanus, 1991). Στην περίπτωση αυτή οι αρχές σπάνια προσφεύγουν στην διευθέτηση κρίσεων μέσω καταβολής αποζημιώσεων στους καταθέτες και άρα η εναρμόνιση των ΣΕΚ είναι άσκοπη και περιττή.

Φυσικά η εναρμόνιση των ρυθμίσεων της εγγύησης καταθέσεων μπορεί να υποστηριχθεί ότι είναι αναγκαία για την αποφυγή στρεβλώσεων στις συνθήκες ανταγωνισμού. Πράγματι, η ανάπτυξη ανταγωνιστικών στρεβλώσεων εξαρτάται από τις ακριβείς ρυθμίσεις των χρηματοδοτήσεων των ΤΕΚ και του επιπέδου των επιβαλλόμενων εισφορών.

Το θέμα όμως αυτό γίνεται περισσότερο πολύπλοκο όταν χρησιμοποιούνται άλλοι τρόποι παρέμβασης για την αντιμετώπιση των προβληματικών τραπεζών. Ακόμα και ταυτόσημα ΣΕΚ μπορεί να κρύβουν ανταγωνιστικές στρεβλώσεις που προέρχονται από το διαφορετικό επίπεδο *de facto* προστασίας των καταθετών. Οι τράπεζες στις χώρες που προσφέρουν πλήρη *de facto* προστασία, μπορούν να προσελκύσουν καταθέτες προσφέροντας ελαφρώς υψηλότερα επιτόκια ενώ ταυτόχρονα ακολουθούν επενδυτικές πολιτικές υψηλού κινδύνου/υψηλών αποδόσεων. Αν οι πολιτικές αυτές επιτύχουν το μέγιστο των κερδών καρπούται από τους μετόχους αν όμως οι πολιτικές αυτές αποτύχουν δεδομένου ότι οι προβληματικές τράπεζες ανασυγκροτούνται και επανακεφαλοποιούνται, το κόστος απορροφάται από τις αρχές και τους φορολογούμενους. Μόνο με την εναρμόνιση των πολιτικών διαχείρισης κρίσεων στο τραπεζικό σύστημα μπορούν να εξασφαλισθούν συνθήκες ανταγωνισμού γεγονός που επί του παρόντος δύσκολα θα μπορούσε να υποστηριχθεί ότι αποτελεί ρεαλιστική πρόταση.

Η ΟΔΗΓΙΑ ΤΗΣ Ε.Ε. ΚΑΙ Η ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΤΩΝ ΣΕΚ

Οι κανόνες λειτουργίας των εθνικών ΣΕΚ παρουσιάζουν βαθιές αντιθέσεις αντικατοπτρίζοντας την διάσταση των απόψεων σχετικά με το συμπληρωματικό ρόλο της κυβερνητικής παρέμβασης και της πειθαρχίας της αγοράς και της διαφοροποίησης της μεταχείρισης που παρέχεται στους καταθέτες και στους μετόχους. Η οδηγία της ΕΕ ορίζει ότι το ελάχιστο όριο κάλυψης που παρέχεται σε κάθε καταθέτη πρέπει να είναι τα 20.000 Ευρώ χωρίς να εναρμονίζει το ανώτατο όριο κάλυψης γεγονός που υποδεικνύει ότι αποτελεί ένα συμβιβασμό μεταξύ των υφισταμένων εθνικών ΣΕΚ.

Το γεγονός ότι η οδηγία αποτελεί ένα συμβιβασμό μεταξύ των εθνικών ΣΕΚ είναι εμφανές και στην περίπτωση του δικαιώματος επιλογής που παρέχεται στα κράτη μέλη να εισαγάγουν το στοιχείο

της συνεπευθυνότητας στο σύστημά τους. Αυτό το δικαίωμα επιλογής θεωρήθηκε χρήσιμο για την συνύπαρξη συστημάτων που προσφέρουν πλήρη κάλυψη άμεσα ή έμμεσα και συστημάτων με κύρια προτεραιότητα την αντιμετώπιση του moral hazard.

Η συνεισφορά της Οδηγίας στην ενίσχυση της σταθερότητας του τραπεζικού συστήματος είναι αμφίβολη. Η οδηγία ορίζει ότι: *«δεν θα ήταν σκόπιμο να επιβάλλεται σε όλη την κοινότητα επίπεδο προστασίας το οποίο ενδέχεται σε ορισμένες περιπτώσεις να οδηγήσει σε μη-συνεπή διοίκηση των πιστωτικών ιδρυμάτων»*,

που σημαίνει ότι αναγνωρίζεται το πρόβλημα του moral hazard. Ωστόσο η οδηγία δεν περιλαμβάνει καμία ρύθμιση για την αντιμετώπισή του προβλήματος που επαφίεται ολοκληρωτικά στη διακριτική ευχέρεια των εθνικών αρχών. Το μέγιστο όριο εγγυήσεων είναι ανοικτό (Πίνακας 1) ενώ δεν υπάρχουν ρυθμίσεις για την τιμολόγηση της εγγύησης των καταθέσεων (δηλαδή το ύψος των εισφορών προς τα ΣΕΚ). Η ΕΕ δεν διαμορφώνει δική της φιλοσοφία και δική της πολιτική αλλά επιτρέπει την συνύπαρξη διαφορετικών εθνικών συστημάτων με αντικρουόμενους στόχους. Ενώ ορισμένες χώρες όπως η Αμερική αντιδρά έντονα στην δική της δοκιμασία υπερβολικής ανάληψης κινδύνων που σχετίζεται με την πλήρη προστασία των καταθετών σε περίοδο αποκανονικοποίησης των εποπτικών κανόνων, η ΕΕ αγνοεί τα διδάγματα αυτά. Σημειώνεται επίσης ότι η εναρμόνηση του ελαχίστου ορίου κάλυψης στα 20.000 Ευρώ συνεπάγεται χαμηλή κατά κεφαλή κάλυψη στις πλούσιες χώρες και υψηλή κατά κεφαλή κάλυψη στις φτωχές. Ως συνέπεια ο βαθμός της προστασίας των καταθετών δεν είναι ενιαίος.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.
Χαρακτηριστικά Ευρωπαϊκών Συστημάτων Εγγύησης Καταθέσεων (έτος 2001)

ΧΩΡΑ	Ανώτατο όριο αποζημιώσεων ανά καταθέτη σε Ευρώ	Εξουσίες παρέμβασης για την στήριξη προβληματικών τραπεζών	Χρηματοδότηση από τακτικές εισφορές	Χρηματοδότηση από έκτακτες εισφορές μετά την ενεργοποίηση του ΣΕΚ	Κρατική χρηματοδότηση
ΒΕΛΓΙΟ	20.000	ΝΑΙ	0.02% των εγγυημένων καταθέσεων	Η εισφορά μπορεί να ανέλθει σε 0.06%	Το κράτος προσφέρει προς το ΤΕΚ εγγύηση 3 δις BEF (εcu 73,746.312) που θα καταστεί διαθέσιμη εάν πτωχεύσουν κρατικά τραπεζικά ιδρύματα.
ΔΑΝΙΑ	40.000 (300.000 DKK)	ΝΑΙ	0.2% των συνολικών καταθέσεων	ΟΧΙ	
ΓΑΛΛΙΑ	60.000 (400.000 FRF)	ΟΧΙ	ΟΧΙ	Η εισφορά περιλαμβάνει: α) ένα σταθερό ποσό β) ένα ποσοστό, αντιστρόφως ανάλογο του μεγέθους της συνεισφέρεισας τράπεζας	
ΓΕΡΜΑΝΙΑ	100% των καταθέσεων	ΝΑΙ	0.03% των υποχρεώσεων των τραπεζών προς τους ιδιώτες.	ΟΧΙ	
ΕΛΛΑΔΑ	20.000	ΟΧΙ	ορίζονται με κλιμάκια καταθέσεων.	Τριπλάσιες των τακτικών εισφορών	
ΙΡΛΑΝΔΙΑ	20.000	ΝΑΙ	ΟΧΙ	0.2% των καταθέσεων	
ΙΤΑΛΙΑ	Μέγιστη αποζημίωση 103.000 (200εκατ. ΙΤΛ)	ΝΑΙ	ΟΧΙ	Το συνολικό ύψος των δεσμεύσεων (4000 δις ΙΤΛ) κατανέμεται μεταξύ των τραπεζών.	
ΛΟΥΞΕΜ-ΒΟΥΡΓΟ	20.000	ΟΧΙ	ΟΧΙ	Αναλογικά με το ποσό των εγγυημένων καταθέσεων. Μέγιστο όριο: 5% των ιδίων κεφαλαίων κάθε τράπεζας ετησίως.	

ΧΩΡΑ	Ανώτατο όριο αποζημιώσεων ανά καταθέτη σε Ευρώ	Εξουσίες παρέμβασης για την στήριξη προβληματικών τραπεζών	Χρηματοδότηση από τακτικές εισφορές	Χρηματοδότηση από έκτακτες εισφορές μετά την ενεργοποίηση του ΣΕΚ	Κρατική χρηματοδότηση
ΟΛΛΑΝΔΙΑ	20.000	ΟΧΙ	ΟΧΙ	Αναλογικά με το ποσό των εγγυημένων καταθέσεων.	
ΠΟΡΤΟΓΑΛΛΙΑ	25.000	ΟΧΙ	από 0.8% έως 1.1% των εγγυημένων καταθέσεων ανάλογα του δείκτη φερεγγυότητας	ΟΧΙ	
ΙΣΠΑΝΙΑ	20.000	ΝΑΙ	0.1% των συνολικών καταθέσεων	ΟΧΙ	
ΜΕΓΑΛΗ ΒΡΕΤΑΝΝΙΑ	90% των καταθέσεων έως το όριο των 18.000£	ΟΧΙ	ΟΧΙ	0.3% των καταθέσεων	
ΣΟΥΗΔΙΑ	27.800 (SEK 250.000)	ΟΧΙ	Το 0.025% των εγγυημένων καταθέσεων ανάλογα με τον συντελεστή φερεγγυότητας της εκάστοτε τράπεζας.	ΟΧΙ	
ΑΥΣΤΡΙΑ	20	ΝΑΙ	ΟΧΙ	Μέγιστο ύψος 1/3 των αποθεματικών των τραπεζών.	Έκδοση Ομολόγων υπό την εγγύηση του Υπουργείου Οικονομικών.
ΦΙΝΛΑΝΔΙΑ	25.000 (FIM 150.000)	ΝΑΙ	από 0.05% έως 1% του συνόλου του ενεργητικού ανάλογα του δείκτη φερεγγυότητας	Οι ετήσιες εισφορές μπορεί να αυξηθούν σε περιπτώση ανάγκης	

Πηγή: Συστήματα Εγγύησης Καταθέσεων των Αντιστοιχών Χωρών.

Το επίμαχο θέμα της χρηματοδότησης των ΣΕΚ επαφίεται επίσης στη διακριτική ευχέρεια των εθνικών αρχών. Ορισμένα ΣΕΚ χρηματοδοτούνται από τακτικές εισφορές που επιβάλλονται στις τράπεζες, ενώ άλλα ΣΕΚ χρηματοδοτούνται εκ των υστέρων μέσω ad-hoc εκτάκτων εισφορών στις συμμετέχουσες τράπεζες σε περίπτωση που καταστούν μη διαθέσιμες οι καταθέσεις κάποιου πιστωτικού ιδρύματος (Πίνακας 1). Υπάρχουν δε και μεικτά ΣΕΚ. Από θεωρητικής πλευράς τα ΣΕΚ βασιζόμενα στην καταβολή τακτικών εισφορών είναι προτιμότερα ενώ τα εκτάκτως χρηματοδοτούμενα συστήματα αποτελούν κάποιο είδος συμφωνίας επιμερισμού των ενδεχομένων ζημιών. Η πιθανή αρωγή του δημόσιου τομέα στο ΣΕΚ σε επείγουσες καταστάσεις ούτε περιορίζεται αλλά ούτε και προωθείται από την σχετική Οδηγία. Είναι ενδιαφέρον να τονιστεί ότι τα κράτη μέλη, συμπεριλαμβανομένων της Γερμανίας, Γαλλίας, και Ιταλίας που έχουν γενναιόδωρα συστήματα, έχουν βεβαιώσει την Επιτροπή ότι οι χρηματοδοτικές ρυθμίσεις επαρκούν για την κάλυψη των εγγυημένων καταθέσεων. Είναι όμως αμφίβολο εάν αυτές οι βεβαιώσεις είναι ρεαλιστικές δεδομένης και της αμερικανικής και Ιαπωνικής εμπειρίας. Επιπλέον η Ιαπωνική εμπειρία υποδεικνύει ότι σε ενδεχόμενο τραπεζικής πτώχευσης η διαπίστωση ότι το ΣΕΚ είναι μη επαρκώς χρηματοδοτούμενο για να ανταποκριθεί στις δεσμεύσεις του οδηγεί σε απώλεια εμπιστοσύνης του κοινού προς το τραπεζικό σύστημα.

Η αρωγή του δημόσιου τομέα προς το ΣΕΚ μπορεί να πάρει τη μορφή κρατικής βοήθειας προς τις τράπεζες μιας συγκεκριμένης χώρας γεγονός που προκαλεί στρεβλώσεις στον ανταγωνισμό. Οι τράπεζες της εν λόγω χώρας μπορούν να εμπλακούν σε επενδυτικές δραστηριότητες υψηλών αποδόσεων/υψηλού κινδύνου και στην περίπτωση επιτυχίας των δραστηριοτήτων αυτών να ισχυροποιούν την ανταγωνιστική τους θέση ενώ στην περίπτωση αποτυχίας, το κόστος απορροφάται από το κράτος. Αξιοσημείωτο δε είναι το γεγονός ότι οι φορολογούμενοι θα αναλάβουν το κόστος της καταβολής αποζημιώσεων για καταθέσεις σε ξένα υποκαταστήματα εγχωρίων τραπεζών. Αυτό μπορεί να αποτελέσει σοβαρό πρόβλημα για μικρές χώρες με αντίστοιχη μικρή φορολογική βάση στην περίπτωση πτώχευσης τραπεζών με σχετικά μεγάλο δίκτυο υποκαταστημάτων στο εξωτερικό.

Η οδηγία στην προσπάθειά της να εξαλείψει πιθανές στρεβλώσεις στον ανταγωνισμό που προκύπτουν από την διατήρηση στην Ε.Ε. συστημάτων που προσφέρουν υψηλότερη κάλυψη από το ελάχιστο εναρμονισμένο ύψος δημιουργεί επιπλέον προβλήματα. Για την αποφυγή ύπαρξης, στον ίδιο γεωγραφικό χώρο, διαφορετικών επι-

πέδων αποζημιώσεων και άνισων όρων ανταγωνισμού μεταξύ των εθνικών πιστωτικών ιδρυμάτων η οδηγία ενσωματώνει ένα «σύστημα προαιρετικής συμπληρωματικής κάλυψης» (topping-up scheme) σύμφωνα με το οποίο το σύστημα της χώρας υποδοχής μπορεί να παρέχει συμπληρωματική κάλυψη στα υποκαταστήματα τραπεζών άλλων χωρών ώστε αυτά να μπορούν να προσφέρουν στους καταθέτες τους τις ίδιες εγγυήσεις με εκείνες που προσφέρει το σύστημα της χώρας υποδοχής. Για τον ίδιο σκοπό η οδηγία προβλέπει και την αρχή της «μη παροχής υψηλότερης κάλυψης στη χώρα υποδοχής» (no-export clause) που ορίζει ότι το ύψος της κάλυψης που παρέχει το σύστημα εγγύησης της χώρας προέλευσης στους καταθέτες υποκαταστημάτων εγκαταστημένων σε άλλες χώρες, δεν επιτρέπεται να υπερβαίνουν τα ανώτατα όρια που παρέχουν τα αντίστοιχα συστήματα των χωρών υποδοχής. Η αρχή αυτή καταργήθηκε το έτος 2000.

Το topping-up scheme έχει στόχο τη δημιουργία ισότιμων όρων ανταγωνισμού μέσα σε κάθε κράτος μέλος αλλά αυτό επιτυγχάνεται με το κόστος της διαμόρφωσης μιας άνισης εγγύησης καταθέσεων μεταξύ των κρατών μελών και μεταξύ των διαφορετικών υποκαταστημάτων της ίδιας τράπεζας. Η εξασφάλιση ισότιμων όρων ανταγωνισμού σε διασυνοριακό επίπεδο θυσιάζεται στην προσπάθεια επίτευξης ισότιμων όρων ανταγωνισμού μέσα σε κάθε χώρα. Σήμερα δεδομένης της έλλειψης πληροφόρησης σχετικά με την λειτουργία των υπαρχόντων συστημάτων οι υφιστάμενες διαφοροποιήσεις δεν προκαλούν σημαντικές στρεβλώσεις στον ανταγωνισμό σε Ευρωπαϊκό επίπεδο. Οι διαφορές όμως αυτές θα δημοσιοποιηθούν και θα γίνουν ευρέως γνωστές μετά από ορισμένες πτωχεύσεις τραπεζών. Η χρησιμότητα του topping up έως τώρα είναι περιορισμένη στην ΕΕ δεδομένου ότι μόνο το Ηνωμένο Βασίλειο και η Δανία έχουν συνάψει συμφωνίες topping up ενώ σε καμία τέτοια περίπτωση δεν έχουν καταβληθεί αποζημιώσεις. Εντούτοις η ΕΕ προσανατολίζεται στη διατήρηση του topping up πιστεύοντας ότι εάν σε περίπτωση τραπεζικών κρίσεων ενεργοποιηθούν τα ΣΕΚ και καταβληθούν αποζημιώσεις η ζήτηση του topping up θα αυξηθεί.

Αρκετές δυσκολίες μπορεί να προκύψουν όταν ένα υποκατάστημα είναι μέλος δύο συστημάτων. Η αρχή της μη ύπαρξης συστήματος εγγύησης καταθέσεων χωρίς την αντίστοιχη ύπαρξη συστήματος εποπτείας μερικώς καταργείται λόγω του topping-up scheme δεδομένου ότι η χώρα υποδοχής δεν έχει εξουσίες ελέγχου και εποπτείας. Αρκετά κράτη μέλη πιστεύουν ότι οι συνθήκες καταβολής αποζημιώσεων διαφέρουν ανάλογα την περίπτωση και επομένως οι

δημερείς συμφωνίες μεταξύ διαφορετικών ΣΕΚ δεν συνεισφέρουν στη διαχείριση κρίσεων.

Εάν μια τράπεζα πτωχεύσει είναι δυνατόν και τα δύο συστήματα να έχουν μια απαίτηση του ίδιου νομικού κύρους έναντι της τράπεζας, και σε ποιο εθνικό πλαίσιο δικαιοδοσίας; Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δεν δίνει λύσεις στα προβλήματα αυτά, απλώς διατυπώνει ότι αυτές οι τεχνικές δυσκολίες δεν πρέπει να στρεβλώνουν τον ανταγωνισμό.

Η αποζημίωση των καταθετών εξακολουθεί να εξαρτάται από τις διαδικασίες πτώχευσης και ρευστοποίησης. Στην περίπτωση της BCCI η καταβολή των αποζημιώσεων άρχισε τον Απρίλιο του 1992 λόγω του ότι η ρευστοποίηση της άρχισε τον Ιούλιο του 1991. Η οδηγία προσπαθεί να αποσυνδέσει τις διαδικασίες καταβολής των αποζημιώσεων από αυτές της ρευστοποίησης δεδομένου ότι η εναρμόνιση των κανόνων πτώχευσης και ρευστοποίησης έχει αποδειχθεί ένα πολύ δύσκολο εγχείρημα. Για το σκοπό αυτό ορίζει ότι:

«τα συστήματα εγγύησης των καταθέσεων πρέπει να είναι σε θέση να πληρώσουν τις δεόντως αποδεδειγμένες απαιτήσεις καταθετών που αφορούν μη διαθέσιμες καταθέσεις εντός τριμήνου. Το σύστημα εγγύησης μπορεί να ζητήσει από τις αρμόδιες αρχές παράταση της προθεσμίας για ειδικές περιπτώσεις. Η εν λόγω παράταση δεν πρέπει να είναι μεγαλύτερη από τρεις μήνες. Οι αρμόδιες αρχές μπορούν κατόπιν αιτήσεως του συστήματος εγγύησης, να παραχωρήσουν δύο το πολύ παρατάσεις από τις οποίες καμία δεν επιτρέπεται να είναι μεγαλύτερη από τρεις μήνες».

Όμως η ακριβής εφαρμογή των διατάξεων αυτών κρίνεται αμφίβολη δεδομένου ότι ορισμένα ΤΕΚ με ανεπαρκείς χρηματοδοτικές ρυθμίσεις εμπλέκονται ενεργά στις διαδικασίες πτώχευσης και ρευστοποίησης. Επιπλέον σύμφωνα με μελέτες του Διεθνούς Νομισματικού Ταμείου για τη δημιουργία αισθήματος ασφάλειας στους καταθέτες και τη διασφάλιση της σταθερότητας του χρηματοπιστωτικού συστήματος απαιτείται να καταβάλλονται άμεσα οι αποζημιώσεις που αφορούν μη διαθέσιμες καταθέσεις (García, 1999).

Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή πιστεύει ότι η πολλαπλότητα των συστημάτων δεν δημιουργεί προβλήματα, δεδομένου ότι οι υφιστάμενες διαφοροποιήσεις συνυπήρχαν λειτουργικά στα κράτη μέλη και πριν την υιοθέτηση της οδηγίας. Εν τούτοις, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δεν λαμβάνει υπόψη ότι οι εθνικές αρχές προτιμούν διάσωση και επανακεφαλαιοποίηση, παρά πτώχευση και ρευστοποίηση των προβληματικών τραπεζών. Εάν η πολιτική αυτή συνεχιστεί τότε η Οδηγία είναι άνευ ουσιαστικής σημασίας. Εάν όμως η στάση των εθνικών αρχών μεταβληθεί και καταστεί αποδεκτή η

πτώχευση τραπεζών τότε η σύγχυση που θα προκαλέσει η εφαρμογή των διαφορετικών ΣΕΚ θα καταστήσει επιτακτική την ανάγκη πλήρους εναρμόνισης.

Πράγματι ορισμένες Ευρωπαϊκές χώρες έχουν αρχίσει να αναθεωρούν το δόγμα *too-big-to-fail* με σκοπό να καταστήσουν τους μετόχους και την διοίκηση περισσότερο επιφυλακτικούς στις επενδυτικές τους δραστηριότητες. Η ενοποίηση των Ευρωπαϊκών χρηματοπιστωτικών τομέων με κύρια χαρακτηριστικά την κατάργηση των διοικητικών εμποδίων και την πλήρη απελευθέρωση της αγοράς δρομολογεί έντονες διεργασίες με κινήσεις πωλήσεων, εξαγορών συγχωνεύσεων ή στρατηγικού χαρακτήρα μετοχικών συμμαχιών καθώς και σε επέκταση των τραπεζών σε άλλες δραστηριότητες μέσω της δημιουργίας ομίλων (Llewellyn, 1999). Οι διεργασίες αυτές μετέβαλαν τα μεγέθη στον τραπεζικό τομέα και σε συνδυασμό με την *too-big-to-fail* πολιτική φαίνεται να ενθαρρύνουν την τάση για ανάληψη επικινδύνων επενδυτικών πρωτοβουλιών. Υπό τις συνθήκες αυτές τα τραπεζικά συστήματα χαρακτηρίζονται από υψηλό βαθμό συγκέντρωσης με ταυτόχρονη αύξηση των αναλαμβανομένων από αυτά κινδύνων.

Επιπλέον, όπως αναφέρθηκε στο προηγούμενο τμήμα της μελέτης, η πολιτική που εστιάζεται αποκλειστικά στην εγγύηση των καταθέσεων ενώ αγνοεί άλλες μορφές διαχείρισης κρίσεων δεν μπορεί να επιτύχει ούτε την ενίσχυση της σταθερότητας του συστήματος ούτε εξασφάλιση ισοτίμων όρων ανταγωνισμού. Είναι αξιοσημείωτο ότι ορισμένα ΣΕΚ διαθέτουν ευρύτερες εξουσίες από την απλή καταβολή αποζημιώσεων σε περίπτωση πτωχεύσεων και εμπλέκονται ενεργά στον έλεγχο της δραστηριότητας των τραπεζών, στην εκτίμηση των κινδύνων, στις διαδικασίες ρευστοποιήσεων ενώ μπορούν μέσω χρηματοδοτήσεων να ενισχύσουν την κεφαλαιακή θέση των προβληματικών τραπεζών (Πίνακας 1). Ο τρόπος διαχείρισης των προβληματικών τραπεζών επηρεάζει σημαντικά την συμπεριφορά της αγοράς και επομένως το πρόβλημα του ηθικού κινδύνου.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Το *moral hazard* αποτελεί μόνιμη πηγή αποσταθεροποίησης του χρηματοπιστωτικού συστήματος και απαιτεί ένα σωστό μείγμα εποπτικών κανόνων και ενδυνάμωσης της πειθαρχίας της αγοράς για την αντιμετώπιση των προβλημάτων που δημιουργεί. Η εξέταση των επιπτώσεων και η αντιμετώπιση του προβλήματος του ηθικού κινδύνου από την εισαγωγή Συστημάτων Εγγύησης Καταθέσεων

στις χώρες της ΕΕ παρουσιάζεται σε μελέτη της Ευρωπαϊκής Κεντρικής Τράπεζας (Reint, and Jukka, 2000). Η μελέτη υποστηρίζει ότι η απουσία ενός οριοθετημένου Συστήματος Εγγύησης Καταθέσεων συνοδεύεται από την παρουσία ενός γενικευμένου και αφανούς Συστήματος Εγγύησης που λειτουργεί υπό την διακριτική ευχέρεια των εποπτικών αρχών και αποσκοπεί στη σωτηρία των τραπεζών που βρισκόταν στα όρια της χρεοκοπίας με αποτέλεσμα να αυξάνεται ο ηθικός κίνδυνος. Αντίθετα η δημιουργία ενός θεσμοθετημένου Συστήματος Εγγύησης Καταθέσεων, όπως υποστηρίζει η μελέτη, περιορίζει το επίπεδο προστασίας και επομένως μειώνει τον ηθικό κίνδυνο. Εντούτοις η μελέτη αυτή αγνοεί ότι σε περίπτωση γενικευμένης κρίσης είναι προσδοκώμενο από το αποταμιευτικό κοινό ότι οι κυβερνήσεις με κατάλληλες παρεμβάσεις θα στηρίξουν το τραπεζικό σύστημα ακόμη και όταν δεν υπάρχουν νομικές δεσμεύσεις. Αυτό ενισχύει τον ηθικό κίνδυνο καθώς ούτε και η φτώχευση ορισμένων τραπεζών δεν μπορεί να εξαλήψει την αντίληψη των καταθετών ότι μεγάλα τραπεζικά συστήματα διασώζονται εάν περιέλθουν σε αφερεγγυότητα. Αυτό σημαίνει ότι μόνο ο έλεγχος και η εποπτεία μπορούν να εγγυηθούν το δραστικό περιορισμό της ανάληψης υπερβολικών κινδύνων.

Όσον αφορά τα ΣΕΚ σε γενικές γραμμές τα συμπεράσματα που εξάγονται από τη μελέτη αυτή είναι:

Η εναρμόνιση των ελαχίστων ορίων κάλυψης δεν μπορεί να δικαιολογηθεί χωρίς ταυτόχρονη εναρμόνιση των μέσων αντιμετώπισης του moral hazard και επομένως του μεγίστου επιπέδου προστασίας.

Σε περίπτωση απώλειας μέρους της εμπιστοσύνης του κοινού προς το τραπεζικό σύστημα η απλή δέσμευση προστασίας των καταθετών δεν επαρκεί για την αντιμετώπιση του προβλήματος εάν είναι ευρέως γνωστό ότι οι διαθέσιμοι πόροι δεν επαρκούν για την τήρηση των δεσμεύσεων αυτών.

Το ΣΕΚ δεν μπορεί να απομονωθεί από τις άλλες διαδικασίες διαχείρισης κρίσεων στο τραπεζικό σύστημα που προσφέρουν *de facto* προστασία στους καταθέτες.

Ωστόσο η Οδηγία της ΕΕ κινείται σε αντίθετη κατεύθυνση από τα διδάγματα αυτά.

Εάν η επικρατούσα πολιτική στήριξης και διάσωσης των προβληματικών τραπεζών συνεχιστεί τότε η Οδηγία όπως και τα εθνικά ΣΕΚ είναι άνευ ουσιαστικής σημασίας. Εάν όμως η πολιτική των εθνικών αρχών μεταβληθεί και καταστεί αποδεκτή η πτώχευση τραπεζών τότε η σύγχυση και τα προβλήματα που θα προκαλέσει η εφαρμογή των διαφορετικών ΣΕΚ θα καταστήσει επιτακτική την

ανάγκη πλήρους εναρμόνισης. Στην Ελλάδα ΣΕΚ λειτουργεί από το 1995 βασιζόμενο στο Ν. 2324/95 ο οποίος εν συνεχεία τροποποιήθηκε και κωδικοποιήθηκε με το Ν. 2832/2000. Το ανώτατο όριο κάλυψης ανά καταθέτη και ανά τράπεζα ανέρχεται σε 20.000 Ευρώ. Το Ελληνικό ΣΕΚ χρηματοδοτείται από τακτικούς και έκτακτους πόρους και από την έναρξη της λειτουργίας του χρειάστηκε να ενεργοποιηθεί μια φορά καταβάλλοντας τις αποζημιώσεις στους καταθέτες ενός πιστωτικού ιδρύματος που τέθηκε σε εκκαθάριση.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Act on the Deposit -Guarantee Scheme in Sweden, 1995.
- Avery, R., and Berger, A., (1991), "Risk based capital and deposit insurance reform", *Journal of Banking and Finance*, Vol.15, September
- Banking Federation of the EU, "Deposit Guarantee Schemes of Commercial Banks in EEA and EFTA Countries, the United States of America and Japan" Brussels, 1996.
- Benston, J., et others, (1997), *Safe and Sound Banking*, MIT Press
- Dale R.,(1992) "*International Banking Regulation: The Great Banking Experiment*", Blackwell Finance, Oxford,.
- Davies, S., and McManus, D., (1991) "The effects of closure policies on bank risk-taking", *Journal of Banking and Finance*, No15.
- Deposit Protection Board, "Report and Accounts" London, Issues from 1992 to 1999.
- Deutsche Bundesbank, (1995 and 1997) "Deposit Protection Schemes in the Federal Republic of Germany" Monthly Report, Vol. 44 July.
- European Central Bank (2000), "Asset Prices and Banking Stability", April, Frankfurt.
- EU Council Directive on Deposit Guarantee Schemes, COM(94) 5 final, Official Journal of the EU, No. L135/5.
- Federal Deposit Insurance Corporation, (1989) Deposit Insurance for the Nineties, Washington D.C, January.
- Federal Deposit Insurance Corporation, (1992) "Assessments: Final Rule", 57 Federal Register 45, October.
- Fingleton J., and Schoenmaker D., (1993) "*The Internationalization of Capital Markets and the Regulatory Response*", Graham and Trotman, London.
- Flannery, P., (1991), "Pricing deposit insurance when the insurer measures bank risk with error", *Journal of Banking and Finance*, No 15.
- Gruson M. and Fuering W., (1992) "Convergence of Bank Prudential Supervision Standards and Practices within the EU", in Norton J, (ed) *Bank Regulation and Supervision in the 1990s*, Lloyd's of London Press Ltd.
- Key, S., (1992) Deposit Protection Schemes: Issues for an EC Directive, Centre for European Policy Studies, Research Report, No.11, Brussels.
- Llewellyn, D. (1999), *The New Economics of Banking*, SUERF Studies

- Pyle, D., (1986) "Capital Regulation and Deposit Insurance", *Journal of Banking and Finance*, No10.
- Reint G., and Jukka V., (2000), Deposit Insurance and Moral Hazard: Does the Counterfactual Matter? European Investment Bank, unpublished study.
- Wheelock D., and Kumbhakar S., (1995) "Which Banks Choose Deposit Insurance?" *Journal of Money Credit and Banking*, February.
- Savona P., (1995) "Reflections on Money Markets and Deposit Insurance schemes" Fondo Interbancario di Tutela dei Depositi.
- Schoenmaker, D. (1994) "Home Country Deposit Insurance" In Arestis P. (ed) *Contemporary Issues in Money and Banking*, Macmillan Press, London.
- Steil, B., (1992) "Regulatory Foundations for Global Capital Markets", in Richard O'Brien, Ed., *Finance and the International Economy*, Oxford University Press (for the Amex Bank Review).
- Valdez, S., (2000), *An Introduction to Global Financial Markets*, Macmillan.
- United States Department of the Treasury, (1995) *Modernizing the Financial System: Recommendations for Safer, more Competitive Banks*, Washington, D.C., February.

Παναγιώτης Κυριαζόπουλος*

ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗΣ
ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΚΗΣ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ
ΕΝΟΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥ
"Proposal for Creative planning
for a business organization"

ABSTRACT

Strategic planning can be a creative and imaginative process that gives business organizations a real competitive advantage. Creative planning is action planning when can follow five-step process.

Step 1: Analysis. *Look at the organization and its environment in new ways. Brainstorm about market trends, opportunities, and customers: "pet peeves", and obstacles to success. Get broad involvement to develop as many ideas as possible about the future.*

Step 2: Creative Thinking. *Use the analysis and insights to leap into the future. Brainstorm to visualize the ideal company, products, and services of the future. Look for ways to fill gaps, combine products or concepts, or use ideas and products in new ways.*

Step 3: Judgment. *First get ideas into strategic concepts, and then evaluate them. Narrow the field. Develop criteria to screen ideas for profitability and return on investment potential. Combine ideas until you have a list ready for action.*

Step 4: Planning Strategy. *Develop a mission, vision, and measurable objectives. Create a priority list of strategic actions for the ideas, including how you'll implement, fund, and measure each one. Include contingency plans for problems likely to arise.*

* Καθηγητού Οργ. & Διοίκησης ΤΕΙ Πειραιά (Ph.D.).

Step 5: Implementation. *Communicate your plan and reasoning to the organization and put it to work. Show and generate enthusiasm. Monitor implementation continually and be flexible – you have to be able to change as conditions do and build on what you learn and accomplish.*

Creative planning, is a high-impact tool for change, promises a dynamic new way for the business organization to complete.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι οικονομικοί οργανισμοί σήμερα είναι ιδέες και δράση, οφείλουν να έχουν ένα όνειρο και να προσπαθούν να το κάνουν πραγματικότητα. Οι επιτυχημένοι οργανισμοί αλλάζουν τον τρόπο που διαδραματίζεται το επιχειρηματικό παίγνιο και επιβάλλονται των ανταγωνιστών τους κάτω από νέους κανόνες.

Οι περισσότεροι οργανισμοί χρησιμοποιούν το στρατηγικό σχεδιασμό για να ορίσουν την πορεία για το μέλλον τους. Πολύ συχνά ο σχεδιασμός αυτός είναι συμπληρωματικός.

Ο δημιουργικός στρατηγικός σχεδιασμός μπορεί, να αυξήσει την μακροπρόθεσμη και βραχυπρόθεσμη δημιουργία κέρδους χτίζοντας πάνω σε τρεις πυλώνες ότι:

1. Η στρατηγική ανάπτυξη είναι μία δημιουργική θέση.
2. Ο σχεδιασμός πρέπει να καταλήγει σε πρακτική εφαρμογή.
3. Η φαντασία αρχίζει από την κορυφή της πυραμίδος.

Ο δημιουργικός σχεδιασμός πετυχαίνει τόσο για τον ευρύ οργανωτικό σχεδιασμό όσο και για συγκεκριμένες ανάγκες σχεδίασης του, αρκεί να ακολουθήσει μια διαδικασία πέντε βημάτων ώστε να μας δώσει μια νέα θεώρηση συναλλαγής. Βοηθά επίσης να εισαχθούν στον οργανισμό καινοτομίες και θετικές αλλαγές, αναλυτικότερα:

Βήμα 1ο: Ανάλυση για Στρατηγικές αποφάσεις

Για να δημιουργηθεί το έναυσμα για μια καινούργια στρατηγική σκέψη, πρέπει να εξετάσουμε την οικονομική μονάδα με νέες ιδέες. Μπορούν να ταξινομηθούν οι καθημερινότητες αρχίζοντας από το πιο σημαντικό. Αυτό που τώρα μας απασχολεί είναι η σύλληψη. Στη συνέχεια προτείνονται μερικές τεχνικές για να την πετύχουμε:

- Κατ'αρχάς θα πρέπει να απαριθμήσουμε όλα τα κύρια ερωτήματα και προκλήσεις που αντιμετωπίζει ο οργανισμός μας καθώς και τις επερχόμενες αποφάσεις. Κατόπιν να τα ομαδοποιήσουμε σε κατηγορίες με τις οποίες να μπορούν να καταπιασθούν δημιουργικά άτομα ή μικρές ομάδες. Θα πρέπει να προκαλέσουμε τους

σχεδιαστές να σκεφθούν με νέους τρόπους. Θα πρέπει να ερωτηθούν «Τι θα έκανες εάν ολόκληρη η αγορά της επιχειρηματικής μονάδος εξαφανιζόταν;». Οι ιδέες για καινούργια προϊόντα, αγορές και τρόπους διανομής μπορεί να μας καταπλήξουν.

- Θα πρέπει να καταγραφεί κάθε πλευρά της βιομηχανίας που αλλάζει ή που θα μπορούσε να αλλάξει όσο αφορά τις τάσεις αγοράς, τεχνολογίες, ανάγκες των πελατών και μεθόδους κατασκευής. Να απαριθμηθούν οι συνέπειες της κάθε τάσης. Είναι μια ευκαιρία; Ποιες είναι οι συνέπειες; Θα πρέπει να στρέψουμε την προσοχή μας σε όσα είναι πιθανό να συμβούν και σε εκείνα που θα έχουν την μεγαλύτερη επίδραση στην επιχείρησή.
- Θα πρέπει να προσδιοριστούν τα θέματα που ταλαιπωρούν τους πελάτες όσον αφορά τις προσφορές μας – ή του ανταγωνισμού μας. Οι ανάγκες αυτές «φωνάζουν» ότι πρέπει να καλυφθούν. Ας εστιάσουμε την προσοχή μας σε προβλήματα των οποίων η λύση θα ωφελήσει τους πελάτες και επειδή μία ανταγωνιστική πλευρά μπορεί να εδραιωθεί από τη συνεργασία με τους βιομηχανικούς προμηθευτές, ας ανιχνεύσουμε ολόκληρη την αλυσίδα logistics για τυχόν προβλήματα που μπορούν να διορθωθούν.
- Ας αναλογιστούμε τους κανόνες της οικομονικής μονάδος που πλέον δεν έχουν κανένα νόημα. Ακόμα ευρισκόμεθα στο στάδιο «πειραματιζόμαστε» με τις ιδέες, θα πρέπει να τολμήσουμε να είμαστε διαφορετικοί. Θα μπορούσαμε να ρωτήσουμε «Γιατί αυτό γίνεται με αυτόν τον τρόπο;» «Πως αλλιώς μπορεί να γίνει;».

Πολλές εταιρίες με κέρδος αναθεωρούν ριζικά τη στρατηγική, πολιτική, οργανωτική δομή και τεχνολογία τους. Αναπλάθουν τους κανόνες.

- Θα πρέπει να απαριθμηθεί η κάθε στρατηγική φραγή ή εμπόδιο – οτιδήποτε στέκει εμπόδιο στο δρόμο της αύξησης των πωλήσεων, παραγωγικότητας ή ποιότητας – και να αναζητηθούν οι τρόποι για να τα περιοριστούν ή να παρακαμφθούν.
- Θα πρέπει να καθοριστεί η «συνταγή» της επιτυχίας πλάθοντας με τη φαντασία μας τα ειδικά εκείνα πράγματα που η οικονομική μονάδα πρέπει να κάνει καλά για να είναι επικερδής, νικητής μέσα στην αγορά της. Θα πρέπει να προχωρήσουμε πιο πέρα από το να απαριθμούμε κοινοτυπίες όπως υψηλή ποιότητα, ανταγωνιστικές τιμές κ.λπ. Να γίνουμε συγκεκριμένοι.

Θα πρέπει να χρησιμοποιούμε τα αποτελέσματα των ιδεών μας για να προσδιορίσουμε τους παράγοντες επιτυχίας για την επιχείρησή και για κάθε τμήμα προϊόντος/αγοράς. Να ταξινομηθούν κατά σπουδαιότητα. Κατόπιν να συγκρίνουμε τον κατάλογο αυτό με τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα της επιχείρησης. Εάν τα πλεο-

νεκτήματα δεν συμπίπτουν με τους πιο σημαντικούς παράγοντες επιτυχίας, θα πρέπει να προσέξουμε τις στρατηγικές που ακολουθούμε και στην κατανομή των πόρων μας.

Βήμα 2ο: Δημιουργική Στρατηγική Σκέψη

Οι στρατηγικές αντιλήψεις είναι η πλατφόρμα από την οποία εκτελούνται δημιουργικά άλματα.

Θα πρέπει να οραματιστούμε τον οικονομικό οργανισμό στα επόμενα δέκα χρόνια και επειδή αυτά αποτελούν μια πολύ μεγάλη περίοδο στην μετά – βιομηχανική εποχή που ζούμε θα πρέπει να περιορίσουμε τον ορίζοντα μας στην πενταετία. Το μέλλον θα δημιουργηθεί από αυτούς που το βλέπουν σήμερα. Ποια ειδικά προϊόντα, υπηρεσίες, μέθοδοι και ανταγωνιστικές τεχνικές θα είναι οι νικητές; Μπορούν όλες οι ιδέες να υλοποιηθούν αμέσως ή στα επόμενα λίγα χρόνια;

Αλλαγή προοπτικών

Η έλλειψη προόδου στην στρατηγική ανάπτυξη πολλές φορές προκαλείται από την αντίληψη των προβλημάτων. Είναι δύσκολο να δούμε ψύχραιμα μια εικόνα της επιχείρησης όταν ευρισκόμεθα μέσα σ'αυτήν.

Τα παίγνια των ρόλων βοηθούν να προσεγγιστούν τα πρόβλήματα από μία διαφορετική γωνία:

1. *Είστε ο πελάτης.* Τι θα θέλατε στη σχεδίαση ενός προϊόντος ή υπηρεσίας;
2. *Είστε ο Πρόεδρος της επιχείρησης.* Τι θα κάνατε αν γινόσαταν πρόεδρος για μία ημέρα; Για ένα μήνα; Για ένα χρόνο;
3. *Είστε ο Γενικός Διευθυντής.* Τι θα έκανε ο Lee Iacocca εάν ήταν Γενικός Διευθυντής της επιχείρησής σας;

Στους περισσότερους ανθρώπους αρέσει η πρόκληση να διαδραματίσουν κάποιο ρόλο – και το αποτέλεσμα μπορεί να είναι κάποιες άκρως νεωτεριστικές εναλλακτικές στρατηγικές.

Θα πρέπει να ζητήσουμε από την ομάδα να περιγράψει τον ιδανικό ανταγωνιστή, με λεπτομέρειες, χωρίς κανένα περιορισμό περί εφικτού ή πηγών. Θα πρέπει να ρωτήσουμε, «*Εάν μπορούσατε να έχετε όλα όσα έχει ο ανταγωνιστής αυτός, πως θα ήταν;*» ή «*Εάν μπορούσατε να αποκτήσετε οποιαδήποτε εταιρία, ποια θα ήταν και γιατί;*».

Θα πρέπει να ζητήσουμε από τους πελάτες να φανταστούν τα προϊόντα που θα ήθελαν εάν δεν υπήρχε κανένας τεχνικός ή οικονομικός περιορισμός. Ας οραματισθούμε κάποια ιδεώδη γεγονότα που θα μπορούσαμε να προσφέρουμε αναλύοντας τον τρόπο με

τον οποίο οι πελάτες αγοράζουν, αποθηκεύουν, χρηματοδοτούν, πληρώνουν, χειρίζονται και καταναλώνουν τα προϊόντα μας ώστε να προσδιορίσουμε τυχόν ανικανοποίητες ανάγκες. Υπάρχει κάποια «συνολική λύση» που θα μπορούσε να λύσει περισσότερα από ένα προβλήματα αμέσως; αναζητώντας καινοτομικές οργανωτικές δυνατότητες. Μπορούμε να επινοήσουμε το τέλειο σύστημα; Σχεδιάζοντας την ιδανική ροή δραστηριοτήτων, μπορούμε να μεγιστοποιήσουμε την παραγωγικότητα και να σμικρύνουμε τα έξοδα;

Άσχετα με το ποια τεχνική χρησιμοποιείται, θα πρέπει να συμπεριληφθεί το χιούμορ. Το γέλιο είναι χαλαρωτικό, και όταν χαλαρώνει κάποιος σκέφτεστε καλύτερα και πιο δημιουργικά.

Στρατηγικές διασυνδέσεις μεταξύ των λειτουργιών

Οι ιδέες μπορούν να λειτουργήσουν σε τέτοιο συνδυασμό ώστε να δημιουργήσουν καινοτομικές στρατηγικές. Αναζητώντας τρόπους για να συνδέσουμε τις ιδέες, ακόμα και εάν μόνες τους δεν είναι εφικτές. Μπορεί ο κατάλογος αντιλήψεων που δημιουργήσαμε να προτείνει τρόπους για να ξεπεράσουμε τα στρατηγικά εμπόδια, να κατευάσουμε τον εκνευρισμό ή να επωφεληθούμε από τις δυνάμεις που διαθέτουμε; Στρατηγικές διασυνδέσεις όπως αυτές μπορούν επίσης να βοηθήσουν με διάφορους τρόπους. Αναζητώντας ευκαιρίες για να:

- Συμπληρώσουμε τα κενά.
- Οδηγώντας στα άκρα.
- Εφαρμόζοντας σκέψεις από κάποια άλλη βιομηχανία.
- Εισερχόμενοι σε σχετικά τμήματα προϊόντων/υπηρεσιών που ταιριάζουν με τις δυνάμεις μας.
- Συγκεντρώνοντας ιδέες από άλλους. Για ποιο λόγο να κατασκευάσουμε εκ νέου τον τροχό;
- Ας μετατρέψουμε ήδη υπάρχοντα προϊόντα, υπηρεσίες, διαδικασίες. Ας αναρωτηθούμε, «Ποιες αλλαγές θα το έκαναν καλύτερο;» ή «Πως αλλιώς θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί;».

Μέχρι τώρα, έχουμε αναπτύξει στρατηγικές αντιλήψεις, έχουμε κάνει δημιουργικά άλματα, και στρατηγικές διασυνδέσεις. Το κάθε βήμα προσέφερε πολύτιμες ιδέες. Αλλά τώρα πρέπει να πάρουμε αυτό το ακατέργαστο υλικό και να το κάνουμε επιλογές που μπορούν να τύχουν μετρήσιμου επιδιωκόμενου σκοπού.

Βήμα 3: Στρατηγική

Ο δημιουργικός σχεδιασμός αναφέρεται σε δύο επιμέρους ενότητες όσον αφορά τη στρατηγική της επιχείρησης

- α. Κατασκευή Στρατηγικών Ενοιών
β. Στρατηγική Λήψης Αποφάσεων

Βήμα 3Α: Κατασκευή Στρατηγικών Ενοιών

Η φάση κρίσης του δημιουργικού σχεδιασμού αρχίζει με την κατασκευή εννοιών – δίνοντας σχήμα στη φαντασία. Αλλά δεν πρέπει να σπεύσουμε να μεταμορφώσουμε τις καινούργιες ιδέες σε πιθανές λύσεις. Θέλουμε να βελτιώσουμε την ποιότητα της ιδέας πριν αρχίσει η στρατηγική και οικονομική αξιολόγηση τους. Τίποτα σπουδαίο δεν δημιουργείται ξαφνικά.

Ενώ κάνουμε την αξιολόγηση, θα πρέπει να διατηρηθεί η ατμόσφαιρα θετική. Μία καινούργια ιδέα μπορεί να «δολοφονηθεί» από τη γλώσσα του σώματος. Στο σημείο αυτό δεν υπάρχει σωστό ή λάθος, και τα όποια αρνητικά είναι απλά προβλήματα που πρέπει να λυθούν.

Μερικές φορές είναι χρήσιμο να επιλέγουμε ένα «*συνήγορο ιδεών*» ώστε να θέσει την ιδέα από την καλύτερη δυνατή σκοπιά. Ο «*συνήγορος ιδεών*» υποστηρίζει για ποιο λόγο στην ιδέα θα πρέπει να δοθεί η μεγαλύτερη δυνατή προτεραιότητα και πλήρης χρηματοδότηση.

Στο σημείο αυτό είμαστε έτοιμοι να δημιουργήσουμε έννοιες. Ας περιορίσουμε την κρίση, ερευνώντας τα εφικτά στοιχεία του προϊόντος, της υπηρεσίας ή άλλης προσοδοφόρας ιδέας που εξετάζουμε. Θα πρέπει να γίνει ένας πρόχειρος υπολογισμός της αναμενόμενης απόδοσης, του μεγέθους της επένδυσης που απαιτείται, του χρονικού πλαισίου και των σημαντικών κινδύνων. Στο σημείο αυτό, καλόν είναι να προσπαθούμε να προβάλλουμε τις μεγάλες ιδέες αντί να απορρίπτουμε τις κακές ιδέες. Όσο περισσότερο κρατάμε βιώσιμα ανοικτές τις έννοιες, τόσο περισσότερο θα μάθουμε γι' αυτές και τόσο μεγαλύτερη ευελιξία θα έχουμε στο επόμενο βήμα μας: *τη λήψη αποφάσεων*.

Βήμα 3Β: Στρατηγική Λήψης Αποφάσεων

Από τη στιγμή που η φαντασία και η κατασκευή εννοιών έχουν «πετάξει όσο πιο ψηλά γίνεται», είναι καιρός να δοθεί συνοχή στη σκέψη μας. Θέλουμε να ξεχωρίσουμε τα ανέφικτα από τα πραγματοποιήσιμα ενώ ταυτόχρονα ακόμη βελτιώνουμε τις γενικές ιδέες και τις προωθούμε.

Στην λήψη στρατηγικών αποφάσεων, θα πρέπει να χωριστούν οι ιδέες κατά προτεραιότητα ανάλογα με το δυναμικό τους για αύξηση των κερδών και την απόδοση της επενδύσεως. Για να βελτιώσουμε τις πιθανότητες να κάνουμε τη σωστή εκλογή ενώ

εδραιώνουμε την εμπιστοσύνη και δέσμευση της ομάδας σχεδιασμού για την τελική στρατηγική, καλόν είναι να ακολουθηθούν τα παρακάτω βήματα:

1. Αναπύξη κριτηρίων επιλογής και κατατάξη τους ανάλογα με τη σημασία που έχουν για την οργάνωσή της οικονομικής μονάδος. Συνηθισμένα κριτήρια είναι το οικονομικό συμφέρον, η χαμηλή επένδυση, η απόδοση της επένδυσης, η στρατηγική εναρμόνιση με τις οργανωτικές δυνατότητες και τη θέση στην αγορά, η δυνατότητα πραγματοποίησης, η ελαχιστοποίηση του επιχειρηματικού κινδύνου, και ο χρονικός συντονισμός.
2. Αρχικά εξετάζουμε τις ιδέες με δύο ή τρία κριτήρια:
 - το οικονομικό αποτέλεσμα,
 - τη δυνατότητα πραγματοποίησης και
 - το χρονικό συντονισμό.

Κατόπιν, θα πρέπει να εφαρμοστούν όλα τα κριτήρια των ιδεών. Τέλος, θα πρέπει να γίνει μία λεπτομερής ανάλυση. Οι δοκιμές, οι μελέτες περί πραγματοποίησης και οι λεπτομερείς υπολογισμοί της απόδοσης επένδυσης (ROI), όλα αυτά είναι κατάλληλα για να γίνουν σ' αυτό το στάδιο. Θα πρέπει να θυμόμαστε, ότι οι στρατηγικές αποφάσεις έχουν να κάνουν με τα ενδεχόμενα και τις πιθανότητες και κατά συνέπεια δεν πρέπει να γίνουμε κάποιος δέσμιος των αναλυτικών μεθόδων.

Αυτή η φαινομενικά αργή διαδικασία είναι πολύ σημαντική. Προσπαθούμε να έχουμε ανοικτό μυαλό ώστε να οραματισθούμε όλες τις πιθανότητες. Η πιθανότητα μπορεί να είναι μια μικρή πόρτα που οδηγεί σε ένα μεγάλο δωμάτιο. Η Scotch Tape, που αναπτύχθηκε ως βιομηχανία ειδών σφράγισης συσκευασιών, δεν είχε φθάσει στο σημείο ωρίμανσης μέχρις ότου κάποιος επινοητικός διευθυντής πωλήσεων δημιούργησε ένα μηχανισμό πώλησης των ταινιών τους με ενσωματωμένη λεπίδα.

1. Θα πρέπει να κατατάξουμε τις έννοιες κατά προτεραιότητα.
2. Εάν χρειάζεται, να συνδυάσουμε τις έννοιες ώστε να γίνουν επιδιωκόμενες επιλογές.
3. Ας αξιολογήσουμε και διαλέξουμε τις καλύτερες επιλογές για το σχεδιασμό δράσης και την υλοποίησή του.

Βήμα 4ο: Σχεδιασμός Στρατηγικής

Στη φάση αυτή έχουμε ένα κατάλογο στρατηγικών ιδεών και εννοιών ταξινομημένο κατά προτεραιότητα. Για να τους θέσουμε σε εφαρμογή, χρειάζομαστε να δημιουργήσουμε, ένα όραμα όσον αφορά το μέλλον, μια ομάδα ολοκληρωμένων σχεδίων δράσης και ένα οικονομικό στόχο.

Αποστολή. Η εστίαση είναι σημαντική, διότι έννοια χωρίς μορφή προκαλεί σύγχυση. Ας αρχίσουμε με μια ανακοίνωση της αποστολής που να αφορά την αγορά της επιχείρησης μέσα στην οποία ήδη βρισκόμαστε και πως θα πραγματοποιηθεί. Θα πρέπει να δώσουμε μια απάντηση στην ερώτηση, «Για ποιο λόγο υπάρχουμε;». Προσδιορίζοντας την αποστολή του οργανισμού μας, θα δείξουμε στην εταιρία μας (ή στο τμήμα μας) την κατεύθυνση στην οποία θέλουμε να στραφεί.

Όραμα. Ας απεικονίσουμε τον οικονομικό οργανισμό στην μελλοντική κατάσταση που προτιμάμε. Σκεπτόμενοι το μέλλον του οικονομικού οργανισμού θα πρέπει να επεξεργαστούμε δύο ή τρεις εναλλακτικές λύσεις, κατόπιν να οραματισθούμε τα χαρακτηριστικά που χρειάζεται για να λειτουργήσει μέσα σ' αυτόν. Ας καταρτίσουμε τον κατάλογό αυτών των υψηλής και μέσης προτεραιότητας στρατηγικών ιδεών. Εάν όλες αυτές υλοποιηθούν, πού κατευθύνεται ο οργανισμός; Πως θα είναι η εταιρία σε τρία ή πέντε χρόνια; Εάν έχουμε ένα όραμα για το πώς θέλουμε να είναι η επιχείρηση μας είναι ευκολότερο να παίρνουμε μακροπρόθεσμες αποφάσεις και δεν χάνουμε χρόνο και κόπο από παρεκτροπές.

Θέση. Θα πρέπει να μεταφράσουμε το όραμά μας –παράλληλα με μία ρεαλιστική γνώση των δυνάμεων και ανταγωνιστικών μας πλεονεκτημάτων– σε μία θέση. Η θέση μας είναι η ταυτότητά μας, η όψη και η αίσθηση. Είναι ό,τι η εταιρία αντιπροσωπεύει για τους πελάτες. Η Reebok κυριαρχικά δημιούργησε μία θέση –ως κατασκευάστρια άνετων, μοντέρνων υποδημάτων με κάποια λειτουργικότητα– που την οδήγησε υψηλά στη βιομηχανία υποδημάτων.

Στόχοι. Οι στόχοι μας είναι όλα όσα θέλουμε να επιτύχουμε, πόσο πολύ και μέχρι πότε. Πρέπει να είναι ξεκάθαροι και υπολογίσιμοι. Αντί να στοχεύουμε στο «να μεγιστοποιήσουμε την παραγωγή και να μειώσουμε το κόστος», οφείλουμε να γίνουμε συγκεκριμένοι.

Στρατηγική. Ξέρουμε τι πρέπει να γίνει, όμως πως θα το κάνουμε; Η στρατηγική μας αποτελείται από τις μεθόδους μας ώστε να εξασφαλίσουμε ότι η εταιρία μας θα κερδίσει μεγαλύτερες αποδόσεις και θα εξελιχθεί γρηγορότερα από τους ανταγωνιστές. Για να βελτιωθεί η σημερινή επιχείρηση και να αξιοποιήσουμε τις καινούργιες ευκαιρίες, η συνολική στρατηγική θα πρέπει να συνεργάζεται με τις επιλογές των προτεραιοτήτων μας.

Το ιδανικό είναι μία και μόνη ευθεία στρατηγική από την οποία απορρέει ολόκληρο το σχέδιό μας. Θα πρέπει να ανανεωνόμαστε συχνά –πολύ πιο συχνά απ' ότι το όραμά μας– καθώς οι αγορές και οι ανταγωνιστές αλλάζουν και η εταιρία αποκτά καινούργιες δυνατότητες.

Αφού ορίσουμε τη στρατηγική, δημιουργούμε ένα κατάλογο στρατηγικών δράσεων. Τώρα που ξέρουμε «τι», είναι καιρός να καθορίσουμε το «ποιος, πότε, που, πως, και πόσο». Για κάθε ενέργεια, πρέπει να τεθεί ένας στόχος, στάδια δράσης, πηγές, χρονικός προγραμματισμός ένας συντονισμός και ευθύνη.

Προϋπολογισμός. Η καρδιά της λήψης στρατηγικών αποφάσεων είναι ο οικονομικός προϋπολογισμός. Θα πρέπει να κατανεύουμε το κεφάλαιο και τα άλλα περιουσιακά στοιχεία στην επιχείρησή και σε κάθε νέο στρατηγικό πρόγραμμα, περιλαμβάνοντας μία γενική χρηματοοικονομική πρόβλεψη και υπολογισμούς απόδοσης της επένδυσης σε επιστροφή του επενδυθέντος κεφαλαίου (ROE).

Σχέδιο για Προβλήματα

Καθώς κάνουμε το σχεδιασμό, θα πρέπει να προσπαθήσουμε να μειώσουμε τον κίνδυνο σκεπτόμενοι πιθανές αιτίες αποτυχίας, και αναζητώντας τρόπους για να μελετηθούν τα προβλήματά αναπτύσσοντας εναλλακτικά σχέδια για τυχόν προβλήματα που είναι πιο πιθανό να παρουσιαστούν και ποιο από αυτά θα μπορούσε να επιδράσει στην επιτυχία μας.

Κατόπιν, όταν μελετήσουμε και κάνουμε σχέδια για όλα τα πιθανά προβλήματα, θα πρέπει να επανέλθουμε στα θετικά σημεία και παρουσιάσουμε το σχέδιό μας με ενθουσιασμό.

Βήμα 5ο: Η Υλοποίηση

Για να εξασφαλισθεί η υλοποίηση του σχεδίου, θα πρέπει γίνουν κάποιες ενέργειες, όπως:

- **Ανακοίνωση του οράματός μας.** Οργανώνετε μία συνεδρίαση παρουσίασης με όλους τους ανώτερους και μέσους διευθυντές για να τους ανακοινωθούν οι στόχοι, οι στρατηγικές, και τα σχέδια δράσης. Θα πρέπει να εξηγήσουμε πως αυτό που ήταν κατάλληλο για το παρελθόν είναι αναποτελεσματικό για το μέλλον. Αναφερόμενοι σε όλα τα εμπόδια, έτσι ώστε οι συνεργάτες να μπορέσουν να δεσμευθούν με ενθουσιασμό. Κατόπιν να δημιουργήσουμε ένα μήνυμα που να καλύπτει όλη την εταιρία το οποίο να μεταδίδει το στρατηγικό μας σχέδιο μέσα από μερικά κρίσιμα σημεία.
- **Ενθαρρύνοντας την ευέλικτη υλοποίηση.** Οι αλλαγές είναι συνειδητές, έτσι θα πρέπει να φροντίσουμε να είμαστε ευέλικτοι τόσο στη στρατηγική όσο και την υλοποίηση ενθαρρύνοντας τους τοπικούς πειραματισμούς που διαφέρουν ελαφρώς από την στρατηγική που επιλέχθηκε.

- *Ας ηγηθούμε των αλλαγών.* Η ανώτερη διοίκηση πρέπει να διατηρήσει την «επιχείρηση ως έχει» ώστε να λειτουργεί ομαλά ενώ ταυτόχρονα να διευκολύνει τη μετάβαση στην «επιχείρηση που μπορεί να γίνει» καθορίζοντας την αλλαγή θετικά και δίδοντας στον οργανισμό χρόνο για να προβεί στη μεταβολή.
- *Θα πρέπει να απαιτήσουμε αναδιοργάνωση του τμήματος.* Το μέσο επίπεδο διοίκησης είναι συχνά κλειστό σαν δημιουργική πηγή. Θα πρέπει να αναθέσουμε στο κάθε τμήμα να αναπτύξει το δικό του σχέδιο το οποίο να ακολουθεί την εταιρική στρατηγική και τα πέντε δημιουργικά βήματα σχεδίασης.
- *Προσφέροντας πηγές.* Τα σχέδια χρειάζονται κεφάλαια και χρόνο για να πετύχουν.
- *Ελέγχουμε τακτικά τα αποτελέσματα.* Αυτό που μετρείται, γίνεται. Θα πρέπει να συγκαλούνται τριμηνιαίες συναντήσεις αξιολόγησης για να γεννιούνται καινούργιες ιδέες, να ξεκαθαρίζονται οι στρατηγικές και να καθορίζονται εάν πρέπει να αποβάλλονται κάποια σχέδια.
- *Συνεχίζοντας τις βελτιώσεις.* Η επανάληψη της νίκης απαιτεί από τον οργανισμό να βελτιώνεται συνεχώς. Για να οδηγηθεί ο οργανισμός μας στη συνεχή βελτίωση, θα πρέπει να χρησιμοποιούμε το δημιουργικό σχεδιασμό.

ΔΙΟΡΑΤΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ

Ο δημιουργικός σχεδιασμός έχει πολλές εφαρμογές σε όλους τους οργανισμούς. Όμοια σημαντικές είναι οι μέθοδοι για να βλέπουμε όχι μόνο το δάσος αλλά και τα δέντρα που υπάρχουν σ' αυτό. Το κοινό γνώρισμα των ανθρώπων που υποθετικά έχουν κάποιο όραμα είναι ότι ξοδεύουν πολύ χρόνο διαβάζοντας και μαζεύοντας πληροφορίες, και μετά τις συνθέτουν μέχρι να φτάσουν σε μία ιδέα.

Στη συνέχεια προτείνονται κάποιες μέθοδοι που θα βοηθήσουν να διακρίνουμε όλες τις πλευρές της επιχείρησής για να αποκτηθούν νέες γνώσεις και ιδέες.

Βελτίωση της Αποδοτικότητας

Η διαχείριση των στρατηγικών μεταβλητών της οικονομικής μονάδος – γραμμές προϊόντων, τμήματα αγοράς κ.λπ. – με βάση το μικτό κέρδος, το καθαρό κέρδος, την απόδοση επένδυσης και την ταμειακή ροή, μπορεί να βοηθήσει να αυξηθεί η αποδοτικότητα.

Το πιο σημαντικό μέτρο της συνολικής απόδοσης μιας εταιρίας είναι κάποια μορφή απόδοσης της επένδυσης, η οποία συσχετίζει

τα κέρδη με το βαθμό του ενεργητικού που χρειάζεται για να δημιουργηθούν αυτά. Σήμερα, πολλές εταιρίες αυτό το εκτιμούν ως απόδοση κεφαλαίου (ROE) που παρουσιάζεται με το δείκτη καθαρά κέρδη προς την καθαρή θέση της περιουσίας της οικονομικής μονάδος.

Μπορούμε να βελτιώσουμε την απόδοση επένδυσης (ROI) με την *Αναδιοργάνωση της Απόδοσης Επένδυσης (ROI Reconstructing)*. Με τη χρήση της μεθόδου αυτής μπορούμε να καθορίσουμε την Απόδοση της Επένδυσης των διαφόρων τμημάτων μιας επιχείρησης σαν βάση για τη στρατηγική διαχείριση. Η Αναδιοργάνωση της Απόδοσης Επένδυσης περιλαμβάνει τέσσερα βήματα:

1. **Προσδιορισμός των κρίσιμων στρατηγικών μεταβλητών.** Θα πρέπει να επιλεγούν οι μεταβλητές εκείνες – προϊόντα, μέθοδοι logistics, τμήματα αγοράς, τεχνολογίες, συστήματα διανομής κλπ. – που είναι πραγματικά κρίσιμες για την αύξηση της αποδοτικότητας. Κατόπιν, να ερευνηθούν όλα τα είδη εσόδων ή ισολογισμού που διαφέρουν από το μέσο μιας συγκεκριμένης στρατηγικής μεταβλητής. Αυτό βοηθά να προσδιοριστούν εκείνες οι μεταβλητές με την μεγαλύτερη επίδραση στη συνολική απόδοση της εταιρίας όσο αφορά την επένδυση και την απόδοση κεφαλαίων.
2. **Θα πρέπει να προσδιοριστεί και να κατανεμηθεί το κόστος και τα περιουσιακά στοιχεία.** Θα πρέπει να στραφούμε στα μεγάλα έσοδα, έξοδα και είδη ισολογισμού, συγκεντρώνοντας την προσοχή μας αρχικά στα πιο μεγάλα. Μελετώντας τους αριθμούς – προσπαθούμε να υπολογίσουμε με ακρίβεια όλα όσα περιέχονται στο κόστος παραγωγής ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας.
3. **Κατάταξη Απόδοσης Επένδυσης.** Θα πρέπει να ξεκαθαρίσουμε τις προϋποθέσεις και τους παράγοντες κατανομής, κατόπιν να κατατάξουμε τις στρατηγικές μεταβλητές της επιχείρησης ανάλογα με τις Αποδόσεις Επενδύσεών τους. Θα πρέπει να υπολογίσουμε, μεταξύ άλλων, τα στοιχεία που χρειαζόμαστε για να υπολογίσουμε την ταμειακή ροή. Το να γνωρίζουμε την ταμειακή ροή των γραμμών των προϊόντων μας, των τμημάτων αγοράς και άλλων μεταβλητών, βοηθά να κατανεύσουμε τους πόρους και να αναπτύξουμε διορθωτικά μέτρα για τα τυχόν προβλήματα ταμειακής ροής.
4. **Χρησιμοποιώντας κατάταξεις Απόδοσης Επένδυσης.** Σ' αυτό ακριβώς το σημείο υπεισέρχεται η φαντασία. Ας ρωτήσουμε: «Πως μπορούμε να επεκτείνουμε τους χώρους των υψηλών Αποδόσεων Επένδυσης; Πως θα διορθώσουμε τις χαμηλές απο-

δόσεις επένδυσης ή, εάν δεν μπορούμε, θα τις κάνουμε να αποδώσουν ή θα τις απομακρύνουμε;»

Γύρω από τις τελικές ενοράσεις μπορούν να χτιστούν ολόκληρες επιχειρηματικές στρατηγικές. Η ονομασία του παιγνιδιού είναι η αποδοτικότητα, όχι το μικτό κέρδος.

Κάποιος κατασκευαστής floppy disks ανακάλυψε ότι έχει υψηλή απόδοση από το στίλβωμα και τη συσκευασία των δίσκων. Η ουσιαστική κατασκευή κενών δίσκων απέφερε χαμηλή απόδοση. Η διοίκηση αποφάσισε να αναθέσει σε εξωτερικούς συνεργάτες αυτήν την πλευρά της διαδικασίας και απέδωσε.

Δημιουργική Μείωση του Κόστους

Ακόμα και με μία εξαιρετική απόδοση κεφαλαίου, είναι πολύ σημαντικό να μειώνουμε συνεχώς το κόστος για να παραμένουμε ανταγωνιστικοί. Ενσωματώνοντας τη μείωση κόστους και ενεργητικού στη συνολική διαδικασία δημιουργικής σχεδίασης ή προσεγγίζοντας τα ως ξεχωριστό πρόγραμμα.

Χρησιμοποιώντας το σύστημα κατάταξης απόδοσης επένδυσης, μπορούμε να προσδιορίσουμε χώρους με δυνατότητες μεγάλης μείωσης του κόστους. Ας αναζητήσουμε ευκαιρίες για να περικόψουμε τη γραμμή προϊόντων, να αλλάξουμε τη στρατηγική του marketing, να δημιουργήσουμε απόδοση στον οργανισμό, ενοποιώντας βιομηχανικές μονάδες ή καταργώντας τμήματα.

Μερικές φορές δεν μπορούμε να επιτύχουμε μεγάλα οφέλη κόστους χωρίς να αναδιοργανώσουμε τον τρόπο λειτουργίας της οικονομικής μονάδας. Θα πρέπει να μελετήσουμε το κάθε βήμα – ανάπτυξη προϊόντων και υπηρεσιών, βιομηχανοποίηση, πωλήσεις κ.λπ. – για τους τρόπους που θα μειώσουν σημαντικά το κόστος ή το ενεργητικό ώστε να γίνουμε ο δημιουργός χαμηλού κόστους της οικονομικής μονάδας.

Μια άλλη μέθοδος για να βελτιωθεί η αποδοτικότητα μέσω της μείωσης κόστους είναι η ταξινομήση των κατηγοριών κόστους και εξόδων και στη συνέχεια η συγκεντρώση της προσοχής μας στη μείωση των μεγαλύτερων ποσών. Μία μείωση 5% στο κόστος, θεωρήστε ότι θα επιφέρει αύξηση 20% των πωλήσεων, και θα προσθέσει 1% στην απόδοση των πωλήσεων. Ενώ μείωση 20% του κόστους, θα επιφέρει 1% αύξηση των πωλήσεων και θα προσθέσει μόνο 0.2% στην απόδοση των πωλήσεων.

ΧΡΗΣΗ ΤΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ: ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΕΣ ΙΣΧΥΟΣ

Πέντε δημιουργικά βήματα σχεδιασμού αποτελούν μία αποτελεσματική προσέγγιση για την ανάπτυξη της τεχνολογικής στρατηγικής:

1. **Ανάλυση.** Θα πρέπει να καταγράψουμε και κατηγοριοποιήσουμε όλες τις ξεχωριστές τεχνολογίες της οικονομικής μονάδος. Κατόπιν να αξιολογήσουμε τις δυνάμεις και αδυναμίες, καθώς και των ανταγωνιστών, σε κάθε κατηγορία.
2. **Δημιουργικότητα.** Θα πρέπει να προσδιορίσουμε τις επιχειρηματικές και τεχνολογικές ευκαιρίες. Ωθώντας τις υπάρχουσες τεχνολογίες στα όριά τους και προσδιορίζοντας και αναπτύσσοντας καινούργιες. Ας αναζητήσουμε τρόπους για να συνδυάσουμε την τεχνολογία, καινούργια ή παλιά. Συζητώντας με τους πελάτες – είναι η πρωταρχική πηγή καινοτομιών σε πολλές βιομηχανίες.
3. **Κρίση:** Θα πρέπει να αξιολογήσουμε και να επιλέξουμε στρατηγικές τεχνολογίας. Ας μην μένουμε προσκολλημένοι για πολύ καιρό σε μία τεχνολογία, ακόμα και αν όλοι μέσα στην επιχείρηση αισθάνονται άνετα μαζί της. Όταν εμφανισθεί η σωστή καινούργια τεχνολογία, ολόκληρες βιομηχανίες αναδιοργανώνονται.
4. **Σχεδιασμός.** Θα πρέπει να καταναείμουμε πηγές σε τεχνολογίες και προγράμματα και να προσπαθήσουμε να επιταχύνουμε το ρυθμό του κύκλου ανάπτυξης/εκκίνησης ώστε να χτυπήσουμε τους ανταγωνιστές μας στην αγορά και να κερδίσουμε χρήματα. Ας αναζητήσουμε τρόπους για να μειώσουμε το χρόνο, να περιορίσουμε τα βήματα, και να αποφύγουμε τα εμπόδια ομαλής λειτουργίας. Θα πρέπει να σχηματίσουμε εσω-τμηματικές ομάδες που να συνεργάζονται από το σχεδιασμό ιδεών μέσω της αρχικής κατασκευής. Συνεχίζοντας να επιδιώκουμε βελτιώσεις του συστήματος ακόμα και αν έχουμε ήδη κάνει μεγάλα βήματα. Ας μελετήσουμε τις συμμαχίες – κατοχή άδειας τεχνολογίας, κοινοπραξίες, αποκτήσεις – ανάμεσα στα δικά σας τμήματα ή άλλα εκτός επιχείρησης.
5. **Δράση.** Θα πρέπει να υλοποιήσουμε τα προγράμματα και να εξετάσουμε τα αποτελέσματα.

Η ΘΕΣΗ ΜΑΣ ΣΤΗΝ ΑΓΟΡΑ

Κάθε οικονομικός οργανισμός χρειάζεται ένα αποτελεσματικό σχέδιο marketing. Η δημιουργική διαδικασία μπορεί να μας προμηθεύσει με μία στρατηγική marketing που να στοχεύει σε θέσεις

αγοράς, θέσπιση προτεραιοτήτων, και να τοποθετεί με μοναδικό τρόπο προϊόντα και υπηρεσίες σε ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον.

Η Θέση του Marketing

Ας προσπαθήσουμε να διασπάσουμε τη συνολική αγορά σε μεμονωμένα τμήματα, και κατόπιν να αναζητήσουμε κενές θέσεις ή καινούργιους τρόπους για να εξυπηρετήσουμε τις ανάγκες των πελατών μας στις ήδη υπάρχουσες θέσεις.

Για να κερδίσουν βαθιές γνώσεις, οι βιομηχανικές εταιρίες συνήθως ταξινομούν τους πελάτες ανά μέγεθος, με γεωγραφικά κριτήρια ή ανά κατηγορία αντικειμένου. Μπορούμε επίσης να τους ταξινομήσουμε σύμφωνα με τις τεχνολογικές δυνατότητες ή παράγοντες αγοράς των πελατών (ποιότητα, αποστολή, κ.λπ.).

Θα πρέπει να είμαστε συγκεκριμένοι καθώς αναγνωρίζουμε συνηθισμένες πελατειακές εφαρμογές που δεν ικανοποιούνται πλήρως.

Δημιουργική Πώληση

Η στρατηγική πωλήσεων – ένας χώρος που απαιτεί ευστροφία όμοια με αυτή της ανάπτυξης προϊόντων ή υπηρεσιών – προσδιορίζει αυτούς που λαμβάνουν αποφάσεις και αυτούς που επηρεάζουν αυτές, αναπτύσσει μία νικητήρια θέση σε σχέση με τον ανταγωνισμό και εδραιώνει μακροπρόθεσμες σχέσεις.

Πρέπει να πουλάμε όχι μόνο ποιότητα και αξιοπιστία αλλά επίσης το πώς το προϊόν ή η υπηρεσία μας μπορεί να αυξήσει την απόδοση επένδυσης του πελάτη. Η Texas Instruments μεταφράζει την ποιότητα και τις υπηρεσίες της σε μειώσεις του κόστους ή του ενεργητικού για τους πελάτες με την επιθεώρηση, απόθεμα, κατασκευή συστημάτων, εγγύηση και συντήρηση του τελικού πελάτη. Ισχυρίζεται ότι το πραγματικό κόστος των ολοκληρωμένων κυκλωμάτων είναι πέντε φορές η τιμή αγοράς.

Η Υποστήριξη «συγκρατεί» τους Πελάτες

Η επινόηση μιας στρατηγικής τεχνικής εξυπηρέτησης εξασφαλίζει το κέρδος μιας ανταγωνιστικής θέσης και επανάληψης πώλησης προς τους ίδιους πελάτες. Θα πρέπει να γίνουν έρευνες για να καθορίσουμε τους τύπους και τα επίπεδα υπηρεσιών που απολαμβάνουν οι πελάτες και το κόστος που θα δημιουργηθεί εάν δεν τους παρέχονται αυτές. Ας ανακαλύψουμε πως μας συγκρίνουν με τους ανταγωνιστές μας. Καλόν είναι να αφεθούν οι υπάλληλοι μας να αξιολογήσουν την αποδοτικότητα των προγραμμάτων εξυπηρέτησης πελατών.

Στη συνέχεια θα πρέπει να προβούμε σε σύγκριση των αποτελεσμάτων της έρευνας για να δημιουργηθούν στρατηγικές ιδέες να αξιολογηθούν ανάλογα με τις ανάγκες των πελατών, το κόστος παροχής τέτοιων επιπέδων εξυπηρέτησης, το βαθμό εξυπηρέτησης των ανταγωνιστών και το συνολικό πρόγραμμα ποιότητας της οικονομικής μονάδος.

Δημιουργία της Ανταγωνιστικής Υπεροχής

Για να βρισκόμαστε μπροστά από τους ανταγωνιστές μας πρέπει να γνωρίζουμε ποιοι είναι και σε τι υπερέρχουν.

Η πρόκληση βρίσκεται στο να συλλέξουμε διασπασμένες πληροφορίες και να τις συναρμολογήσουμε σε μία ευρεία εικόνα αξιολόγησης, αρχίζοντας να δημιουργούμε ανταγωνιστικά «πορτραίτα» παίρνοντας πληροφορίες από την ίδια την εταιρία και από βιομηχανικές έρευνες ή περιοδικά, και ομιλίες από τα στελέχη των ανταγωνιστών μας. Θα πρέπει να αναζητηθούν πληροφορίες από τους πελάτες, τους προμηθευτές και τους πωλητές μας, αναλύοντας τα προϊόντα των ανταγωνιστών μας και την οργανωτική τους δομή.

Θα πρέπει να μελετήσουμε τα πορτραίτα για να βρούμε τρόπους με τους οποίους θα μάθουμε, ή θα αποφύγουμε τον ανταγωνισμό, από τις δυνάμεις των ανταγωνιστών μας. Ας αναζητήσουμε τρόπους για να επωφεληθούμε από τις αδυναμίες τους ή να αποτρέψουμε την εταιρία μας να αποκτήσει τις ίδιες αδυναμίες. Τέλος θα πρέπει να αναζητηθούν τρόποι για να μετατρέψουμε τις αδυναμίες μας σε πλεονεκτήματα.

Στρατηγική Βελτίωσης της Ποιότητας

«Βελτιωθείτε ή Συντριβείτε» ήταν το μήνυμα σε ένα πρόσφατο άρθρο του *Business Week*. Αναπτύσσοντας μια στρατηγική για όλο τον οργανισμό που να δημιουργεί ποιότητα από την άποψη του πελάτη και θέτοντας πολύπλευρους στόχους για να κάνουμε τα δημιουργικά άλματα που οδηγούν σε άλματα κέρδους.

Αξίζει να αρχίσετε με τα σπουδαιότερα ή πιο αξιοπρόσεκτα μέρη. Θα πρέπει να προσπαθήσουμε να περιορίσουμε τα έξοδα ποιότητας που είναι δυνατόν να περιορισθούν. Στις περισσότερες εταιρίες, το κόστος ποιότητας είναι 20% έως 30% των εσόδων. Μπορεί να αποβεί διασκεδαστική άσκηση να παρακολουθούμε το κόστος ποιότητας να μειώνεται καθώς τα πράγματα γίνονται σωστά από την πρώτη κιάλας φορά, αυτή είναι και η πεμπτούσια της Διοίκησης Ολικής Ποιότητας.

Ας χρησιμοποιήσουμε τη διαδικασία δημιουργικού σχεδιασμού για να προσδιορίσουμε τυχόν προβλήματα ποιότητας και ευκαιρίες

στους χώρους υψηλότερου κόστους. Τέλος θα πρέπει να δημιουργηθούν πιθανές λύσεις, καθώς και εναλλακτικές λύσεις, έτσι θα δημιουργήσουμε ένα σχέδιο δράσης και θα είναι έτοιμο να το υλοποιήσουμε.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Ο στρατηγικός σχεδιασμός μπορεί να γίνει μία δημιουργική και εφευρετική διαδικασία η οποία προσφέρει στον οικονομικό οργανισμό πραγματικά ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Δημιουργικός σχεδιασμός είναι ο σχεδιασμός δράσης όταν ακολουθείται η διαδικασία των πέντε βημάτων:

Βήμα 1: Ανάλυση. Εξετάστε τον οργανισμό και το περιβάλλον του με νέους τρόπους. Πάρτε ιδέες για τις τάσεις της αγοράς, τις ευκαιρίες, τις δυσαρέσκειες των πελατών και τα εμπόδια που πρέπει να υπερνικήσετε. Ασχοληθείτε ευρέως για να αναπτύξετε όσο το δυνατόν περισσότερες ιδέες για το μέλλον σας.

Βήμα 2: Δημιουργική Σκέψη. Χρησιμοποιήστε την ανάλυση που κάνατε και τις γνώσεις σας για να εισέλθετε στο μέλλον. Εμπλουτισθήτε με ιδέες για να οραματισθείτε την ιδανική εταιρία, προϊόντα και υπηρεσίες σε ελπιδοφόρες αγορές. Αναζητήστε τρόπους να καλύψετε τα κενά, να συνδυάσετε προϊόντα ή έννοιες ή χρησιμοποιήστε ιδέες και προϊόντα με καινούργιους τρόπους.

Βήμα 3: Κρίση. Αρχικά σχηματίστε τις ιδέες σε στρατηγικές έννοιες και κατόπιν αξιολογήστε τις. Περιορίστε το πεδίο. Αναπτύξτε κριτήρια για να εξετάσετε το προσοδοφόρο και την απόδοση των ιδεών ως προς τις ενδεχόμενες επενδύσεις τους. Συνδυάστε ιδέες μέχρις ότου καταλήξετε σε ένα κατάλογο έτοιμο προς εφαρμογή.

Βήμα 4: Στρατηγικός σχεδιασμός. Αναπτύξτε μία αποστολή, ένα όραμα ή υπολογίσιμους στόχους. Δημιουργήστε ένα κατάλογο προτεραιοτήτων στρατηγικών δράσεων για τις ιδέες σας, που θα συμπεριλαμβάνει τον τρόπο που θα υλοποιήσετε, χρηματοδοτήσετε και αξιολογήσετε την καθεμία. Περιλάβετε απρόβλεπτα σχέδια για προβλήματα που είναι πιθανόν να προκύψουν.

Βήμα 5: Υλοποίηση. Ανακοινώστε το σχέδιο σας και την αιτιολόγησή του στον οργανισμό και κάντε το πράξη. Δείξτε και μεταδώστε τον ενθουσιασμό σας. Ελέγχετε την υλοποίησή του συνεχώς και φροντίστε να είστε ευέλικτοι – πρέπει να είστε σε θέση να αλλάζετε ανάλογα με τις συνθήκες.

Ο δημιουργικός σχεδιασμός μπορεί να βοηθήσει ένα manager να δημιουργήσει ένα όραμα για την εταιρία του, να βοηθήσει ένα τμηματάρχη να θέσει κατευθύνσεις στο τμήμα του ή να βοηθήσει

έναν επαγγελματία να οργανώσει και να παρακινήσει μια ομάδα έργου. Ο δημιουργικός σχεδιασμός, είναι ένα εργαλείο επίδρασης στις αλλαγές, υπόσχεται ένα δυναμικό νέο τρόπο ανταγωνισμού της οικονομικής μονάδος.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Blanchard Ken and Waghorn Terry "*Mission Possible*" Publisher McGraw-Hill Companies Inc. 1997.
- Conner Daryl "*Leading at the edge of Chaos*" Publisher John Wiley & Sons Inc. 1998.
- Decker Charles "*Winning with the P&G 99*" Publisher Simon & Schuster Inc. 1998.
- Downes Larry and Mui Chunka "*Unleashing the killer app*" Publisher Harvard Business School Press 1998.
- Dudik Evan "*Strategic Renaissance*" Publisher George Y. Clement 2000.
- Fradette Michael & Michaud Steve "*The power of Corporate Kinetics*" Publisher Simon & Schuster Inc. 1998.
- Hammer Michael "*Beyond Reengineering*" Publisher Harper Collins Publishers 1996.
- Kotter John "*Leading Change*" Publisher Harvard Business School Press 1996.
- Modahl Mary "*Now or Never*" Publisher George Y. Clement 2000.
- Slater Robert "*Jack Welch and the GE way*" Publisher McGraw-Hill Companies Inc. 1999.
- Κυριαζόπουλος Π. – Av. Ζαΐρης «*Η Τέχνη των Πωλήσεων στη 3^η Βιομηχανική Επανάσταση*» Εκδόσεις «Σύγχρονη Εκδοτική» Μάρτιος 2000.
- Κυριαζόπουλος Π. – Κ. Τερζίδης «*Διοίκηση ΜΜΕ στη 3^η Βιομηχανική Επανάσταση*» Εκδόσεις «Σύγχρονη Εκδοτική» Απρίλιος 2000.
- Κυριαζόπουλος Π. «*Η Σύγχρονη Επιχείρηση στο ξεκίνημα του 21ου Αιώνα*» «Σύγχρονη Εκδοτική» 2000.

Costas Kyritsis*

ESTIMATION OF REQUIRED LIQUIDITY FOR INVESTMENT POSITION IN THE FUTURE OF THE ATHENS DERIVATIVES EXCHANGE MARKET

ABSTRACT

In this paper we discuss the risk of mark-to-market loss of positions with leverage, in futures. We make the usual assumptions of Lognormal distribution and geometric Brownian motion for the underlying as in the Black-Scholes options pricing model. With these assumptions we estimate tables of required liquidity for futures on FTSE-20 and FTSE-40 in the Athens Derivative Exchange Market, during the year 2000.

Key words: *Derivatives, Geometric Brownian Motion, Stochastic Differential Equations, Simulation, Investment, Liquidity*

1. INTRODUCTION

Since August 1999 the Athens Derivative Exchange Market (ADEX) introduced for the first time futures on the Index FTSE-20, and soon afterwards on the Index FTSE-40. At present the average amount of money that is traded in ADEX is 10-15 billion drachmas that is almost 3% of the traded money in the Athens Stock Exchange Market (ASE, October 2000). The interest is increasing with the introduction of options and stock lending. Nevertheless the peculiarities and risks of investing to futures are not quite clear to the present average investor. For example it is highly risky and not advisable to leave investment positions of futures that have loss till

* University of Portsmouth UK, Department of Mathematics and Computer Science.
Software Laboratory National Technical University of Athens.

the market has reverse trend and they became profitable, as is done with securities. There is the risk of running out of the budget and eventually closing the position before it becomes profitable. In this paper we analyze the source of this risk and we estimate the required amount of money that should be kept in cash, for probable losses.

2. LEVERAGE IN POSITIONS ON FUTURES

When investing in positions on futures we do not pay all the money of the investment.

Instead it is calculated daily the profit or loss of the investment position (called **mark-to-market**) and is paid by the investors and Broker Companies to appropriate clearance bank (Alpha Credit Bank). In addition it is paid a percentage only of the height of the position, as much as it is considered it is risked for 1-2 days for ADEX to close the position if anything goes wrong (default position). The percentage is estimated according to the volatility (standard deviation) of the daily percentage changes of the underlying Index and is called **Margin**. This percentage at present is 12% for futures on the Index FTSE-20 and 16% for futures on the Index FTSE-40. This makes an advantage for the investor as he must only pay 12%-16% of the height of a position when he opens it. This is called the **leverage** of the position and is a multiplier of $1/12\%=8.33$ times and $1/16\%=6.25$ times respectively. Of course not only the rate of return is multiplied with this numbers but also the Beta (or Elasticity) of the position. The advantage of leverage has also its risks, as the profit or loss is paid daily on 100% of the height of the position and in a reverse trend of the market can easily lead to bankruptcy, something not really possible with investment positions in securities.

3. VOLATILITY OF THE PRICE OF THE UNDERLYING

In order to estimate the required Liquidity we need a forecasting of the underlying Index for the investment horizon, and the correlation and coupling of the future with the underlying Index.

The most difficult parameter is that of the Market, in other words the forecasting of the Index. This obviously depends on the season and the particular trend of the market at the Investment time.

We shall go around this difficulty in a way that is standard in the pricing of Derivatives and is also used by ADEX in the estimation

of the percentages of 12% and 16% for the margin. We shall assume a neutral market, neither growing neither decaying, but with a trend equal to the risk free rate (5.59% in a year base, at present October 2000). So the model of the underlying index is, as in the Black-Scholes option pricing model, a Geometric Brownian Motion (continuous time random compound interest) of normally distributed rate r and volatility σ . For the definition of the stochastic differential equations and the geometric Brownian motion see Oksental p.121 Chpt. V p. 60, exerc. 7.9, p. 121, example 5.1 p. 60.

The stochastic differential equation of geometric Brownian motion (Ito interpretation) is:

$$\frac{dX_t}{X_t} = rdt + \sigma dB_t \quad (1)$$

The exact interpretation of the symbols requires the concepts and definitions of stochastic Integrals and is outside the scope of this paper. For the definitions see Oksental 1995.

The distribution of the prices X_t is Lognormal.

The solution of this stochastic differential equation is given by the formula:

$$X_t = X_0 \exp[(r - (1/2)\sigma^2)t + \sigma B_t] \quad (2)$$

where B_t is a Brownian Motion

The logarithm of this process X_t/X_0 is an ordinary Brownian motion with drift:

$$\log(X_t/X_0) = (r - (1/2)\sigma^2)t + \sigma B_t \quad (3)$$

The average time T that it reaches X for the first time starting from x_0

$$\text{Is } T = \log(X/X_0) / (r - (1/2)\sigma^2) \quad (4)$$

If β is the beta (elasticity) of the future Y_t over the index X_t , we assume that the future also, follows the equation

$$\frac{dY_t}{Y_t} = \beta rdt + \beta \sigma dB_t \quad (5)$$

If l is the leverage of the investment the value of the investment position on the future follows the equation

$$\frac{dZ_t}{Z_t} = l\beta rdt + l\beta \sigma dB_t \quad (6)$$

The conditional variance of the Index price X_t is calculated to have the formula (see Karlin S-Taylor H.M.(1975) p 357)

$$\text{Var}(X(t)/X(0)=X_0)=X^2\text{Exp}(2t(r+\sigma^2/2))*(\text{Exp}(t\sigma^2)-1) \quad (7)$$

4. TABLES OF REQUIRED LIQUIDITY

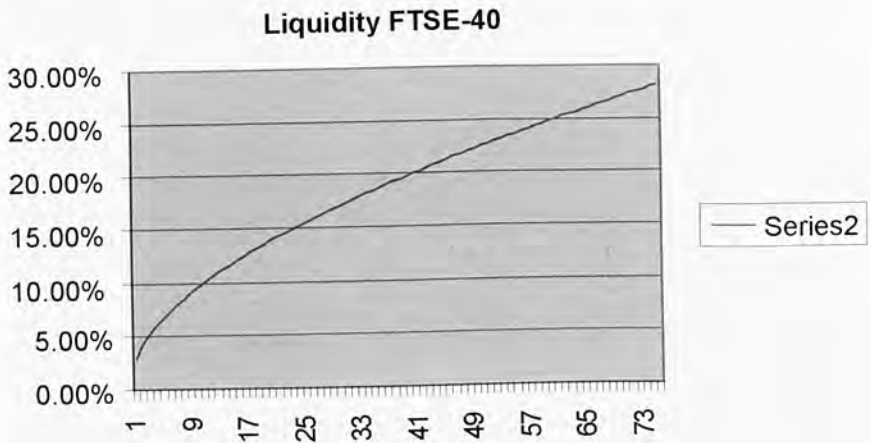
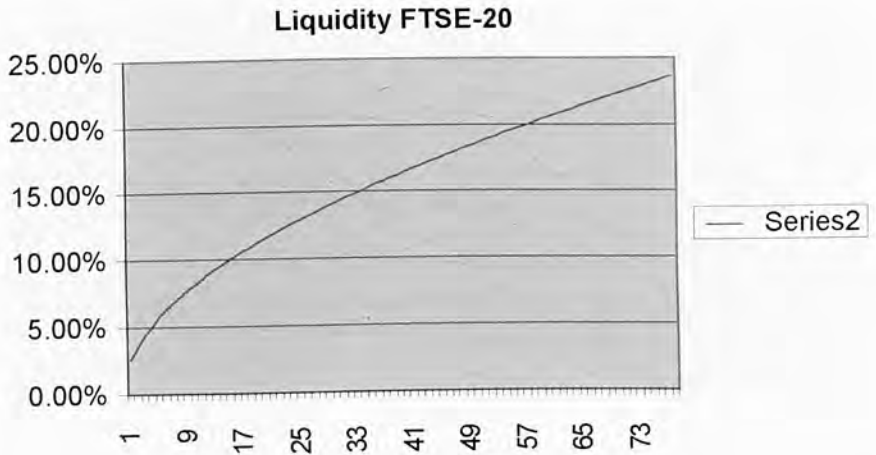
For the required liquidity of the nominal position of horizon t we may take the conditional volatility (standard deviation) of the price of the future. This means that we must keep in cash an amount equal to a percentage of the nominal position which is numerically equal to the conditional standard deviation of the future. If we want to convert this liquidity percentage to percentage over the invested margin plus the cash, we should make use of the formula $\sigma_t/(m+\sigma_t)$, where m is the margin and σ_t is the conditional volatility of the future. We should not forget that these formulae assume a neutral market and the liquidity is the average and not a worse scenario.

From the above formulae and assuming $\beta=1$, $r=5.59\%$, $\sigma=40\%$ (historic volatility of 1 year) for the FTSE-20 and $\sigma=47\%$ for the FTSE-40 (values that are used by ADEX at present and are estimated by the daily data) we compute the next tables. The Liquidity percentage is on the nominal position and not the cash plus the invested margin.

Days-FTSE-20	Liquidity Percentage	Days-FTSE-20	Liquidity Percentage	Days-FTSE-20	Liquidity Percentage	Days-FTSE-20	Liquidity Percentage
1	2.53%	21	11.77%	41	16.68%	61	20.65%
2	3.58%	22	12.06%	42	16.90%	62	20.83%
3	4.39%	23	12.34%	43	17.11%	63	21.01%
4	5.07%	24	12.61%	44	17.32%	64	21.19%
5	5.68%	25	12.88%	45	17.53%	65	21.37%
6	6.22%	26	13.14%	46	17.74%	66	21.55%
7	6.73%	27	13.40%	47	17.94%	67	21.73%
8	7.20%	28	13.66%	48	18.14%	68	21.91%
9	7.64%	29	13.91%	49	18.35%	69	22.09%
10	8.06%	30	14.16%	50	18.54%	70	22.26%
11	8.46%	31	14.40%	51	18.74%	71	22.44%
12	8.84%	32	14.64%	52	18.94%	72	22.61%

Days- FTSE-20	Liquidity Percentage	Days- FTSE-20	Liquidity Percentage	Days- FTSE-20	Liquidity Percentage	Days- FTSE-20	Liquidity Percentage
13	9.21%	33	14.88%	53	19.13%	73	22.78%
14	9.56%	34	15.12%	54	19.33%	74	22.95%
15	9.90%	35	15.35%	55	19.52%	75	23.13%
16	10.24%	36	15.58%	56	19.71%	76	23.30%
17	10.56%	37	15.80%	57	19.90%	77	23.47%
18	10.87%	38	16.03%	58	20.09%	78	23.63%
19	11.18%	39	16.25%	59	20.28%		
20	11.48%	40	16.47%	60	20.46%		

Days/ FTSE-40	Liquidity Percentage	Days/ FTSE-40	Liquidity Percentage	Days/ FTSE-40	Liquidity Percentage	Days/ FTSE-40	Liquidity Percentage
1	2.98%	21	13.88%	41	19.75%	61	24.53%
2	4.21%	22	14.22%	42	20.01%	62	24.75%
3	5.16%	23	14.56%	43	20.26%	63	24.98%
4	5.97%	24	14.88%	44	20.52%	64	25.20%
5	6.68%	25	15.20%	45	20.77%	65	25.42%
6	7.32%	26	15.52%	46	21.02%	66	25.63%
7	7.91%	27	15.83%	47	21.26%	67	25.85%
8	8.47%	28	16.13%	48	21.51%	68	26.07%
9	8.99%	29	16.43%	49	21.75%	69	26.28%
10	9.49%	30	16.73%	50	21.99%	70	26.49%
11	9.96%	31	17.02%	51	22.23%	71	26.71%
12	10.41%	32	17.31%	52	22.47%	72	26.92%
13	10.84%	33	17.59%	53	22.70%	73	27.13%
14	11.26%	34	17.87%	54	22.94%	74	27.34%
15	11.67%	35	18.15%	55	23.17%	75	27.55%
16	12.06%	36	18.42%	56	23.40%	76	27.76%
17	12.45%	37	18.70%	57	23.63%	77	27.96%
18	12.82%	38	18.96%	58	23.86%	78	28.17%
19	13.18%	39	19.23%	59	24.08%		
20	13.54%	40	19.49%	60	24.31%		



BIBLIOGRAPHY

- Azariadis C. (1993) *Intertemporal Macroeconomics* Blackwell.
- Black F. Scholes M. (1976) The pricing of Options and Corporate Liabilities
Journal of Economic Theory 10 pp. 239-257.
- Hamilton J.D. (1994) *Time Series Analysis*, Princeton University Press.
- Kloeden E.P.-Platen E.-Schurtz h. (1997) *Numerical Solutions of SDE Through Computer Experiments* Springer.
- Karlin S-Taylor H.M. (1975) *A first course in stochastic processes*. Academic press.

- Magee J. (1992) *Technical Analysis of Stock Trends* New York Institute of Finance.
- Malliaris A.G.-Brock W.A. (1982) *Stochastic Methods in Economics and Finance* North-Holland.
- Mertzanis Ch. (1998) Limit of prices and variance of the general index in the Athens Stockmarket Proceedings of the Conference of the Institute of Statistics.
- Millionis A.E.-Moschos D. (1998) Information Efficiency and application in the Athens Stockmarket. Proceedings of the Conference of the Institute of Statistics.
- Murphy J.J. *Technical Analysis of the Futures Markets*. New York Institute of Finance.
- Oksendal B. (1995) *Stochastic Differential equations* Springer 1995.
- Papadamoy S.-Papanastasiou D.-Tsopoglo (1998) Research on the predictability of the stocks in the Athens Stockmarket. Proceedings of the Conference of the Institute of Statistics.
- Spanoudaki J.-Kampaneloy A.-Antonogiorkakis P. (1998) Volume indices in the Technical analysis of stocks.Monte-Carlo empirical results. Proceedings of the Conference of the Institute of Statistics.
- Samuelson P.A. (1968) Lifetime portfolio selection by dynamic programming *Rev. Econ. Statist.* II pp. 239-246.
- Merton R.C (1968) Lifetime portfolio selection under uncertainty: The continuous time case. *Rev. Econ. Statist.* II pp. 247-257.
- Roy S. (1995) Theory of dynamic choice for survival under uncertainty *Mathematics of social sciences* 30 pp. 171-194.
- Broer D.P.-Jansen W.J. (1998) Dynamic Portfolio Adjustment and Capital Controls: An Euler Equation Approach *Southern Economic Journal* 64(4) pp. 902-921.
- Gencay R. (1998) Optimization of technical trading strategies and the profitability in security markets. *Economic Letters* 59 pp. 249-254.
- Elton E.J.-Gruber M.J. (1991) *Modern portfolio theory and investment analysis* Wiley.
- Elliot, R.N. (1980) *The major workd of R.N. Elliot, Chappaqua* (edited by Robert Prechter) NY: New Classics Library.

Χρυσούλα Κωνσταντοπούλου*
και Γεώργιος Χαραμής**

«ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ»:
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΗ ΑΝΑΓΚΑΙΟΤΗΤΑ
ΚΑΙ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Ένα βασικό χαρακτηριστικό της σύγχρονης κοινωνικής οργάνωσης είναι ότι η ιδεολογία της ελεύθερης αγοράς διαδίδεται σε ολόκληρο τον κόσμο, οι πολυεθνικές εξελίσσονται σε ρυθμιστές και οι νέες τεχνολογίες διεισδύουν σε κάθε τομέα της ανθρώπινης δραστηριότητας (χωρίς ο άνθρωπος να μπορεί να τις ελέγξει απόλυτα), ενώ η εμπορευματοποίηση απλώνεται σε όλες τις εκδηλώσεις της ζωής. Μέσα σ' αυτά τα πλαίσια, σε αντίθεση με τις παραδοσιακές επιχειρήσεις που είχαν μια άκαμπτη ιεραρχική δομή και μια γραφειοκρατική λειτουργία, οι νέες επιχειρήσεις μεταμορφώνονται σε ευέλικτα πλανητικά δίκτυα. Ενώ οι παραδοσιακές επιχειρήσεις ήταν σχεδιασμένες για μαζική παραγωγή τυποποιημένων προϊόντων, οι νέες επιχειρήσεις ενδιαφέρονται για την παραγωγή εξατομικευμένων προϊόντων που ενσωματώνουν όλο και περισσότερη **αφηρημένη γνώση**, όπου η διάκριση ανάμεσα στα προϊόντα και τις υπηρεσίες δεν είναι εύκολη. Αυτές οι αλλαγές στην οικονομία, έχουν σαφώς ευνοηθεί από την ανάπτυξη των δικτύων επικοινωνίας (που καταργούν αποστάσεις και υπερβαίνουν τα εθνικά σύνορα). Στη νέα αυτή οικονομική πραγματικότητα η επαγγελματική κατηγορία που προσπορίζεται τα περισσότερα οφέλη είναι οι «αναλυτές συμβόλων» που ασχολούνται με **στρατηγικές για την αναγνώριση**

* Αναπληρώτρια Καθηγήτρια Κοινωνιολογίας στο Τμήμα Εφ. Πληροφορικής του Παν/μίου Μακεδονίας.

** Καθηγήτης Πληροφοριακών Συστημάτων στο Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων του Παν/μίου Μακεδονίας.

και την επίλυση των προβλημάτων. Χειρίζονται σύμβολα, απλοποιούν την πραγματικότητα σε αφηρημένα σύμβολα τα οποία στη συνέχεια τα επεξεργάζονται για να τα μετατρέψουν ξανά σε πραγματικότητα¹.

Το ζητούμενο για την πολύ σημαντική αυτή κατηγορία εργαζομένων είναι η «αποτελεσματική επικοινωνία» στα πλαίσια ενός συστήματος (επιχείρησης, οργανισμού) ώστε έχοντας όσο το δυνατόν μεγαλύτερη πληροφόρηση, να ανταποκριθούν με ένα σωστό πρόγραμμα. Η επιχειρησιακή έρευνα, ασχολείται με την εφαρμογή επιστημονικών μεθόδων σε προβλήματα σχετικά με τον **έλεγχο οργανωμένων συστημάτων (ανθρώπων ή μηχανών) για την εξεύρεση λύσεων** που θα εξυπηρετούν τους σκοπούς μιας οργάνωσης. Με τη βοήθεια της τεχνικής «heuristic programming» (ευρεστικός προγραμματισμός²) είναι δυνατή η ταχεία και αποτελεσματική λήψη αποφάσεων (με σκοπό πάντα την ταχύτερη ανοδική πορεία μιας επιχείρησης). Σ' αυτό βοηθούν τα διάφορα πληροφοριακά συστήματα των οποίων η ανάλυση και ο σχεδιασμός είναι μια ειδικευση της πληροφορικής τοποθετούμενη επιστημονικά ανάμεσα στην τεχνολογία, την επιστήμη «διοίκησης» (management) και τις «ανθρώπινες σχέσεις»³. Στόχος όλης αυτής της προσπάθειας, είναι η «αποτελεσματικότερη» δυνατή λειτουργία μιας επιχείρησης/οργανισμού (ενός συγκεκριμένου «συστήματος») με πρώτο ζητούμενο την όσο το δυνατόν πιο άψογη (και χωρίς «θορύβους») ροή της πληροφορίας (της σημαντικότερης μεταβλητής στα πλαίσια ενός συστήματος, από την οποία εξαρτώνται οι δυναμικές του).

1. ΜΙΑ ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΟΥΤΟΠΙΑ: Η ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Η ιδέα της επικοινωνίας είναι πολύ επίκαιρη στις μέρες μας (κι αυτό όχι μόνο επειδή έχουν πολλαπλασιαστεί οι διάφορες «επικοινωνιακές μηχανές»). Η επικοινωνία λειτουργεί σαν ένα «επικαλυπτικό» θέμα που αποτελεί γενική αναφορά (όπως ήταν κατά τον 19ο αιώνα - και ως ένα σημείο παραμένει και στις μέρες μας η ιδέα της «προόδου»). Παρόλο που η επικοινωνία είναι ούτως ή άλλως η ουσία κάθε κοινωνικότητας, στην εποχή μας ανάγεται σε «μύθο». Επειδή η επικοινωνία αφορά όλο το φάσμα της ανθρώπινης δραστηριότητας, πολλές επιστήμες έχουν ασχοληθεί μ' αυτήν. Στα πλαίσια της κυβερνητικής π.χ. ενδιαφέρει το πως ένα μήνυμα (μια πληροφορία) θα φτάσει χωρίς «θορύβους»⁴ από τον πομπό στον δέκτη. Αντίθετα η κοινωνιολογία ενδιαφέρεται για την επικοινωνία ως διαδικασία με βασικό το σχεσιακό στοιχείο⁵.

Από το 1940 και μετά η επιστήμη κατακλύζεται από πολλές νέες ιδέες. Ήδη πριν τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο, ο βιολόγος L. Von Bertalanffy ερευνώντας το κύτταρο και την επικοινωνία του με το περιβάλλον κατέληξε στη διατύπωση της «Θεωρίας του Γενικού Συστήματος», με πρόθεση να περιγραφούν με μαθηματικό φορμαλισμό όλα τα συστήματα της φύσης. Η ιδέα ότι το «όλο επηρεάζει τα μέρη» άρχισε να εισχωρεί στην ερμηνεία θεμάτων βιολογίας, θερμοδυναμικής και επικοινωνίας. Ο μαθηματικός N. Wiener (επηρασαμένος από τη γλωσσολογία⁶) με αφορμή τις δυσλειτουργίες των αντιαεροπορικών κανονιών προσέγγισε τη νευρολογία με τη φυσιολογία και την ανθρώπινη συμπεριφορά με τη συμπεριφορά της μηχανής (θεωρώντας μάλιστα ότι η μηχανή μπορεί να επικοινωνήσει καλύτερα - εννοώντας «ακριβέστερα» και ταχύτερα - από τον άνθρωπο) και κατέληξε στη διατύπωση της Κυβερνητικής («τέχνη διοίκησης ανθρώπων» κατά τον Πλάτωνα, «μελέτη των κυβερνητικών μέσων» κατά τον Ampère - 1834) με αντικείμενο τον έλεγχο των ζώντων οργανισμών και των μηχανών (κάτω από ποιές συνθήκες αντιδρούν, και πως μπορούν να ρυθμιστούν).

Βασική γι' αυτήν τη θεωρία του ελέγχου (της ρύθμισης ενός συστήματος) είναι η έννοια της επικοινωνίας (νοούμενη βέβαια με την πιο περιοριστική έννοιά της τη μετάδοση δηλαδή μιας πληροφορίας - όπως την όρισε ο Σάννον συνδέοντάς την με την αβεβαιότητα: η μονάδα πληροφορίας έχει πιθανότητα $\frac{1}{2}$, στο δυαδικό αλφάβητο είναι ή 0 ή 1⁷) που επηρέασε πολλούς επιστήμονες (τους μηχανικούς Bigelow & Weaver, τον νευροψυχίατρο Mc Culloch - βιονική - και φυσικά τον φυσικομαθηματικό Von Neumann - γενική και λογική θεωρία των αυτομάτων). Πρώτοι οι οπαδοί της διεπιστημονικής αυτής τάσης συνέδεσαν το παράδειγμα της λογικής μηχανής του Turing ως προσομοίωση της γνωστικής λειτουργίας και θεώρησαν σαν πεδίο εφαρμογής των μοντέλων τους το νευρικό σύστημα. Η «δεύτερη γενιά» των Κυβερνητικών (J.W. Forrester - γενική δυναμική των συστημάτων - Ph. Dreyfus Informatique, 1962) προώθησε τις ιδέες της αυτοματοποίησης και τα δίκτυα έγιναν στοιχεία (μονάδες) ενός γνωστικού συστήματος.

Το όραμα του Wiener (όραμα όλων των «οπαδών» της θεωρίας που βρίσκεται και στη βάση της ανάπτυξης της πληροφορικής⁸) ήταν μέσω της μεγαλύτερης δυνατής πληροφορίας (που παίζει το βασικότερο ρόλο σ' ένα σύστημα) και δεδομένης της «φύσης» των σχέσεων των «μερών» ενός συστήματος (ως «διαντίδραση» με το περιβάλλον: input/output) και της συγκρισιμότητας των συμπεριφορών (με κριτήριο την πολυπλοκότητα), να λειτουργούν όσο το δυνατόν σωστότερα (λογικότερα) οι οργανισμοί (μεταξύ των οποίων

και ο άνθρωπος: ο άνθρωπος δεν διαχωρίζεται συμβολικά με τα υπόλοιπα «πληροφοριακά αντικείμενα», λογίζεται ως στοιχείο συστήματος, λογικό, προβλέψιμο και διάφανο). Κάθε φορά που γίνεται αναφορά στην «επικοινωνία» (πράγμα που αναπόφευκτα γίνεται συνέχεια από τους αναλυτές), η επικοινωνία νοείται ως η όσο το δυνατόν πιο τέλεια ροή της πληροφορίας. Κατά πόσο όμως αυτή η άποψη (που ουτοπικά ανάγει την επικοινωνία - κοινωνική διαδικασία - σε συστημική ροή) εκφράζει την πραγματικότητα;

2. Η ΔΙΑΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΕΜΠΛΟΚΗ

Γίνεται παραδεκτό ότι για τη συλλογή των αναγκαίων πληροφοριών «τίποτα δεν μπορεί να υποκαταστήσει την προσωπική συνεργασία με τους ανθρώπους οι οποίοι εργάζονται στον συγκεκριμένο χώρο»⁹ γιατί οι γραπτές απαντήσεις είναι «δευτερεύουσες» πηγές, αφού είναι δύσκολο να ζητήσεις επεξηγήσεις από μακριά, τα στοιχεία αφού δεν είναι πάντα ολοκληρωμένα, ενώ η προσωπική συνεργασία δημιουργεί αμοιβαία κατανόηση). **Η κατ' ευθείαν επικοινωνία με τη μορφή διαλόγου είναι ένας από τους πιο σημαντικούς παράγοντες επιτυχίας της προσπάθειας για την ανάλυση των πληροφοριακών συστημάτων.** Πολλές φορές (όπως κατά τα τελικά στάδια της ανάπτυξης ενός συστήματος) η ανάγκη για συνεχή και κατ' ευθείαν επικοινωνία του αναλυτή με τους συνεργάτες του γίνεται επιτακτική. Μέσα σ' αυτά τα πλαίσια, οι ακόλουθοι παράγοντες έχουν επισημανθεί ως καθοριστικοί:

α) Η σημασία της εμπειρίας

Γενικώς αναγνωρίζεται ότι μόνη της η θεωρητική υποδομή (δεδομένου ότι δεν μπορεί να «πιάσει» την ανθρώπινη δυναμική σ' όλη της την πολυπλοκότητα όπου βασικά στοιχεία είναι το *απρόβλεπτο* και η *συγκινησιακή εμπλοκή*) είναι ανεπαρκής δεδομένου ότι η «επικοινωνιακή ικανότητα» εμπεριέχει μη εντελώς ποσοτικοποιήσιμα στοιχεία (όπως είναι προφανώς η «διαίσθηση» ή ακόμα και η συγκινησιακή αντίληψη). Σε σχέση με το αναγνωρισμένο ως σημαντικότερο απ' όλα σημείο της διαπροσωπικής εμπλοκής (με σκοπό στη συγκεκριμένη περίπτωση τη συλλογή πληροφοριών) η θεωρητική προσέγγιση υστερεί, για τον πολύ απλό λόγο ότι δεν είναι δυνατόν να αριθμηθούν όλα τα «δεδομένα» της επικοινωνιακής διαδικασίας (κυρίως δεν μπορεί να περιγραφεί το περίφημο εσωτερικό του «μαύρου κουτιού» - εν προκειμένω του ανθρώπινου ψυχισμού).

β) Η μεταχείριση

Όλες οι οδηγίες αποτελεσματικής επικοινωνίας έχουν σκοπό την πρόσβαση σε μια πληροφόρηση που μπορεί να δώσει ο συνομιλητής (όσο πιο έξυπνα και σωστά γίνει η «μεταχείριση» του χρήστη, στη συγκεκριμένη περίπτωση - έστω κι αν αυτό γίνεται με ενδεχόμενο τελικό στόχο το «συμφέρον» των χρηστών - τόσο «καλύτερη» επικοινωνία θα θεωρηθεί). Έτσι, τα εγχειρίδια «οδηγιών» σωστής στάσης, δίνουν συμβουλές όπως:

- Να έχετε τέλεια γνώση των ερωτήσεων που θα ρωτήσετε (και των οδηγιών που τις συνοδεύουν αν τα πρόσωπα των ερευνητή/συνεντευκτή δεν συμπύπτουν).
- Να έρθετε σε επαφή με τα άτομα με τρόπο απλό και άμεσο και αν χρειαστεί κάνετε γι' αυτό προκαταρκτικά πειράματα με πρόσωπα ίδιας κοινωνικής κατηγορίας.
- Σημειώστε κάθε άρνηση απάντησης και υποδείξτε τους λόγους της.
- Αποφεύγετε το να υπαινίσσετε μια απάντηση μέσω των προσωπικών σας σχολίων.
- Μη δίνετε «ερμηνεία» των ερωτήσεων που εμπνέεται από την προσωπική γνώμη.
- Δίνετε στο συνομιλητή σας όποια εξήγηση ζητά χωρίς όμως να υποκαθιστάτε την γνώμη του με τη δική σας.
- Μην αναφέρετε απαντήσεις άλλων ατόμων σαν αναφορά σε μια άποψη.
- Μην καταγράφετε απαντήσεις μη ακριβείς ή μη πλήρεις.
- Ξαναδιαβάστε το κείμενο των απαντήσεων κι αν σας φαίνεται σκοτεινό σε ορισμένα σημεία, μη διστάσετε να επανέλθετε στο συνομιλητή σας¹⁰.

Ενώ μερικά από τα πιο συνηθισμένα λάθη που πρέπει να αποφύγει ο αναλυτής είναι:

- Να κάνει ερωτήσεις οι οποίες μπορούν ν' απαντηθούν με ένα «να» ή ένα «όχι», ενώ η πραγματικότητα στο συγκεκριμένο πρόβλημα δεν είναι τόσο απλή.
- Να κάνει καθοδηγούμενες ερωτήσεις οι οποίες υποδεικνύουν τις απαντήσεις όπως «δεν νομίζετε ότι...;» ή «Αυτό θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί για... δεν θα μπορούσε;».
- Να κάνει ερωτήσεις χωρίς φαντασία για τις οποίες ο ερωτώμενος έχει έτοιμες απαντήσεις.

- Να κάνει ερωτήσεις που δεν είναι ουδέτερες ή που είναι συναισθηματικά φορτισμένες και που φανερώνουν τις προσωπικές του θέσεις ή εκτιμήσεις.
- Να κάνει ερωτήσεις χρησιμοποιώντας συντεταγμένες λέξεις ή χρησιμοποιώντας ειδικές λέξεις της πληροφορικής για να εντυπωσιάσει τον συνομιλητή του.
- Να κάνει ερωτήσεις οι οποίες είναι άσχετες με το συγκεκριμένο θέμα ή που έχουν ήδη απαντηθεί, οπότε το μόνο αποτέλεσμα που έχουν είναι η απώλεια χρόνου.

Γενικά ο αναλυτής θα πρέπει να έχει υπόψη του τα ακόλουθα σχετικά με την εκλογή της στιγμής για την υποβολή των ερωτήσεών του:

- Όταν μια ερώτηση περιμένει μια απάντηση, που ήδη είναι φανερή και στους δυο συνομιλητές, τότε η ερώτηση είναι *καθυστερημένη*.
- Όταν μια ερώτηση δεν γίνεται απολύτως κατανοητή από τον συνομιλητή μας τότε είναι *πρόωρη*.
- Όταν μια ερώτηση αναγκάζει τον συνομιλητή να «ανατρέξει στα λόγια του» και να βάλει σε λογική σειρά ότι έχει λεχθεί, τότε η ερώτηση αυτή έχει γίνει την κατάλληλη στιγμή¹¹. Με αυτά τα δεδομένα, κατανοούμε ότι η «αμφίδρομη» - ισότιμη σχέση, είναι εκ προοιμίου μια εντελώς ειδική περίπτωση, παρ' όλη την κατ' αρχήν δεδομένη καλή διάθεση των μερών.

γ) Η «εκλογικευμένη» έκφραση

Όλοι οι επικοινωνιολόγοι συμφωνούν ότι η επικοινωνία δεν εξαντλείται με τα λόγια (τα οποία μάλιστα εκφράζουν μόνο ότι το άτομο θέλει να φανεί). Στα ερωτηματολόγια ζητούνται γνώμες και δεν καταγράφονται πράξεις. Όμως, τις περισσότερες φορές, οι «εξηγήσεις» που δίνουν τα άτομα ακολουθούν μια υποκειμενική «εκλογίκευση» (δικαιολόγηση), δεν σημαίνει δηλαδή ότι «αποτυπώνουν» εντελώς την πραγματικότητα (δεδομένου ότι είναι μια ελεγχόμενη πληροφόρηση). Πολύ συχνά, αυτό που λέγεται είναι πολύ «φτωχό» από πλευράς της ζητούμενης πληροφορίας.

δ) Η διαπροσωπική δυναμική

Σε μια σχέση (έστω απλή ή πρόσκαιρη), λειτουργεί πάντα συγκεκριμένη δυναμική. Εκτός από τα αναπόφευκτα συμπλέγματα και αντανακλαστικά συμπάθειας ή αντιπάθειας (έλξης/απώθησης) λειτουργούν (ιδίως από πλευράς ερωτώμενου ο οποίος δεν έχει την ίδια σαφή αντίληψη της διαδικασίας, σε αντίθεση με τον ερωτώντα) και άλλα συμπλέγματα όπως του «γοήτρου» (ο καθένας θέλει να

παρουσιάζει μια καλή κοινωνική εικόνα για τον εαυτό του ενδεχομένως αναφέροντας εισοδήματα ή διπλώματα που δεν υπάρχουν), «επιφυλακτικότητας» (όταν υπάρχει μη-κοινότητα άποψη, υπάρχει και η τάση να αποσιωπάται). Φυσικά, λειτουργούν και από πλευράς συνεντευκτική διάφορα αντανάκλαστικά και συμπλέγματα, όπως της «γεινίασης» (της τάσης δηλαδή του συνεντευκτή να ρωτήσει τους πιο «κοντινούς» του) ή «γοήτρου» (της τάσης να μην ερωτώνται πρόσωπα υψηλά ιστάμενα στην κοινωνική κλίμακα) που διαμορφώνουν τη συγκεκριμένη και μοναδική εκάστοτε δυναμική.

Πέρα από τα παραπάνω στοιχειώδη, κάθε σχέση (έστω και η ουδέτερη και μη περαιτέρω σημαντική σχεσιακά) εμπριέχει στοιχεία παράστασης (συμβολική αποδοχή του ρόλου¹²) αλλά και στρατηγικής (σύμφωνα με τις περίφημες αναλύσεις του M. Crozier¹³).

Το ερευνητικό ενδιαφέρον του M. Crozier άρχισε με τη μελέτη των οργανώσεων, όπου οι σχέσεις είναι αντιπροσωπευτικές της κοινωνικής διαπραγμάτευσης που υπάρχει σ' όλες τις ανθρώπινες σχέσεις (γι' αυτό θεωρείται «ιδρυτής» της Σχολής της «στρατηγικής ανάλυσης» που τοποθετεί στο κέντρο της κοινωνίας τις σχέσεις εξουσίας και του «προβλέψιμου» ή μη των διαφόρων συμπεριφορών). «Ο άνθρωπος πρέπει να αντιμετωπίσει ταυτόχρονα - και σ' όλα τα επίπεδα - τις απαιτήσεις της ωφελμιστικής λογικής, απαραίτητης στην πραγμάτωση των κοινών σκοπών και της αντίστασης των ανθρώπινων μέσων που απαραίτητα χρησιμοποιεί»¹⁴.

Η εξουσία του A πάνω στο B συνίσταται στην ικανότητα του A να πετύχει ώστε ο B να κάνει κάτι που δεν θα είχε κάνει αν δεν υπήρχε η επέμβαση του A, εξουσία που εξαρτάται από το κατά πόσο η συμπεριφορά του B είναι προβλέψιμη για τον A και κατά πόσο η συμπεριφορά του A αβέβαιη για το B. Οι σχέσεις εξουσίας είναι συνεχείς διαπραγματεύσεις όπου ο καθένας επιδιώκει να αυξήσει το περιθώριο της μη προβλέψιμης συμπεριφοράς του! Η δύναμη στην επικοινωνία, εξαρτάται ακριβώς από το μη-προβλέψιμο που κρατά ο κάθε συνομιλητής για τον εαυτό του (προσπαθώντας να καταρρίψει το μη προβλέψιμο του «άλλου»: σ' αυτά τα πλαίσια είναι πολύ πιθανή ακόμα και η ηθελημένη παραπλάνηση/παραπληροφόρηση). Έτσι, η διακήρυξη της «ουδετερότητας» πολύ λίγη εφαρμογή μπορεί να έχει στην πραγματικότητα, αν λάβουμε υπόψη τον ρόλο όλων αυτών των παραγόντων.

Επομένως, η σύγχρονη θεωρία των προγραμμάτων των αναλύσεων και της επιστημονικής βεβαιότητας θα έπρεπε ίσως να αναθεωρήσει μερικά βασικά δεδομένα της: α) αναγνωρίζοντας στον «άνθρωπο» την κατ' εξοχήν μη-προβλέψιμη (μη-ποσοτικοποιήσιμη) παράμετρο της συμπεριφοράς του, β) κατανοώντας την εμπλοκή

των συστημάτων μέσα στα πλαίσια της κοινωνικής δυναμικής (και όχι ως «αυτορρυθμιζόμενων» - κατ' αρχήν - συστημάτων με τη δική τους «επικοινωνιακή» λογική¹⁵) και τέλος γ) αναγνωρίζοντας ότι η επικοινωνία είναι μια πολύ σπουδαία (η σπουδαιότερη) κοινωνική παράμετρος και ότι ακριβώς γι' αυτόν το λόγο δεν μπορεί να συρρικνωθεί σε απλές δομές «ροής» (input/output).

Οπωσδήποτε, η αναγνώριση αυτής της πραγματικότητας καταρρίπτει βασικούς μύθους πάνω στους οποίους στηρίζεται όχι μόνο η σύγχρονη οργάνωση των επιχειρήσεων αλλά και η σύγχρονη αντίληψη περι «αποτελεσματικής επικοινωνίας» ειδικά και περί επικοινωνίας γενικότερα. Είναι όμως γνωσιακά απαραίτητη, διότι διαφορετικά, διαϊωνίζεται αυτό που ο L. Sfez ονόμασε «αυτισμό» (ή «αυτιστική επικοινωνία»¹⁶): ο L. Sfez¹⁷ θεωρεί τον «αυτισμό» χαρακτηριστικό της σύγχρονης επικοινωνίας που έχει μια βασική αναπηρία, δεδομένου ότι στηρίζεται ουσιαστικά στην «ανακύκλωση» του συστήματος!

ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. Βλ. Κ. Βρύζας «Παγκόσμια Επικοινωνία, Πολιτιστικές Ταυτότητες» Gutenberg Αθήνα 1997.
2. Μία από τις εφαρμογές της Κυβερνητικής.
3. Βλ. Γ. Χαράμη «Ανάλυση και σχεδιασμός Πληροφοριακών Συστημάτων» Δ' Έκδοση, Ανικούλα, Θεσ/κη 1998.
4. Ο θόρυβος γραμμής είναι ένας παράγοντας που υπεισέρχεται σε οποιαδήποτε μετάδοση μηνύματος κι έχει σαν αποτέλεσμα την απώλεια κατά τη διάρκεια της μετάδοσης μέρους της πληροφορίας που αρχικά περιείχε το μήνυμα.
5. Χρ. Κωνσταντοπούλου «Θεματα μεταμοντέρνας επικοινωνίας» Κυριακίδης, Θεσ/νίκη, 1995.
6. Ας σημειωθεί ότι επηρεάστηκε πολύ από τον πατέρα του Leo Wiener καθηγητή Σλαβικών Γλωσσών στο Παν/μιο του Χάρβαρντ.
7. Αυτή η θεωρία της πληροφορίας διοχετεύτηκε σε πολλούς κλάδους κι είναι το κλασικό σήμερα σχήμα πομπού-δέκτη χρησιμοποιούμενο μεταφορικά σε πολλές επιστήμες, όπως η Κυβερνητική. Ο Σάννον επινόησε το bit δηλαδή την στοιχειώδη επιλογή ανάμεσα σε δυο δυνατότητες εξίσου πιθανές - αυτή η έννοια, έξω από τα μαθηματικά πλαίσια δεν μπορεί να έχει παρά **μεταφορικό νόημα**.
8. Βλ. π.χ. Ph. Breton «Η ιστορία της Πληροφορικής», Διάυλος Αθήνα 1991.
9. Βλ. Χαράμη, *op. cit.*
10. Βλ. Χρ. Κωνσταντοπούλου *Αρχές Κοινωνιολογικών Μεθόδων* Θεσ/νίκη, 1985, σελίδες 79-80.
11. Βλ. Γ. Χαράμη *op. cit.* σελίδες 86-87.
12. Βλ. E. Goffmann *La mise en scène de la vie quotidienne* Ed. de Minuit, Paris, 1973.
13. M. Crozier *Petits fonctionnaires au travail; compte rendu d'une enquête sociologique effectuée dans une grande administration publique parisienne* CNRS

- Paris 1955, *Le phénomène bureaucratique* Seuil Paris 1963, *La société bloquée* Seuil Paris 1970.
14. M. Crozier *Le phénomène bureaucratique* Seuil Paris, 1963.
 15. Ο L. Sfez ονομάζει «ταυτισμό» («tautisme») αυτήν τη σύγχρονη τάση της «επικοινωνιακής Φρανκεστάιν» της οποίας βασικό χαρακτηριστικό είναι η ατέλειωτη «ανακύκλωση», χωρίς αρχή και τέλος κι όπου ο παραγωγός είναι ταυτόχρονα προϊόν και παραγωγός (βλ. άρθρο με τίτλο «Tautisme» in *Dictionnaire Critique de la Communication* sous dir. L. Sfez, τόμος 1 σελίδες 147-163, PUF Paris 1993).
 16. Βλ. σημείωση 15.
 17. Του οποίου οι θέσεις στηρίζονται και σε έρευνες άλλων ερευνητών όπως π.χ. της Sh. Turkle *The Second Self: Computers and the Human Spirit* N.Y. Simon & Schuster 1984. Σ' αυτήν την μελέτη, η συγγραφέας διαπιστώνει ότι ο «διάλογος» με τον υπολογιστή είναι εντελώς διαφορετικός από τη συνομιλία μ' έναν άλλο άνθρωπο. Αποτέλεσμα είναι η εντελώς διαφορετική κοινωνικοποίηση των εφήβων που περνούν τις περισσότερες ώρες τους μπροστά σ' αυτό το «έξυπνο μηχανήμα» και στην ουσία έχουν απέναντί τους τον εαυτό τους!

Γιάννης Τ. Λαζαρίδης*

ΤΟ FRANCHISING ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΣΤΟ ΤΕΛΟΣ ΤΟΥ 20ου ΑΙΩΝΑ (ΕΜΠΕΙΡΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ)

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η έρευνά μας αυτή διεξήχθη τον Νοέμβριο και τον Δεκέμβριο του 1999 και αποτελεί την τρίτη σχετική έρευνα που πραγματοποιούμε πάνω στην τεχνική του Franchising στην Ελλάδα. Την πραγματοποιήσαμε μετά από δυόμιση έτη από την προηγούμενη έρευνά μας που είχε πραγματοποιηθεί την Άνοιξη του 1997 στο ίδιο ακριβώς αντικείμενο και επιδιώξαμε να συμπέσει με το τέλος του αιώνα. Ας σημειωθεί ότι τη δεύτερη από την πρώτη μας έρευνα (1995), που αποτέλεσε και την πρώτη σχετική έρευνα για το franchising στην Ελλάδα, την επαναλάβαμε μετά ακριβώς δύο έτη.

Για την υλοποίηση της έρευνας μας λάβαμε, υπόψη μας σχεδόν όλες τις επιχειρήσεις (franchisors) που ασχολούνταν στο τέλος του 1999 με το franchising στην Ελλάδα. Επομένως, μπορεί να λεχθεί ότι το ερωτηματολόγιο αυτό διανεμήθηκε όπως και των προηγούμενων ερευνών μας, σε όλους τους franchisors και όχι μόνο σε ένα δείγμα.

Το βασικό αντικείμενο της έρευνας αυτής είναι αφενός, σε πρώτη φάση, η μελέτη των πρακτικών του κλάδου και η εκτίμηση του μεγέθους του franchising στην χώρα μας και αφετέρου, σε δεύτερη φάση, η διαχρονική εξέταση του franchising στην Ελλάδα από το 1995 μέχρι σήμερα.

Ιδιαίτερα εξετάσαμε την ανάπτυξη και το μέγεθος του franchising, το επίπεδο της εκπαίδευσης που παρέχεται στους franchisees και στους εργαζόμενους τους και το ποσοστό των franchisors που

* Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Αναπληρωτής Καθηγητής Τμήματος Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής.

ήταν γνώστες του κανονισμού 4087/1988 της Επιτροπής Κοινοτήτων που ίσχυσε μέχρι την εφαρμογή του κανονισμού 2790/1999.

Στην παρούσα εργασία μας θα περιοριστούμε κατά βάση στο μέρος της τελευταίας ερευνητικής μας προσπάθειας, δηλαδή στις πληροφορίες που προέκυψαν από την έρευνα του 1999 και θα γίνει μόνο μερική σύγκριση με τις προηγούμενες έρευνές μας. Επιφυλασσόμεθα για την πλήρη διαχρονική εξέταση των αποτελεσμάτων των ερευνών μας σε επόμενη εργασία μας.

1.1. Μεθοδολογία της Έρευνας

Για τη συλλογή του ερευνητικού υλικού προσαρμόστηκε στις ανάγκες της έρευνας το ερωτηματολόγιο του 1997, το οποίο βελτιώσαμε κατόπιν υποδείξεων που είχαν γίνει στο προηγούμενο ερωτηματολόγιο και οριστικοποιήθηκε μετά από συζητήσεις και κριτικές παρατηρήσεις με ειδικούς συμβούλους και franchisors.

Για την ελαχιστοποίηση του απαιτούμενου χρόνου κατά την συμπλήρωση του ερωτηματολογίου διαμορφώθηκαν ερωτήσεις ως επί το πλείστον «κλειστού τύπου». Η μορφή αυτή των ερωτήσεων διευκόλυνε ακόμη την ανάλυση και την επεξεργασία των συλλεγόμενων δεδομένων.

Το ερωτηματολόγιο περιέχει είκοσι πέντε (25) αριθμημένες ερωτήσεις, όπως και στις προηγούμενες έρευνές μας, όμως ορισμένες εξ' αυτών εμπλουτίστηκαν με άλλες υποερωτήσεις. Για την επικοινωνία μας με τους franchisors πριν από το κύριο μέρος του ερωτηματολογίου υπήρξε ενημερωτικό κείμενο σχετικά με τους σκοπούς και τα οφέλη της έρευνας. Σε διάστημα δέκα (10) και είκοσι (20) ημερών από την ημερομηνία της ταχυδρομικής αποστολής των ερωτηματολογίων πραγματοποιήθηκαν δύο τηλεφωνήματα σ' όλους τους franchisors που δεν είχαν ήδη απαντήσει με στόχο να τους υπενθυμίσουμε την ερευνητική μας προσπάθεια. Τα ερωτηματολόγια επεστράφησαν, είτε ταχυδρομικών, είτε με fax.

Ο αρχικός κατάλογος των franchisors προήλθε από την αντίστοιχη έρευνα του 1997 ο οποίος περιείχε 143 franchisors. Ο νέος κατάλογος εμπλουτίστηκε αφενός από επιχειρήσεις που αναφέρθηκαν από εταιρίες συμβούλων και ιδιαίτερα την «Franchise Consulting and Development» και την «Market In» και αφετέρου από πληροφορίες που συγκεντρώθηκαν από διαφημίσεις στα ΜΜΕ και ιδιαίτερα τα κυκλοφορούντα περιοδικά που αναφέρονται αποκλειστικά στο franchising. Δυστυχώς, η τελευταία πηγή δεν αποδείχθηκε τόσο αποδοτική, όσο αναμένετο, γιατί οι περισσότεροι εμφανιζόμενοι σαν νέοι franchisors είτε δεν είχαν αρχίσει ακόμη ουσιαστική

δραστηριότητα είτε απλώς αναφέρονταν σαν franchisors χωρίς όμως ακόμη να έχουν άμεση πρόθεση να ασχοληθούν με το franchising.

Ο τελικός κατάλογος περιείχε τα ονόματα και τις διευθύνσεις 241 franchisors. Σ' όλους αυτούς απεστάλει ένα ερωτηματολόγιο.

1.2 Ανταπόκριση στην Έρευνα

Τα αποτελέσματα της έρευνας αναφέρονται σε διακόσιους σαράντα ένα (241) franchisors που λειτουργούσαν τον Νοέμβριο του 1999 στην Ελλάδα. Καταβλήθηκε προσπάθεια ώστε να αποφύγουμε επιχειρήσεις που έπαυσαν να είναι franchisors ή δεν άρχισαν ουσιαστικά ακόμη τις δραστηριότητές τους σαν franchisors. Συνολικά 76 επιχειρήσεις επέστρεψαν συμπληρωμένα ερωτηματολόγια, δηλαδή ποσοστό 31,54% των ερωτηθέντων ενώ 17, δηλαδή ποσοστό 7,05% απάντησαν ότι έχουν πρόθεση να ασχοληθούν με το franchising στο μέλλον αλλά προς το παρόν δεν έχουν αναπτύξει σχετική δραστηριότητα. Τέλος, οι υπόλοιποι, 148, δηλαδή ποσοστό 61,41% δεν απάντησαν για διάφορους λόγους.

2. ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

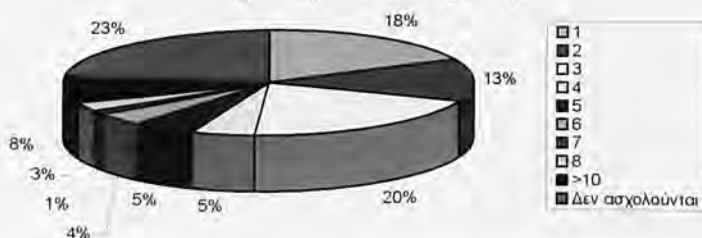
Παρακάτω περιγράφονται τα πραγματικά στοιχεία της έρευνας όπως έχουν απαντηθεί από τους franchisors.

2.1 Ηλικία του Συστήματος Franchising στην Ελλάδα

Το franchising χρησιμοποιείται στην Ελλάδα από το 1976, όμως ένα σημαντικό ποσοστό (22,37%) των επιχειρήσεων που χρησιμοποιούσαν την τεχνική αυτή διέκοψαν ήδη το τελευταίο έτος την χρησιμοποίησή της ή την λειτουργία τους (Πίνακας 1). Τουλάχιστον 6 franchisors (7,89%) που λειτουργούν σήμερα αναπτύσσουν δραστηριότητα με την τεχνική αυτή πάνω από 10 έτη, ενώ το 51,32% των franchisors αποτελούν νέους franchisors με λειτουργία το πολύ 3 έτη (Διάγραμμα 1).

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1.

Ηλικία συστήματος franchising στην Ελλάδα



ΠΙΝΑΚΑΣ 1.*Ηλικία Συστημάτων Franchising στην Ελλάδα*

Έτη λειτουργίας συστημάτων Franchising	Ποσοστό	Συχνότητα
1	18,42%	14
2	13,16%	10
3	19,74%	15
4	5,26%	4
5	5,26%	4
6	3,95%	3
7	1,32%	1
8	2,63%	2
>10	7,89%	6
Δεν ασχολούνται	22,37%	17
Σύνολο	100,00%	76

2.2 Ηλικία των Επιχειρήσεων που λειτουργούν με Franchising στην Ελλάδα

Για την διαπίστωση του πόσο παλιές στον κλάδο τους είναι οι επιχειρήσεις που λειτουργούν ως franchisors, τέθηκε στους ερωτηθέντες το ερώτημα πόσα έτη λειτουργεί η επιχείρησή τους στην Ελλάδα. Σε αντίθεση με τον αριθμό των ετών που λειτουργεί η επιχείρηση στην Ελλάδα ή διεθνώς σαν franchisors μας ενδιέφερε ο χρόνος λειτουργίας της στην χώρα μας (Πίνακας 2 - Διάγραμμα 2).

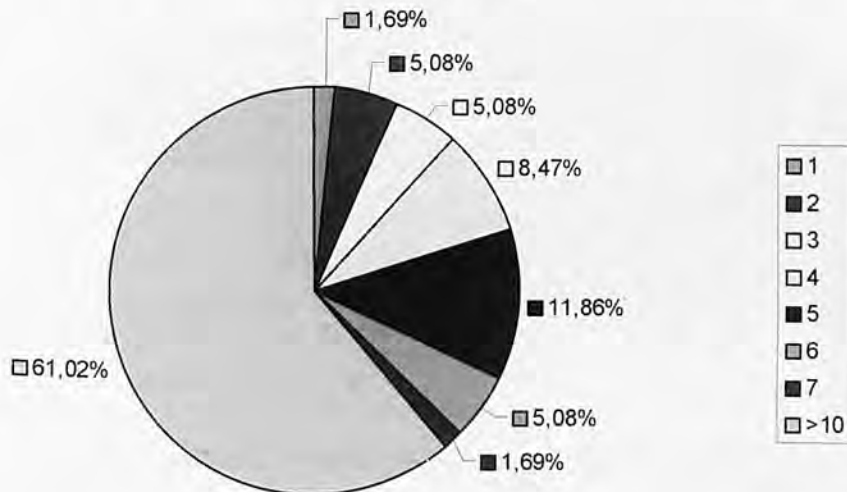
Το 61% των επιχειρήσεων που λειτουργούν με franchising έχουν ιδρυθεί πριν τουλάχιστον μια δεκαετία, ενώ περίπου το 32% αυτών λειτουργούν λιγότερο από μια πενταετία.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.*Ηλικία Επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν franchising στην Ελλάδα*

Έτη λειτουργίας επιχειρήσεων	Ποσοστό	Συχνότητα
1	1,69%	1
2	5,08%	3
3	5,08%	3
4	8,47%	5
5	11,86%	7
6	5,08%	3
7	1,69%	1
>10	61,02%	36
Σύνολο	100,00%	59

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2.

Ηλικία των επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν franchising στην Ελλάδα



2.3 Προέλευση του Συστήματος Franchising στην Ελλάδα

Το 85,25% των συστημάτων franchising που εξακολουθούν να λειτουργούν σήμερα στην χώρα μας έχουν αναπτυχθεί εγχώρια (Πίνακας 3).

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.

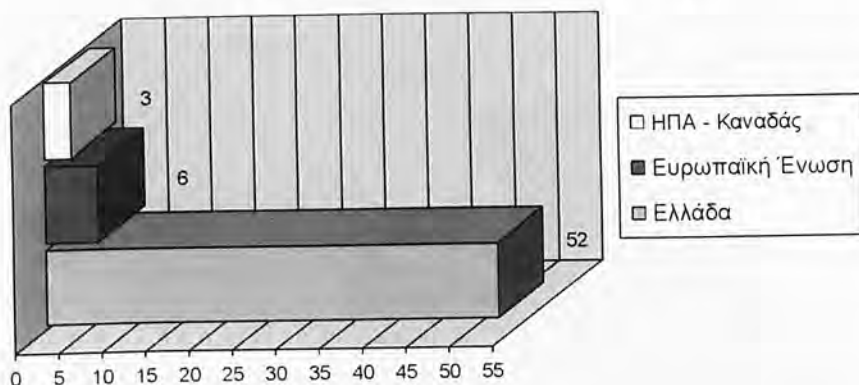
Διεθνής ανάπτυξη συστημάτων franchising

Χώρα	Ποσοστό	Συχνότητα
Ελλάδα	85,25%	52
Ευρωπαϊκή Ένωση	9,84%	6
ΗΠΑ - Καναδάς	4,92%	3
Σύνολο	100,00%	61

Από το υπόλοιπο 14,75% που αποτελούν ξένα συστήματα franchising, το 9,84% προέρχεται από μια χώρα της Ευρωπαϊκής Ένωσης και μόνο ένα 4,92% από τις ΗΠΑ και τον Καναδά (Διάγραμμα 3). Από τα παραπάνω στοιχεία συνάγεται ότι κανένα σύστημα franchising δεν προέρχεται από τις Βαλκανικές χώρες ή άλλη περιοχή εκτός των προαναφερθέντων.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3.

Διεθνής ανάπτυξη συστημάτων franchising



2.4 Επέκταση του Ελληνικού Αναπτυχθέντος Συστήματος Franchising

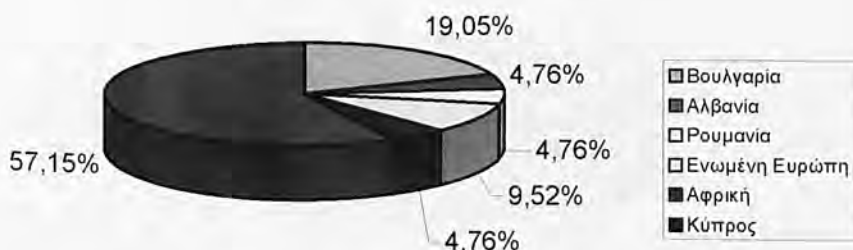
Το μεγαλύτερο ποσοστό (19,05%) των επιχειρήσεων που ανέπτυξαν ένα ελληνικό σύστημα franchising και έχουν συνάψει συμφωνία με χώρα του εξωτερικού επεκτάθηκαν στην Βουλγαρία (Πίνακας 4) και ακολουθούν αυτές που εγκαταστάθηκαν σε άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης (9,52%). Χαρακτηριστικό στοιχείο αποτελεί το ότι υπάρχει σημαντικός διασκορπισμός ως προς τις χώρες επέκτασής τους σε σχέση με τις προηγούμενες έρευνές μας (Διάγραμμα 4).

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.

Επέκταση του franchising

Χώρα	Ποσοστό	Συχνότητα
Βουλγαρία	19,05%	4
Αλβανία	4,76%	1
Ρουμανία	4,76%	1
Ενωμένη Ευρώπη	9,52%	2
Αφρική	4,76%	1
Κύπρος	57,14%	12
Σύνολο	100,00%	21

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4.
Επέκταση του franchising



2.5 Οι Επικρατέστερες Εμπορικές Δραστηριότητες που Διεξάγονται με την Τεχνική Franchising

Το μεγαλύτερο ποσοστό των επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν το franchising ασχολούνται αποκλειστικά με το εμπόριο (41%) (Πίνακας 5). Ειδικότερα, το μεγαλύτερο ποσοστό ασχολείται με την εμπορία ενδυμάτων (14,75%), επίπλων (9,84%), πορσελάνινων ειδών και είδη δώρων (4,92%), καλλυντικών (4,92%) κ.λπ.

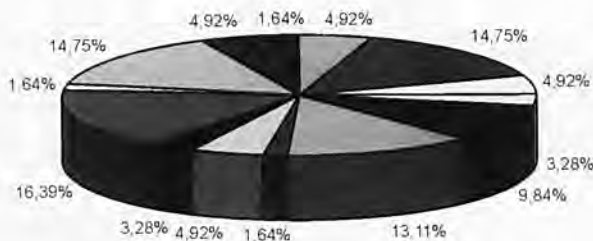
ΠΙΝΑΚΑΣ 5.

Επικρατέστερες δραστηριότητες με την τεχνική του franchising

Δραστηριότητα	Ποσοστό	Συχνότητα
Γεωργικά Προϊόντα	4,92%	3
Εμπόριο Ενδυμάτων	14,75%	9
Εμπόριο Καλλυντικών	4,92%	3
Εμπόριο Κοσμημάτων	3,28%	2
Έπιπλα	9,84%	6
Εστιατόρια - Fast Food	13,11%	8
Ηλεκτρονικά Είδη - Αξεσουάρ - Βιντεοπαιχνίδια	1,64%	1
Κέντρα Αισθητικής	4,92%	3
Κλιματισμός - Πισίνες	3,28%	2
Κρουασάν - Πίτες - Καφέ - Γλυκά	16,39%	10
Μονάδες Ψυχαγωγίας - Παιδικές χαρές	1,64%	1
Παροχή Συμβουλών & Τηλεπικοινωνιακών Υπηρεσιών	14,75%	9
Πορσελάνινα & Κρυστάλλινα Είδη - Είδη Δώρων	4,92%	3
Εμπορία ειδών ένδυσης χώρου	1,64%	1
Σύνολο	100,00%	61

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 5.

Επικρατέστερες Δραστηριότητες με την τεχνική του franchising



■ Γεωργικά Προϊόντα	■ Εμπόριο Ενδυμάτων
□ Εμπόριο Καλλυντικών	□ Εμπόριο Κοσμημάτων
■ Επιπλα	■ Εστιατόρια - Fast Food
■ Ηλεκτρονικά Είδη - Αξεσουάρ - Βιντεοπαιχνίδια	□ Κέντρα Αισθητικής
■ Κλιματισμός - Πισίνες	■ Κρουασάν - Πίτες - Καφέ - Γλυκά
□ Μονάδες Ψυχαγωγίας - Παιδικές χαρές	□ Παροχή Συμβουλών & Τηλεπικοινωνιακών Υπηρεσιών
■ Πορσελάνια & Κρυστάλλινα Είδη - Είδη Δωρων	■ Εμπορία ειδών ένδυσης χώρου

Το 29,50% ασχολείται με την διατροφή (κρουασάν, πίτες, καφέ, γλυκά, εστιατόρια, fast food). Σε μικρότερα ποσοστά ασχολούνται με την παροχή συμβουλών και τηλεπικοινωνιακών υπηρεσιών (14,75%), με γεωργικά προϊόντα (4,92%), σαν κέντρα αισθητικής (4,92%) κ.λπ. (Διάγραμμα 5).

2.6 Οι Λειτουργούσες Μέσω Franchising Ιδιότητες Επιχειρήσεις και Πρατήρια σε Κάθε Περιοχή της Χώρας

Περίπου τα 3/4 των ιδιοκτητων επιχειρήσεων που λειτουργούν με το σύστημα franchising είναι εγκατεστημένες στην Στερεά Ελλάδα (74%) (Πίνακας 6) και ειδικότερα στο λεκανοπέδιο της Αττικής, ενώ ακολουθεί η Μακεδονία (17,07%) και ειδικότερα η Θεσσαλονίκη. Στις υπόλοιπες περιοχές της χώρας τα ποσοστά είναι πολύ χαμηλά και συνολικά καλύπτουν μόνο το 10,11% της επικράτειας (Διάγραμμα 6). Χαρακτηριστικά στην Ήπειρο και στην Κρήτη το ποσοστό είναι μόνο 0,35%.

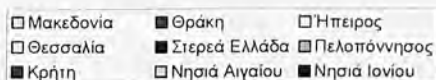
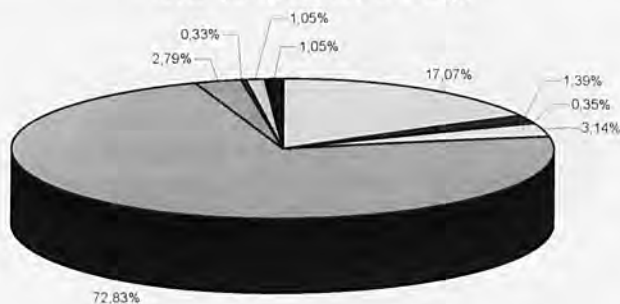
ΠΙΝΑΚΑΣ 6.

Ιδιόκτητες επιχειρήσεις που λειτουργούν μέσω franchising σε κάθε γεωγραφική περιοχή της χώρας

Περιοχές χώρας	Ποσοστό ιδιόκτητων επιχειρήσεων	Συχνότητα
Μακεδονία	17,07%	49
Θράκη	1,39%	4
Ήπειρος	0,35%	1
Θεσσαλία	3,14%	9
Στερεά Ελλάδα	72,82%	209
Πελοπόννησος	2,79%	8
Κρήτη	0,35%	1
Νησιά Αιγαίου	1,05%	3
Νησιά Ιονίου	1,05%	3
Σύνολο	100,00%	287

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 6.

Ιδιόκτητες επιχειρήσεις που λειτουργούν μέσω franchising ανά γεωγραφική περιοχή



Αντίθετα ως προς τις ιδιόκτητες επιχειρήσεις στα πρατήρια παρατηρείται μια τάση μείωσης του ποσοστού τους στο λεκανοπέδιο Αττικής και στην Μακεδονία (Πίνακας 7). Συγκεκριμένα, το ποσοστό των πρατηρίων στην Στερεά Ελλάδα είναι 44,81% και στην Μακεδονία 19,61%, το δε ποσοστό στην υπόλοιπη Ελλάδα είναι 35,58% (Διάγραμμα 7). Το μικρότερο ποσοστό πρατηρίων παρατηρείται στην Θράκη και στα Νησιά του Ιονίου Πελάγους (3,64%).

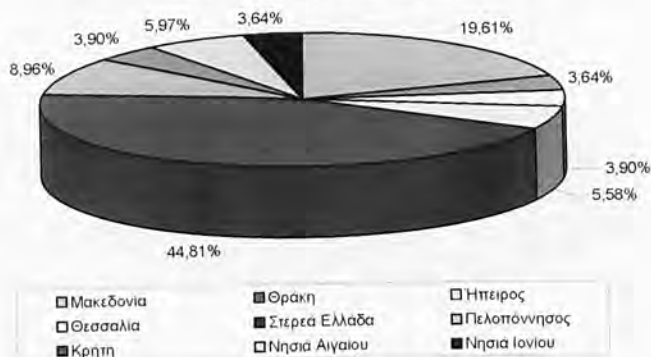
ΠΙΝΑΚΑΣ 7.

*Πρατήρια που λειτουργούν μέσω franchising
σε κάθε γεωγραφική περιοχή της χώρας*

Περιοχές χώρας	Ποσοστό πρατηρίων	Συχνότητα
Μακεδονία	19,61%	151
Θράκη	3,64%	28
Ήπειρος	3,90%	30
Θεσσαλία	5,58%	43
Στερεά Ελλάδα	44,81%	345
Πελοπόννησος	8,96%	69
Κρήτη	3,90%	30
Νησιά Αιγαίου	5,97%	46
Νησιά Ιονίου	3,64%	28
Σύνολο	100,00%	770

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 7.

*Πρατήρια που λειτουργούν μέσω franchising
ανά γεωγραφική περιοχή*

**2.7 Ανάπτυξη των Συστημάτων Franchising**

Από την διαχρονική εξέταση της εξέλιξης του franchising την τελευταία πενταετία (1995-1999) παρατηρήθηκε ότι η αύξηση των μεν ιδιόκτητων επιχειρήσεων ήταν 837,35% των δε πρατηρίων 329,07% (Πίνακας 8). Εξάλλου η αύξηση των ιδιόκτητων καταστημάτων ήταν ιδιαίτερα μεγάλη το τελευταίο έτος (Διάγραμμα 8).

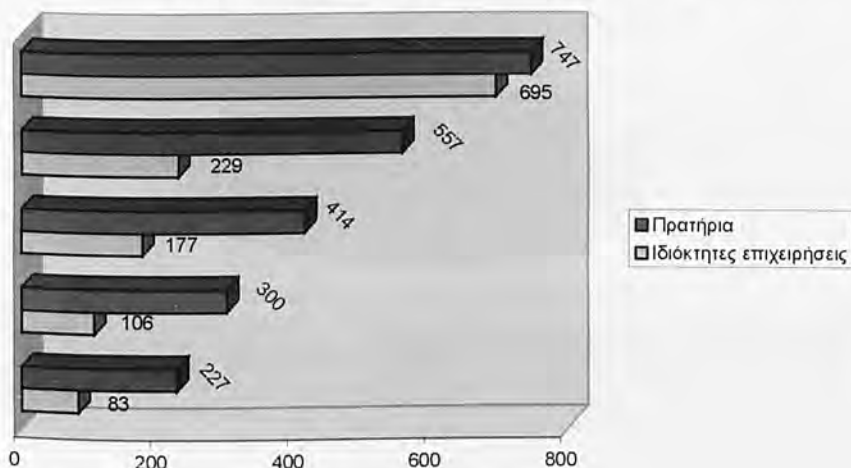
ΠΙΝΑΚΑΣ 8.

Αριθμός ιδιόκτητων επιχειρήσεων και πρατηρίων που λειτουργούν μέσω *franchising* την τελευταία πενταετία

Έτη	Ιδιόκτητες επιχειρήσεις	Ετήσια ποσοστά αύξησης ιδιόκτητων επιχειρήσεων	Πρατήρια	Ετήσια ποσοστά αύξησης πρατηρίων
1995	83	100,00%	227	100,00%
1996	106	127,71%	300	132,16%
1997	177	213,25%	414	182,38%
1998	229	275,90%	557	245,37%
1999	695	837,35%	747	329,07%

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 8.

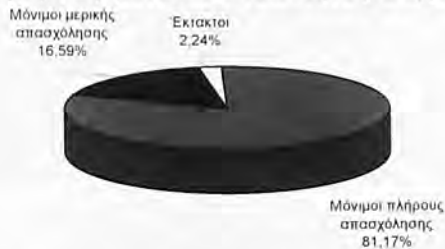
Αριθμός ιδιόκτητων επιχειρήσεων και πρατηρίων που λειτουργούν μέσω *franchising* την τελευταία πενταετία

**2.8 Απασχόληση στο Franchising**

Από τον συνολικό αριθμό των απασχολούμενων σε ιδιότητα καταστήματα στην Ελλάδα το 1999 και υπαγόμενη σε σύστημα *franchising* το 81,17% ήταν μόνιμοι πλήρους απασχολούμενοι (Πίνακας 9) και το 16,59% μόνιμοι μερικώς απασχολούμενοι, ενώ μόνο το 2,24% έκτακτοι (Διάγραμμα 9).

ΠΙΝΑΚΑΣ 9.*Αριθμός εργαζομένων σε ιδιόκτητες επιχειρήσεις*

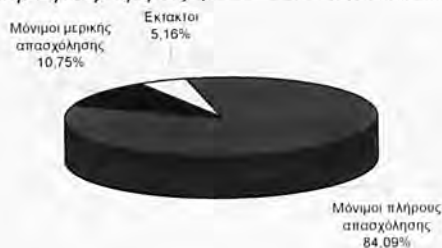
Κατάσταση εργαζομένων	Ποσοστό	Αριθμός εργαζομένων
Μόνιμοι πλήρους απασχόλησης	81,17%	3.551
Μόνιμοι μερικής απασχόλησης	16,59%	726
Έκτακτοι	2,24%	98
Σύνολο	100,00%	4.375

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 9.*Αριθμός εργαζομένων σε ιδιόκτητες επιχειρήσεις*

Εξάλλου, ο συνολικός αριθμός των απασχολούμενων σε πρατήρια (franchisees) το 1999 ήταν κατά το 84,09% μόνιμοι πλήρους απασχόλησης (Πίνακας 10), κατά 10,75% μόνιμοι μερικής απασχόλησης και μόνο 5,16% ήταν έκτακτοι (Διάγραμμα 10).

ΠΙΝΑΚΑΣ 10.*Αριθμός εργαζομένων σε πρατήρια*

Κατάσταση εργαζομένων	Ποσοστό	Αριθμός εργαζομένων
Μόνιμοι πλήρους απασχόλησης	84,09%	6.930
Μόνιμοι μερικής απασχόλησης	10,75%	886
Έκτακτοι	5,16%	425
Σύνολο	100,00%	8.241

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 10.*Αριθμός εργαζομένων σε πρατήρια*

2.9 Ύπαρξη Τυπικής Συμβουλευτικής Υπηρεσίας ή κάποιου άλλου Οργάνου που να Ασχολείται με τις Δραστηριότητες Franchising

Το 86,44% των franchisors (Πίνακας 11) που εξετάστηκαν στην έρευνα δήλωσαν ότι διαθέτουν μια τυπική συμβουλευτική υπηρεσία ή κάποιο άλλο όργανο που ασχολείται αποκλειστικά με τις δραστηριότητες του franchising (Διάγραμμα 11).

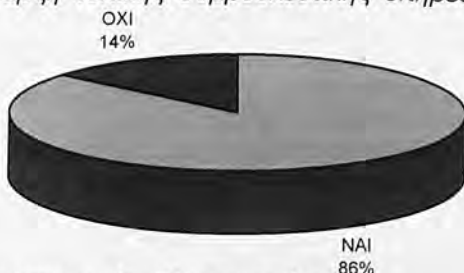
ΠΙΝΑΚΑΣ 11.

Ύπαρξη τυπικής συμβουλευτικής υπηρεσίας

Απόκριση	Ποσοστό	Συχνότητα
ΝΑΙ	86,44%	51
ΟΧΙ	13,56%	8
Σύνολο	100,00%	59

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 11.

Ύπαρξη τυπικής συμβουλευτικής υπηρεσίας

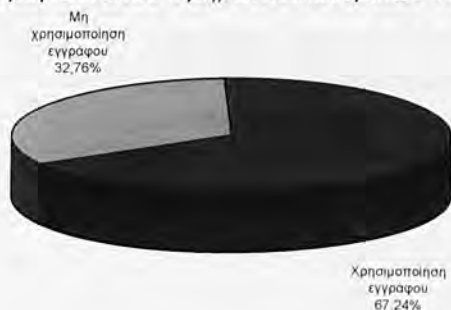


2.10 Χρηματοοικονομικές Πληροφορίες

Το 67,24% των franchisors παρέχουν πληροφορίες στους συνεργάτες τους (Διάγραμμα 12).

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 12.

Χρησιμοποίηση Εντύπου Χρηματοοικονομικών Πληροφοριών

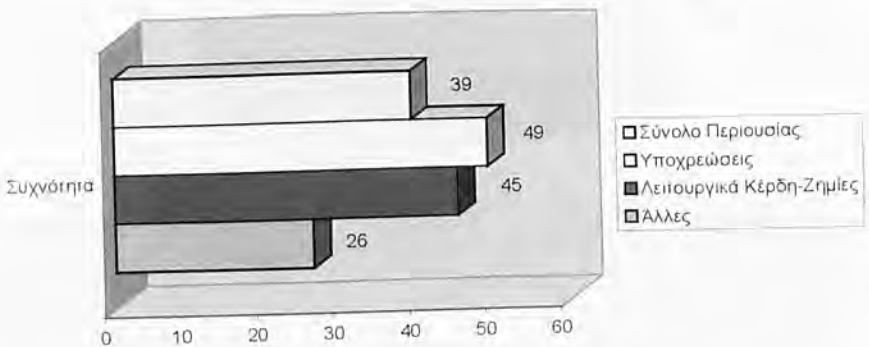


Οι πληροφορίες αυτές αφορούν κατά 30,82% (πίνακας 12) τα λειτουργικά κέρδη ή ζημίες των franchisors, κατά 28,30% τις υποχρεώσεις τους, κατά 16,35% το σύνολο της περιουσίας τους, ενώ το 24,53% δήλωσαν άλλες διάφορες χρηματοοικονομικές πληροφορίες (Διάγραμμα 13).

ΠΙΝΑΚΑΣ 12.
Χρηματοοικονομικές πληροφορίες

Παροχή πληροφοριών	Ποσοστό	Συχνότητα
Σύνολο περιουσίας	16,35%	26
Υποχρεώσεις	28,30%	45
Λειτουργικά Κέρδη-Ζημίες	30,82%	49
Άλλες	24,53%	39
Σύνολο	100,00%	159

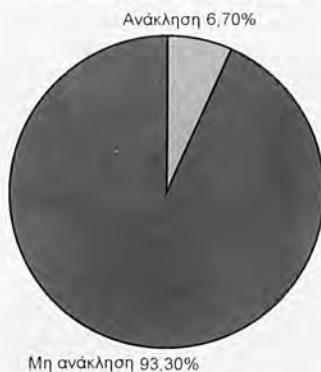
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 13.
Παροχή Χρηματοοικονομικών πληροφοριών



2.11 Περίοδος Ενδεχόμενης Ανάκλησης της Συμφωνίας

Το 93,30% των συμφωνιών δεν προβλέπουν ή δεν επιτρέπουν ανάκληση της συμφωνίας (Διάγραμμα 14). Εξάλλου, το σύνολο αυτών που επιτρέπουν περίοδο ανάκλησης της συμφωνίας το επιτρέπουν αυτό σε περίοδο όχι μεγαλύτερη των 9 ημερών.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 14.
Ανάκληση Συμφωνιών



2.12 Διάρκεια Προτεινομένων Συμβολαίων

Μόνο το 18,33% των συμβολαίων έχουν διάρκεια μέχρι πέντε έτη (Πίνακας 13), ενώ το μεγαλύτερο ποσοστό 65% έχουν διάρκεια 6-10 έτη και το 11,67% μεγαλύτερη των 15 ετών. Εξάλλου, το 5% των συμβολαίων είναι αορίστου διάρκειας (Διάγραμμα 15).

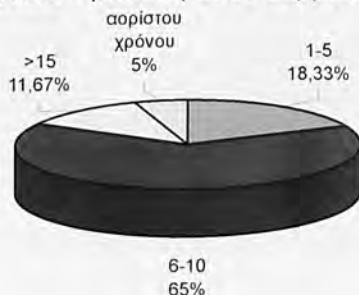
ΠΙΝΑΚΑΣ 13.

Διάρκεια προτεινομένων συμβολαίων

Έτη	Ποσοστό	Συχνότητα
1-5	18,33%	11
6-10	65,00%	39
>15	11,67%	7
αορίστου χρόνου	5,00%	3
Σύνολο	100,00%	60

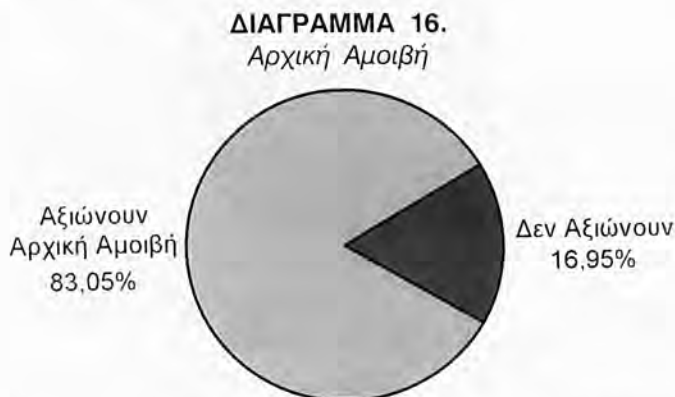
ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 15.

Διάρκεια Προτεινόμενων Συμβολαίων



2.13 Αρχική Αμοιβή Franchisee (Entry fee)

Το 83,05% των franchisors αξιώνουν από τους franchisees να καταβάλουν αρχική αμοιβή για να ενταχθούν στο σύστημα του franchise που κατέχουν (Διάγραμμα 16).



Εξάλλου, περίπου 81,5% των franchisees χρεώνουν με συνεχόμενες αμοιβές ή δικαιώματα εκμετάλλευσης για τη διατήρηση ενός franchisee (royalties) (Πίνακας 14). Ειδικότερα το 40% αυτών υπολογίζουν την αμοιβή τους επί των ακαθάριστων πωλήσεων, το 26,67% επί των ακαθάριστων αγορών, το 3,33% με μια σταθερή αμοιβή, το 1,67% επί των ακαθάριστων πωλήσεων και με σταθερή αμοιβή, ενώ το 10% κατά ένα άλλο τρόπο χρέωσης (Διάγραμμα 17).

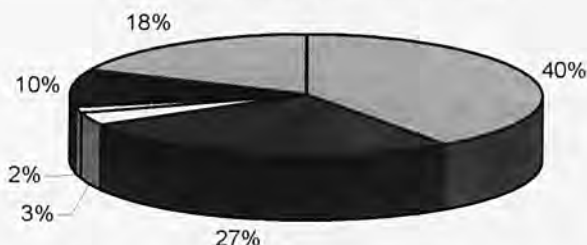
ΠΙΝΑΚΑΣ 14.

Είδη χρεώσεων των franchisees

Είδος χρέωσης	Ποσοστό	Συχνότητα
Επί ακαθάριστων πωλήσεων	40,00%	24
Επί ακαθάριστων αγορών	26,67%	16
Σταθερή αμοιβή	3,33%	2
Επί ακαθάριστων πωλήσεων και σταθ.	1,67%	1
Άλλος τρόπος χρέωσης	10,00%	6
Καμία χρέωση	18,33%	11
Σύνολο	100,00%	60

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 17.

Είδη χρεώσεων των franchisees



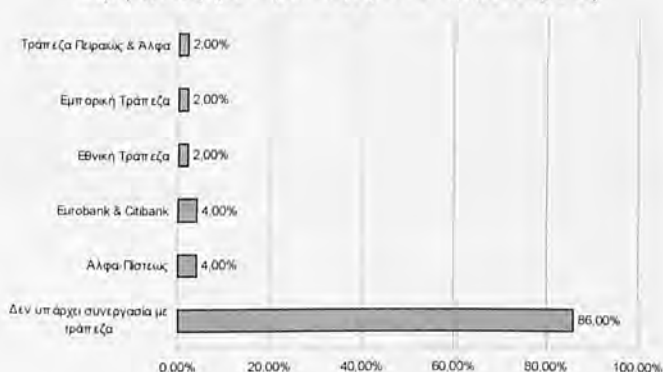
■ Επί ακαθάριστων πωλήσεων	■ Επί ακαθάριστων αγορών
□ Σταθερή αμοιβή	□ Επί ακαθάριστων πωλήσεων και σταθ.
■ Άλλος τρόπος χρέωσης	□ Καμία χρέωση

2.14 Συμφωνίες με Τράπεζες και Οργανισμούς

Το 86% των franchisors δεν έχουν συνάψει κάποια τυπική συμφωνία με κάποια τράπεζα ή άλλον οργανισμό για την χρηματοδότηση των franchisees (Διάγραμμα 18). Οι franchisors που έχουν συνάψει συμφωνίες με τράπεζες είναι συνολικά μόνο το 14% και συγκεκριμένα συνεργάζονται περίπου το 4% με την «Άλφα-Πίστewας» ή τις «Eurobank» και «Citibank», ενώ το 2% δήλωσε την «Εθνική Τράπεζα» ή την «Εμπορική Τράπεζα» ή την «Τράπεζα Πειραιώς» και την «Άλφα-Πίστewας». Από τις παραπάνω πληροφορίες συνάγεται ότι περίπου το 6% αυτών που χρησιμοποιούν τις τράπεζες χρησιμοποιούν ταυτόχρονα δύο τράπεζες.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 18.

Συμφωνίες με Τράπεζες και Οργανισμούς



2.15 Αριθμός των Franchisees στα Συστήματα Franchising

Στην συγκεκριμένη έρευνα, από τους franchisors που απάντησαν διαπιστώσαμε ότι έχουν συναφθεί 902 συμφωνίες franchising.

Εξάλλου, από τους ερωτηθέντες το 47,06% ανέφερε ότι συνεχίζουν την συνεργασία τους με τους franchisees χωρίς κανένα πρόβλημα (Πίνακας 15). Από τους υπόλοιπους, στο 16,47% παρουσιάστηκε ακύρωση ή διακοπή της σύμβασης, στο 11,76% πώληση ή επαναπώληση σ' άλλον franchise, στο 5,88% λήξη της συνεργασίας, ενώ το 18,82% των ερωτηθέντων δήλωσαν άλλους λόγους διακοπής των συμβολαίων (Διάγραμμα 19).

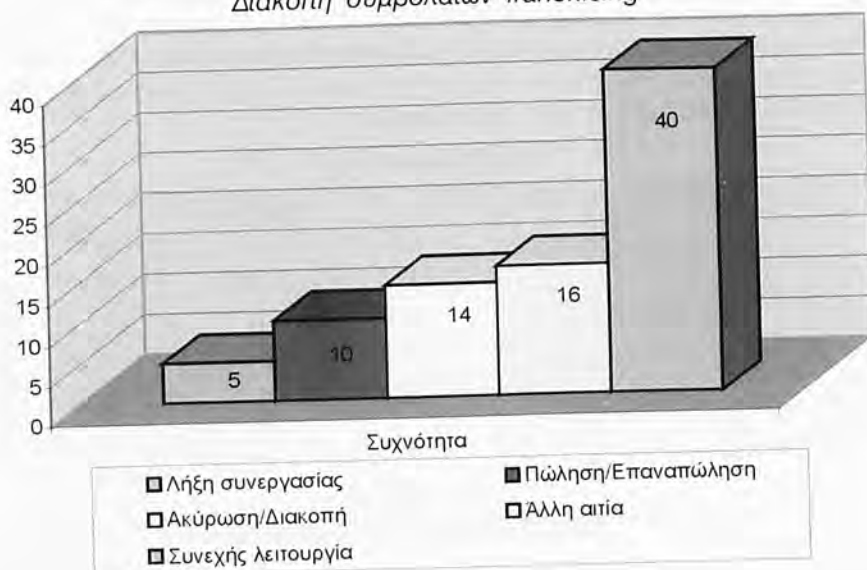
ΠΙΝΑΚΑΣ 15.

Διακοπή συμβολαίων franchising

Απόκριση	Ποσοστό	Συχνότητα
Λήξη συνεργασίας	5,88%	5
Πώληση/Επαναπώληση	11,76%	10
Ακύρωση/Διακοπή	16,47%	14
Άλλη αιτία	18,82%	16
Συνεχής Λειτουργία	47,06%	40
Σύνολο	100,00%	85

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 19.

Διακοπή συμβολαίων franchising



2.16 Προσφυγή στα Δικαστήρια για το Franchising

Το 93,33% των franchisors (Πίνακας 16) δεν παρουσιάζουν καμιά εκκρεμότητα στα δικαστήρια εξαιτίας των συμφωνιών franchising (Διάγραμμα 20).

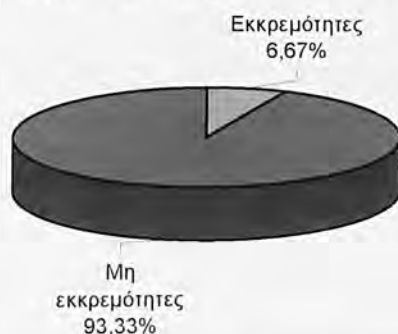
ΠΙΝΑΚΑΣ 16.

Προσφυγή στα δικαστήρια για το franchising

Απόκριση	Ποσοστό	Συχνότητα
Εκκρεμότητες	6,67%	4
Μη εκκρεμότητες	93,33%	56
Σύνολο	100,00%	60

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 20.

Προσφυγή στα δικαστήρια για το franchising



Εξάλλου, το μεγαλύτερο ποσοστό των συνεργατών (franchisees) (50,56%) προϋπήρξε την τελευταία τριετία (Πίνακας 17), ενώ για το 49,44% οι συμβάσεις συνεργασίας τους συνήφθησαν μόλις το τελευταίο έτος.

ΠΙΝΑΚΑΣ 17.

Νέες συνεργασίες

Τίτλος	Ποσοστό	Συχνότητα
Συνεργάτες της τελευταίας 3ετίας	50,56%	586
Συνεργάτες του τελευταίου έτους	49,44%	573
Σύνολο	100,00%	1.159

2.17 Προσφερόμενη Εκπαίδευση από τους Franchisors

Το σύνολο των ερωτηθέντων franchisors δήλωσαν ότι προσφέρουν εκπαιδευτικά μαθήματα στους νέους franchisees και τους εργαζομένους τους (Πίνακας 18). Το μεγαλύτερο ποσοστό (29,51%) των προσφερόμενων εκπαιδευτικών προγραμμάτων διαρκούν 8-14 ημέρες ή 15-21 ημέρες, ενώ για ένα ποσοστό 19,67% η διάρκεια εκπαίδευσης είναι 1-7 ημέρες. Τέλος, για το 16,39% η εκπαίδευση διαρκεί πάνω από 28 ημέρες, ενώ για το 4,92% είναι 22-28 ημέρες (Διάγραμμα 21).

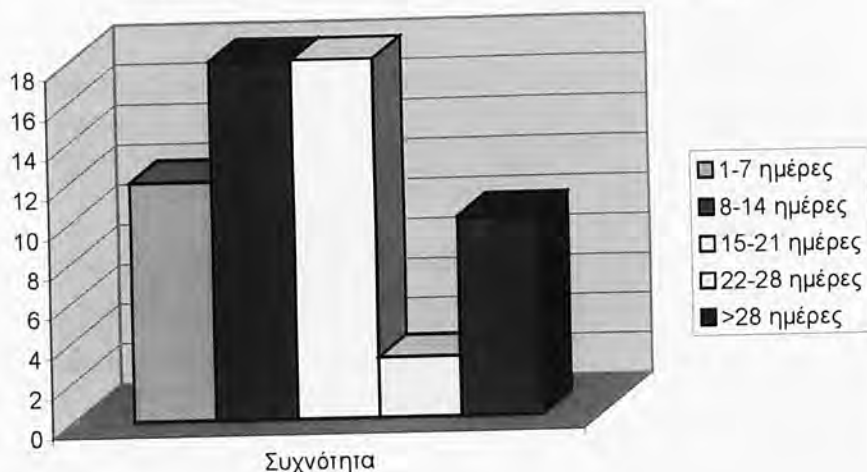
ΠΙΝΑΚΑΣ 18.

Εκπαιδευτικά προγράμματα σε νέους συνεργάτες

Διάρκεια	Ποσοστό	Συχνότητα
Καθόλου εκπαίδευση	0,00%	0
1-7 ημέρες	19,67%	12
8-14 ημέρες	29,51%	18
15-21 ημέρες	29,51%	18
22-28 ημέρες	4,92%	3
>28 ημέρες	16,39%	10
Σύνολο	100,00%	61

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 21.

Εκπαιδευτικά προγράμματα σε νέους συνεργάτες



Ακόμη, το 68,85% των franchisors προσφέρουν κάθε έτος εκπαιδευτικά μαθήματα διάρκειας 1-7 ημερών και το 14,75% από 8-14 ημέρες, ενώ πάνω από τρεις εβδομάδες παρέχεται από το 11,48%. Χαρακτηριστικά ακόμη στοιχεία αποτελούν ότι περίπου το 5% των franchisors δεν εκπαιδεύουν τους franchisees πέρα από την αρχική εκπαίδευση και αφετέρου κανένας franchisor δεν δήλωσε σαν διάρκεια εκπαίδευσης 15-21 ημέρες (Πίνακας 19).

ΠΙΝΑΚΑΣ 19.

Εκπαιδευτικά προγράμματα υπάρχοντες συνεργάτες

Διάρκεια	Ποσοστό	Συχνότητα
Καθόλου εκπαίδευση	4,92%	3
1-7 ημέρες	68,85%	42
8-14 ημέρες	14,75%	9
15-21 ημέρες	0,00%	0
22-28 ημέρες	3,28%	2
>28 ημέρες	8,20%	5
Σύνολο	100,00%	61

2.18 Κύκλος Εργασιών

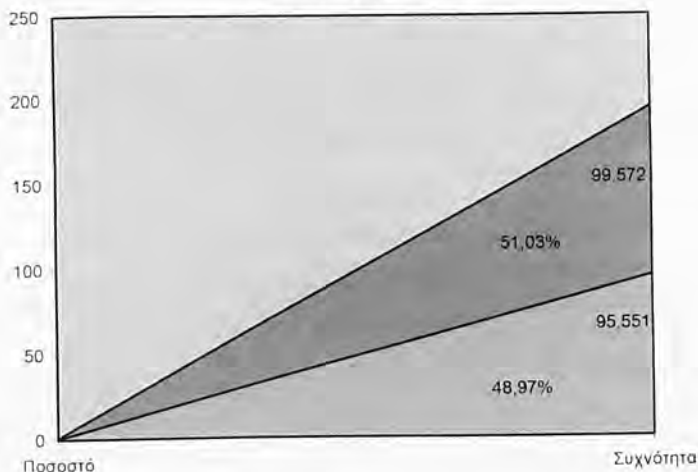
Από τους franchisors που ανταποκρίθηκαν στην συγκεκριμένη έρευνα καταγράφηκαν 95.551 δισ. δραχμές σαν κύκλος εργασιών των συνεργατών τους για το οικονομικό έτος 1998, ενώ ο συνολικός κύκλος εργασιών όλων των ιδιόκτητων πρατηρίων για το 1998 ανήλθε σε 99.572 δισ. δραχμές (Πίνακας 20).

ΠΙΝΑΚΑΣ 20.

Κύκλος εργασιών

Τίτλος	Ποσοστό	Συχνότητα
Πρατήρια	48,97%	95.551
Ιδιόκτητες Επιχειρήσεις	51,03%	99.572
Σύνολο	100,00%	195.123

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 22.
Κύκλος εργασιών



Από τα παραπάνω στοιχεία συνάγεται ότι το 51,03% του συνολικού κύκλου εργασιών των ασχολουμένων με το franchising προέρχεται από τις ιδιόκτητες επιχειρήσεις, ενώ το 48,97% από τα πρατήριά τους (franchisees) (Διάγραμμα 22).

3. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Από την εξέταση των αποτελεσμάτων της παραπάνω έρευνας συνάγονται τα εξής συμπεράσματα:

- Μεγάλο ποσοστό επιχειρήσεων προβληματίζεται για το εάν θα πρέπει να χρησιμοποιήσει την τεχνική του franchising με αποτέλεσμα να δημοσιοποιούν μεν την σχετική πρόθεση τους χωρίς όμως να έχουν προς το παρόν κάνει χρήση αυτής.
- Μεγάλο ποσοστό των franchisors διέκοψαν το τελευταίο έτος την δραστηριότητά τους ή την χρήση της τεχνικής του franchising. Χαρακτηριστικό στοιχείο αποτελεί το ότι η μεν τάση διακοπής λειτουργίας υψηλού ποσοστού επιχειρήσεων παρατηρήθηκε και στις προηγούμενες έρευνές μας του 1995 και 1997. Η πληροφορία αυτή σε συνδυασμό με το ότι οι περισσότεροι franchisors δεν προϋπήρξαν καθόλου ή έστω για μεγάλο χρονικό διάστημα πριν την χρησιμοποίηση της τεχνικής του franchising οδηγεί στο συμπέρασμα ότι δεν γίνεται σωστή χρήση της τεχνικής, δηλαδή από αυτούς που διαθέτουν την φήμη και πελατεία, την εμπειρία

και γενικότερα όλα τα εχέγγυα για την επιτυχία ενός franchisor. Επικρατεί η λανθασμένη αντίληψη ότι η οποιαδήποτε νέα επιχείρηση έχει τη δυνατότητα να γίνει ένας επιτυχημένος franchisor.

- Μεγάλο ποσοστό συστημάτων franchising που λειτουργούν αποτελούν εγχώρια συστήματα, ενώ τα ξένα συστήματα προέρχονται αποκλειστικά από χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, τις ΗΠΑ και τον Καναδά.

Από την σύγκριση των δεδομένων αυτών με τα αντίστοιχα στοιχεία της τελευταίας έρευνας της Ευρωπαϊκής Ομοσπονδίας Franchise (EFF) του 1998 συνάγεται ότι στην Ελλάδα παρουσιάζονται παρόμοιες τάσεις χρησιμοποίησης εγχωρίων και ξένων συστημάτων με αυτές που επικρατούν στις άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

- Παρατηρήθηκε η τάση επέκτασης των ελληνικών συστημάτων franchising όχι σε συγκεκριμένες περιοχές αλλά σ' όλο τον κόσμο και ιδιαίτερα στα Βαλκάνια. Από την σύγκριση των δεδομένων αυτών με τις αντίστοιχες τάσεις που παρατηρήθηκαν στην έρευνα της EFF για το 1988 διαπιστώνουμε ότι επικρατεί κατ' αρχήν η αυτή τάση της εξάπλωσης των συστημάτων κυρίως σε γειτονικές χώρες και κατόπιν επιλέγονται συστήματα προερχόμενα από ΗΠΑ, Καναδά και τις μεγαλύτερες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.
- Από την σύγκριση των δεδομένων των ερευνών μας με αυτά της EFF για το 1997 και το 1998 διαπιστώνουμε ότι το franchising χρησιμοποιείται σ' όλες τις περιπτώσεις κατ' αρχήν στην εμπορία και στην διατροφή και ότι παρατηρείται διαχρονικά η τάση αύξησης της χρήσης του στην παροχή υπηρεσιών.
- Οι franchisors προτιμούν να χρησιμοποιούν κατ' αρχήν ιδιόκτητα καταστήματα για το λεκανοπέδιο Αττικής και την Μακεδονία και κατόπιν συνάπτουν συμφωνίες franchising δηλαδή να επιλέγουν franchisees για τις άλλες περιοχές της χώρας. Εξάλλου, παρατηρήσαμε από την διαχρονική εξέταση των ερευνών μας ότι τα ποσοστά ανά περιοχή παραμένουν σχετικά σταθερά. Τέλος τα ετήσια ποσοστά αύξησης των ιδιόκτητων επιχειρήσεων και ιδιαίτερα το 1999 είναι υψηλότερα από τα αντίστοιχα ετήσια ποσοστά αύξησης των πρατηρίων (franchisees).
- Το μεγαλύτερο ποσοστό των απασχολούμενων τόσο σε ιδιόκτητα καταστήματα όσο και σε πρατήρια είναι μόνιμοι πλήρους απασχόλησης. Εξάλλου, το ποσοστό των μόνιμων πλήρους απασχόλησης είναι υψηλότερο στα πρατήρια, ενώ το ποσοστό της μερικής απασχόλησης είναι υψηλότερο στα ιδιόκτητα καταστήματα.

- Παρατηρήθηκε διαχρονικά αύξηση του ποσοστού των franchisors που αφενός χρησιμοποιούν ειδική τυπική συμβουλευτική υπηρεσία ή κάποιο άλλο όργανο που ασχολείται με τις δραστηριότητες του franchising και αφετέρου αυτών που παρέχουν χρηματοοικονομικές πληροφορίες στους franchisees τους.
- Παρατηρήθηκε διαχρονικά αύξηση της διάρκειας των συμβολαίων της σύμβασης μεταξύ των franchisors και των franchisees ενώ περιορίσθηκε το ποσοστό των συμβολαίων αορίστου διάρκειας.
- Αυξήθηκε το ποσοστό των franchisors που αξιώνουν αφενός μια αρχική αμοιβή (entry fee) και αφετέρου αυτών που απαιτούν συνεχιζόμενες αμοιβές (royalties).
- Παραμένει υπερβολικά υψηλό το ποσοστό των franchisors που δεν έχουν συνάψει ειδική σύμβαση με τράπεζες για την ενίσχυση του συστήματος franchising που χρησιμοποιούν.
- Παρατηρήθηκε διαχρονικά μείωση των ικανοποιημένων franchisors με τους franchisees τους και υπερβολικά μεγάλες αυξήσεις στα ποσοστά των λόγων που οδηγούν στην διακοπή των συμβολαίων franchising. Παρ' όλα αυτά αυξήθηκε το ποσοστό των franchisors που δεν έχουν καμιά εκκρεμότητα στα δικαστήρια εξαιτίας των συμβολαίων franchising.
- Αυξήθηκε σημαντικά ο χρόνος τόσο της αρχικής εκπαίδευσης όσο και της συνεχούς εκπαίδευσης των franchisees.
- Παρατηρήθηκε ότι οι franchisors επιτυγχάνουν υψηλότερου κύκλου εργασιών από τα ιδιόκτητα καταστήματά τους παρά από τους franchisees τους.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Baroncelli Alessandro and Angelo manaresi, "Franchising as a Form of Divestment: An Italian Study", *Industrial Marketing Management*, 26, 1997, pp. 223-225.
- Γεωργιάδου Απόστολου Σ., «Νέες Μορφές Συμβάσεων της Σύγχρονης Οικονομίας (Leasing, Factoring, Franchising)», Εκδόσεις Αντ. Σάκουλα, Αθήνα - Κομοτηνή 1998.
- European Franchise Federation, *European Franchise Survey*, August 1997.
- European Franchise Federation, *European Franchise Survey Supplement, Progress and Prospects 1998*, October 1998.
- Κοζύρη Φ., «Franchising στην Ελλάδα - Συγκριτικά και Διεθνιστικά Σχόλια», *Ελληνική Επιθεώρηση Ευρωπαϊκού Δικαίου 17/1997*, Ειδικό τεύχος, σελ. 147.
- Κωστάκη Δημητρίου, «Franchising-Νομική και Επιχειρηματική Διάσταση», *Νομική Βιβλιοθήκη*, Αθήνα 1998.

- Λαζαρίδη Γιάννη και Νικ. Γεωργόπουλου, «Franchising 1995: Ελληνική πραγματικότητα», Εισήγηση στο Money-Show '96, Αθήνα 1996.
- Λαζαρίδη Γιάννη, «Το Franchising στην Ελλάδα του 1997», Εμπειρική Έρευνα, Εισήγηση στο Money-Show '97, Θεσσαλονίκη, Δεκέμβριος 1997.
- Λαζαρίδη Γιάννη, «Διαχρονική Εξέλιξη του Franchising στην Ελλάδα», (Μονογραφία), Θεσσαλονίκη 1998.
- Lazaridis John, «The Development of Franchising in Greece 1995-1997», Εισήγηση στο Διεθνές Συνέδριο «New Horizons in Industry and Education», Santorini, Greece, 9-10 September 1999.
- Λαζαρίδη Γιάννη, «Σύγχρονες Μορφές Χρηματοδότησης, Franchising», τεύχος Β', Θεσσαλονίκη 2000.
- Limjoco Alegria S., "Franchising in the Philippines", Franchise Asia '99, Kuala Lumpur, Malaysia 1999.
- National Westminster Bank, "The NatWest guide to buying a franchise", London 1994.
- National Westminster Bank, "The NatWest guide to franchising your business", London 1994.
- Tuunanen Mika, "Finnish Franchising: Status report", Filand, 1999.

Βάϊος Λάζος* και Αθανάσιος Βαζακίδης**

ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΓΙΔΕΥΣΗΣ ΜΙΑΣ ΝΟΜΙΣΜΑΤΙΚΗΣ ΜΟΝΑΔΟΣ ΣΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

1. Η ΕΞΙΣΩΣΗ ΦΙΣΕΡ

Η ποσοτική θεωρία του Φίσερ εκφράζεται συμπυκνωμένα όπως ξέρουμε στην εξίσωση:

$$VM=PQ \quad (1)$$

όπου:

V = ταχύτητα κυκλοφορίας του χρήματος

M = κυκλοφορούσα ποσότητα χρήματος

P = τιμές, και

Q = παραγωγή

Αυτή η εξίσωση (1) μας λέει μεταξύ άλλων ότι η ταχύτητα κυκλοφορίας του χρήματος είναι ένας σπουδαίος παράγοντας για την σταθερότητα των τιμών και ακόμα επίσης για την ποσότητα χρήματος που χρειάζεται η οικονομία για να λειτουργήσει. Ωστόσο σε τελευταία ανάλυση η εξίσωση αυτή είναι μία ταυτολογία (λέει το ίδιο πράγμα και στα δύο σκέλη της) αφού έτσι κι αλλιώς επαληθεύεται όποια τιμή και αν πάρουν τα συστατικά της μεγέθη. Με άλλα λόγια δεν υπάρχει περίπτωση να γίνει ανισότητα αφού εξ ορισμού οι δύο πλευρές είναι ίσες.

2. ΣΧΟΛΗ ΚΑΙΜΠΡΙΤΖ ΚΑΙ ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΔΙΣΤΑΓΜΟΥ

Από την άλλη πλευρά η σχολή του Καίμπριτζ παίρνοντας την εξίσωση αυτή και διερευνώντας την σχηματίζει μια άλλη εξίσωση

* Καθηγητής.

** Λέκτορας, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας.

που θα μπορούσε να χαρακτηριστεί (και είναι) μια «νέα εκδοχή» ή αλλιώς μια «βελτιωμένη παραλλαγή» της αρχικής εξίσωσης. Αυτή είναι η παρακάτω:

$$M = \kappa P Q \quad (2)$$

όπου ο συντελεστής κ είναι το αντίστροφο του V (δηλ. ισούται με $\frac{1}{V}$) και εκφράζει το κόστος του δισταγμού των ατόμων να ξεδέψουν μία νομισματική μονάδα που κρατούν στα χέρια τους. Αυτό σημαίνει ότι ο συντελεστής κ ισούται συνολικά με εκείνο το τμήμα του όγκου των συναλλαγών μιας οικονομίας που ακόμα δεν εμφανίστηκε στο συναλλακτικό πεδίο, επειδή το αντίστοιχο ποσό των ρευστών παρακρατείται από τα οικονομούντα άτομα για όσο διάστημα αυτά θεωρούν ότι πρέπει να το παρακρατήσουν, για τους δικούς τους υποκειμενικούς λόγους και βέβαια για την μετρούμενη περίοδο. Είναι φανερό λοιπόν τώρα πόσο «κοστίζει» σε ρευστά διαθέσιμα στην οικονομία ο «δισταγμός» (ή επιθυμία) των οικονομούντων ατόμων να ξεδέψουν (ή να παρακρατήσουν) για τους όποιους λόγους τους μία χρηματική μονάδα.

Αυτό σημαίνει, αν το δούμε προσεκτικότερα, και κάτι άλλο πολύ σημαντικό. Ότι το μεν «κόστος του δισταγμού» μπορούμε να το μετρήσουμε (είναι το κ) και εξ αυτού να προσδιορίσουμε το M (είναι το $\kappa P Q$) της εξίσωσης (2), τον ίδιο τον «δισταγμό» όμως δεν μπορούμε να τον μετρήσουμε, διότι «σύρεται» (αν τυχόν εκδηλωθεί έντονα) από εν πολλοίς μη ελεγχόμενους παράγοντες και είναι ως εκ τούτου δυσκόλως χειραγωγίσιμος και κατ' επέκταση δυσκόλως μετρήσιμος. Με άλλα λόγια η εξίσωση (2) μόνο εκ των υστέρων ισχύει και μάλιστα εξ ορισμού και έτσι αποτελεί και αυτή μια ταυτολογία, όπως και η εξίσωση (1) του Φίσερ.

3. ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΓΙΔΕΥΣΗΣ

Από την άλλη μεριά αυτό το «κόστος» αναφέρεται σ' ολόκληρη την οικονομία και ως εκ τούτου είναι δυνατόν να αφήσει κενά μέσα από τα οποία μπορούν κατόπιν να εισβάλλουν στο οικονομικό γίγνεσθαι διάφοροι παράγοντες μη ελεγχόμενοι από τη νομισματική πολιτική. Ένας από τους παράγοντες αυτούς που τοποθετείται μάλιστα μεταξύ των σοβαρότερων είναι το κόστος παγίδευσης μιας νομισματικής μονάδος στην παραγωγική διαδικασία. Ένα «κόστος» το οποίο, ανάλογα με την εξέλιξη του, μπορεί να προκαλέσει αλυσιδωτές αντιδράσεις, συχνά ανεξέλεγκτες, στο οικονομικό γίγνεσθαι, όπως π.χ. σπειροειδή πληθωρισμό ή αντίστροφα στασιμότητα κ.α.

Ας πάρουμε κατ' αρχάς την βασική εξίσωση του Fisher που όπως την είδαμε πιο πάνω είναι η παρακάτω:

$$VM = PQ \quad (1)$$

Για να καταλήξει η σχολή του Καίμπριτζ στην εξίσωσή της που είναι η προαναφερθείσα (2), δηλαδή η $M = κPQ$ λύνει ως προς την V και εν συνεχεία την αντιστρέφει. Έτσι έχουμε:

$$VM = PQ$$

$$V = \frac{PQ}{M}$$

$$\frac{1}{V} = \frac{M}{PQ}$$

και αν $\frac{1}{V} = κ$ τότε έχουμε: $κ = \frac{M}{PQ}$

οπότε καταλήγουμε στην προαναφερθείσα

$$M = κPQ \quad (2)$$

Εδώ στην (2) όπως είπαμε το $κ$ δεν ενσαρκώνει σε τελευταία ανάλυση παρά το «κόστος διαταγμού» των οικονομούντων ατόμων να ξοδέψουν μία (ή όσες νομίζουν) νομισματικές μονάδες, είναι δε αυτό (το $κ$) όπως βλέπουμε το αντίστροφο του V .

Διερευνώντας ωστόσο στην αρχική εξίσωση (1) το P θα έχουμε:

$$VM = PQ$$

$$P = \frac{VM}{Q} \quad (1)$$

$$\frac{1}{P} = \frac{Q}{VM}$$

και αν

$$\frac{1}{P} = \Phi \quad (3)$$

τότε έχουμε:

$$\Phi = \frac{Q}{VM} \quad (4)$$

Από την (4) συνάγεται με σαφήνεια ότι ο παράγοντας από τον οποίο καθορίζεται ο όγκος του χρήματος (M) που χρειάζεται η οικονομία, είναι ο συντελεστής Φ , ο οποίος με τη σειρά του, όπως

φαίνεται εύκολα στην (3) είναι το αντίστροφο της τιμής P και ενσαρκώνει το «κόστος παγίδευσης» μιας νομισματικής μονάδας, στην παραγωγική διαδικασία (ή ευρύτερα στην διαδικασία της προσφοράς) καθώς αυτή αποσύρεται από το υπόλοιπο οικονομικό γίγνεσθαι για να θέσει σε κίνηση ακριβώς την διαδικασία αυτή. Αυτό το «κόστος παγίδευσης» πληρώνεται από τον παραγωγικό τομέα προς την οικονομία με αντίστοιχη ποσότητα παραχθέντων αγαθών που προσφέρεται από τον πρώτο στη δεύτερη. Με άλλα λόγια ο συντελεστής φ δείχνει πόση ποσότητα αγαθών παράγει μία νομισματική μονάδα όταν αυτή αποσύρεται από το οικονομικό κύκλωμα και παγιδεύεται στη παραγωγική διαδικασία.

Σύμφωνα με τα παραπάνω μπορούμε συνοπτικά να ορίσουμε ότι:
Επισημάνση Α'. Το φ είναι το αντίστροφο της τιμής P και μετράει το κόστος παγίδευσης μιας νομισματικής μονάδος στην παραγωγική διαδικασία ή ευρύτερα στη διαδικασία της προσφοράς.

4. ΔΥΟ ΥΠΟΘΕΤΙΚΕΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΕΣ

α. Πρώτη Οικονομία

Ας πάρουμε μια υποθετική οικονομία στην οποία εμφανίζονται τα παρακάτω μεγέθη:

Υποθετική οικονομία πρώτη

$$\begin{array}{ll} M_1=50 & V_1, V_2, V_3=2 \\ M_2=100 & Q_1, Q_2, Q_3=100 \\ M_3=150 & \end{array}$$

Δηλαδή εδώ ενώ το M αυξάνει από έτος σε έτος, το V και το Q μένουν σταθερά. Το φ τότε είναι για τα τρία έτη σύμφωνα με την (3) και (4):

$$\varphi_1 = \frac{100}{2 \cdot 50} = 1 \quad \text{και } P_1 = 1$$

$$\varphi_2 = \frac{100}{2 \cdot 100} = 0,5 \quad \text{και } P_2 = 2$$

$$\varphi_3 = \frac{100}{2 \cdot 150} = 0,33... \quad \text{και } P_3 = 3,3...$$

Αν εξαιρέσουμε τις (μικρές αριθμητικά αλλά αυτό χάριν απλότητας) ποσότητες των μεγεθών μας το παράδειγμα μιας τέτοιας οικονομίας που υποθέσαμε εδώ δεν είναι εξωπραγματικό, αφού όποιες μετρήσεις πετύχουμε για τα 100 ($Q=100$) αγαθά, θα ισχύουν

κατ' ανάγκη και για τις υπόλοιπες ποσότητες που θα παράγει κάθε φορά η οικονομία μας, η οποία επιπλέον τότε κάθε άλλο παρά στάσιμη (θα) είναι. Εξάλλου υποθέτουμε εδώ ότι η οικονομία μας έχει σταθερή ταχύτητα κυκλοφορίας του χρήματος, δηλαδή τα οικονομούντα άτομα δεν αλλάζουν τις χρηματοοικονομικές τους συνθήκες ($V_1, V_2, V_3=2$), αλλά κάθε φορά όμως η παραγωγική διαδικασία χρειάζεται («παγιδεύει») περισσότερες νομισματικές μονάδες ($M_1 < M_2 < M_3 \dots$) για την «κατασκευή» της αυτής ποσότητας αγαθών ($Q_1 = Q_2 = Q_3 \dots$).

Υπό τις συνθήκες αυτές βλέπουμε ότι η οικονομία μας παρουσιάζει πληθωριστικές τάσεις, αφού οι τιμές αυξάνονται κάθε χρόνο, ώστε έχουμε:

$$\begin{aligned} P_1 &= 1 \\ P_2 &= 2 \\ P_3 &= 3,3 \end{aligned}$$

ή αλλιώς: $P_1 < P_2 < P_3$

Είναι φανερό έτσι από τα παραπάνω ότι ισχύει απόλυτα η παρακάτω επισήμανση:

Επισήμανση Β'. Η απαιτούμενη ποσότητα χρήματος (M) είναι συνάρτηση του τμήματος εκείνου της παραγωγής (Q) στο οποίο «παγιδεύεται» κατά το ύψος φ μία χρηματική μονάδα.

Βλέπουμε επομένως στη μικρή μας οικονομία ότι ο συντελεστής φ έχει φθίνουσα πορεία, ισχύει δηλαδή:

$$\begin{aligned} \varphi_1 &= 1 \\ \varphi_2 &= 0,5 \\ \varphi_3 &= 0,33 \dots \end{aligned}$$

ή αλλιώς:

Τα δύο μεγέθη φ και P φαίνονται στον παρακάτω πίνακα:

φ	P
1	1
0,5	2
0,33	3,3
⋮	⋮
⋮	⋮

β. Υποθετική Οικονομία Δεύτερη

Ας δούμε τώρα μία δεύτερη υποθετική οικονομία όπου τα μεγέθη έχουν αντίστροφη φορά. Θα έχουμε τότε κατ' αρχάς το V

και το Q σταθερό, όπως και στην προηγούμενη περίπτωση, θα ισχύει δηλαδή:

$$V_1, V_2, V_3=2$$

καθώς και:

$$Q_1, Q_2, Q_3=100$$

αλλά όμως ως προς το M , θα ισχύει $M_1 > M_2 > M_3 > \dots$ ήτοι:

$$M_1=50$$

$$M_2=25$$

$$M_3=20$$

Είναι φανερό πως αν συμβαίνει (και συμβαίνει) κάτι τέτοιο σε μια οικονομία, αυτό θα σημαίνει ότι το κύκλωμα της (θα) χρειάζεται λιγότερο κάθε φορά όγκο χρήματος M για να «δουλέψει». Τι θα συμβαίνει όμως στην «παγίδα» της παραγωγικής διαδικασίας; Ας υπολογίσουμε τις τιμές του ϕ με βάση την εξίσωση (4) που είναι:

$$\phi_v = \frac{Q_v}{V_v M_v} \quad \text{με} \quad v = 1, 2, 3, \dots$$

Θα έχουμε τότε:

$$\phi_1 = \frac{100}{2 \cdot 50} = 1 \quad \text{και} \quad P_1 = 1$$

$$\phi_2 = \frac{100}{2 \cdot 25} = 2 \quad \text{και} \quad P_2 = 0,5$$

$$\phi_3 = \frac{100}{2 \cdot 20} = 2,5 \dots \quad \text{και} \quad P_3 = 0,4$$

Δηλαδή θα έχουμε:

ϕ	P
1	1
2	0,5
2,5	0,4
.	.
.	.

Εδώ βλέπουμε ότι οι σχέσεις έχουν αντίστροφη φορά και ισχύουν:

$$\phi_1 < \phi_2 < \phi_3 < \dots$$

καθώς και:

$$P_1 > P_2 > P_3 > \dots$$

5. ΚΑΙΡΙΕΣ ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΕΙΣ

Από τον συσχετισμό των φ και P των δύο οικονομιών μας είναι φανερό ότι ισχύει η παρακάτω επισήμανση, ήτοι:

Επισήμανση Γ΄. Όσο μεγαλώνει το κόστος παγίδευσης φ τόσο ο πληθωρισμός μειώνεται και αντιστρόφως όσο αυτό μικραίνει, τόσο ο πληθωρισμός αυξάνεται.

Είναι φανερό επίσης ότι και στη δεύτερη υποθετική μας οικονομία ισχύει ό,τι και στην πρώτη, δηλαδή η επισήμανση Β΄ που διατυπώσαμε εκεί, ήτοι:

Επισήμανση Β΄. Η απαιτούμενη ποσότητα χρήματος (M) είναι συνάρτηση του τμήματος εκείνου της παραγωγής (Q) στο οποίο «παγιδεύεται» κατά το ύψος φ μία χρηματική μονάδα.

Μπορούμε να δούμε άνετα τώρα ότι αυτό το «ύψος φ » δεν είναι τίποτε άλλο, παρά το τίμημα (το «κόστος» ακριβώς) που «καταβάλλει» ο παραγωγικός τομέας στην οικονομία ως αντάλλαγμα της χρηματικής μονάδος που χρειάστηκε (που «παγίδεψε» ακριβώς) αυτός για να ενεργοποιηθεί.

Έτσι και η πρώτη επισήμανση που κάναμε στην αρχή ισχύει και στην δεύτερη υποθετική μας οικονομία, όπως και σε κάθε οικονομία, ήτοι:

Επισήμανση Α΄. Το φ σε κάθε οικονομία είναι το αντίστροφο της τιμής P και δείχνει το κόστος παγίδευσης μιας νομισματικής μονάδος στην παραγωγική διαδικασία ή ευρύτερα στη διαδικασία της προσφοράς.

6. ΕΞΗΡΤΗΜΕΝΗ ΚΑΙ ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΗ ΜΕΤΑΒΟΛΗ

Από όσα αναλύσαμε ως τώρα και από τις τρεις (3) επισημάνσεις που κάναμε βγαίνει μία τέταρτη διαπίστωση πολύ σημαντική κι αυτή και σχεδόν κομβική, η εξής:

Επισήμανση Δ΄. Το φ μέσω της πληθωριστικής ή αντιπληθωριστικής πολιτικής επηρεάζεται από το M και το M μέσω του κόστους παραγωγής των αγαθών επηρεάζεται από το φ . Αυτό σημαίνει δηλ. ότι ανάλογα με τις περιστάσεις το ένα είναι συνάρτηση του άλλου.

Ας το δούμε αυτό πιο εναργέστερα:

Ας ξαναγυρίσουμε στην αρχική εξίσωση Fisher και ας την λύσουμε ως προς το P ξανά. Θάχουμε τότε:

$$VM = PQ$$

$$P = \frac{VM}{Q}$$

$$\frac{1}{P} = \frac{Q}{VM}$$

και με $\varphi = \frac{1}{P}$ που ορίσαμε παραπάνω θα έχουμε:

$$\varphi = \frac{Q}{V} \cdot \frac{1}{M} \quad (5)$$

Αν τώρα σύμφωνα με τα δεδομένα των δύο υποθετικών μας οικονομιών θεωρήσουμε και στη παραπάνω εξίσωση (5) το V και Q σταθερά - θα δούμε παρακάτω τι θα συμβεί αν δεν τα πάρουμε σταθερά - τότε είναι φανερό ότι:

Περίπτωση πρώτη (υποθετική οικονομία πρώτη)

Όσο αυξάνουμε το M (στην εξίσωση 5) λόγω ας πούμε πολιτικών παροχών ή εξ άλλης αιτίας τόσο μειώνεται η αξία του κλάσματος $\frac{1}{M}$ και επομένως και το φ και άρα τόσο αυξάνεται το P , (δηλ. οι τιμές) και έχουμε πληθωρισμό.

Αντιστρόφως:

Περίπτωση δεύτερη (υποθετική οικονομία δεύτερη)

Όσο μειώνουμε το M λόγω ας πούμε μιας αντιπληθωριστικής πολιτικής ή εξ άλλης αιτίας, τόσο αυξάνεται η αξία του κλάσματος $\frac{1}{M}$ και επομένως και το φ και άρα τόσο μειώνεται το P , (δηλ. οι τιμές) και έχουμε αντιπληθωρισμό.

Αντίστροφα:

Αυτό από πλευράς φ σημαίνει ότι μπορούμε να θεωρήσουμε το M σαν εξηρητημένη μεταβλητή του φ οπότε θα 'χουμε το φαινόμενο κατά το οποίο:

→ Όσο αυξάνουμε το φ λόγω ας πούμε καλύτερης τεχνολογίας και εν πάση περιπτώσει λόγω μείωσης του κόστους παραγωγής, τόσο μειώνεται το M και άρα και το P και αντιστρόφως.

Το πότε δηλ. το ένα θα είναι εξηρητημένη μεταβλητή του άλλου εξαρτάται εν τέλει από το κόστος παραγωγής και τη νομισματική, δημοσιονομική ή άλλη σχετική πολιτική που ακολουθούμε.

Συνοπτικά θα 'χουμε:

α) Αν Q και V σταθερά και: $M \uparrow \rightarrow \phi \downarrow = \frac{1}{P} \rightarrow P \uparrow$ και

β) Αν Q και V σταθερά και: $M \downarrow \rightarrow \phi \uparrow = \frac{1}{P} \rightarrow P \downarrow$

7. ΑΡΣΗ ΤΩΝ ΥΠΟΘΕΣΕΩΝ

Αλλά εδώ κάναμε δύο υποθέσεις, ότι δηλαδή:

α) Το Q είναι σταθερό ($Q_1, Q_2, Q_3 = 100$) και

β) Το V είναι επίσης σταθερό ($V_1, V_2, V_3 = 2$)

Περίπτωση α. Το Q είναι εδώ μόνο συμβατικά (για τις ανάγκες δηλαδή της αριθμητικής παρουσίασης) σταθερό, διότι όπως αναφέραμε και πιο πάνω, ex officio, εξ ορισμού και υπό την προϋπόθεση ότι τηρούνται οι αριθμητικές αναλογίες των M_n , κάθε επιπλέον ποσότητα M_n της αυτής περιόδου θα προκαλέσει την ίδια συμπεριφορά στο ϕ_n .

Περίπτωση β. Στις υποθετικές μας οικονομίες υποθέσαμε σταθερό και το V , δηλαδή την ταχύτητα του χρήματος. Προϋποθέσαμε δηλ. ότι οι χρηματοοικονομικές συνθήκες των οικονομούντων ατόμων δεν αλλάζουν ή δεν αλλάζουν σε αξιοσημείωτο βαθμό. Έτσι το V τελικά εμφανίζει μια περίπου ακινησία. Γιατί να μην αλλάζουν όμως, αφού όπως είπαμε πιο πάνω, το «κόστος δισταγμού» μπορούμε να το μετρήσουμε (είναι το κ της εξίσωσης 2) τον ίδιο τον δισταγμό όμως όχι, διότι υπόκειται σε πολύ ανεξέλεγκτους παράγοντες;

Ας δεχθούμε λοιπόν τότε ότι αλλάζουν. Και ας το δούμε κι αυτό.

Υπόθεση πρώτη. Οι χρηματοοικονομικές συνθήκες αλλάζουν, άρα αλλάζει και η ταχύτητα V και κατ' επέκταση και το κ που είναι το αντίστροφο της. Την αλλαγή αυτή όμως είτε προς το καλύτερο, είτε προς το χειρότερο θα την απορροφήσει ολόκληρη το M , αν δεχθούμε ότι το P μένει για τους δικούς του λόγους σταθερό.

Υπόθεση δεύτερη. Την αλλαγή αυτή την απορροφά εν μέρει το M και εν μέρει το P με κάποια (οποιαδήποτε) αναλογία μεταξύ τους.

Υπόθεση τρίτη. Την αλλαγή αυτή θα την απορροφήσει εξ ολοκλήρου το P .

Οι τρεις παραπάνω υποθέσεις είναι δυνατές, αλλά για να είναι και πιθανές θα πρέπει να υπάρξουν συγκεκριμένες προϋποθέσεις, οι οποίες όμως δημιουργούν ένα παράδοξο: Αν ενεργοποιηθούν

καταργούν ή αποδυναμώνουν σημαντικά τις ίδιες τις προϋποθέσεις. Γιατί αυτό το πραγματικά παράδοξο;

Διότι κατ' αρχάς για ν' αλλάξουν οι χρηματοοικονομικές συνήθειες των οικονομούντων ατόμων πρέπει να εμφανισθεί μία ανωμαλία, μία αναταραχή στην «ως τώρα» ομαλή λειτουργία των συνθηθειών αυτών κι αυτή η αναταραχή δεν μπορεί να είναι άλλη από την εκτροπή του ϕ σε μεγαλύτερα ή μικρότερα επίπεδα. *Ceteris paribus* το «κόστος παγίδευσης» ϕ είναι αυτό που καθορίζει σε σημαντικό, αν όχι αποκλειστικό βαθμό πολλές μεταβλητές της παραγωγικής, διανεμητικής και εισοδηματικής διαδικασίας, όπως π.χ. τις τελικές τιμές των προϊόντων, τα κέρδη των επιχειρήσεων, τις εισοδηματικές απαιτήσεις των καταναλωτών, και τα συναφή. Αν έχουμε (που δεν έχουμε) κλειστή οικονομία τότε οι *ceteris paribus* – όροι είναι εσωγενείς όπως ένα οικονομικό κραχ και άλλα, αν όμως η οικονομία μας είναι ανοιχτή τότε οι όροι αυτοί αυξάνονται κατά τους εξωγενείς, οπότε ενώ στην πρώτη περίπτωση το ϕ αντιπαράθεται προς τους εσωγενείς μόνο όρους, στην δεύτερη αντιπαράθεται και προς τους εξωγενείς και επιπλέον προς ένα ακόμα: Τα εξωγενή ϕ των άλλων οικονομιών.

Η αντιπαράθεση αυτή συνιστά την ουσία του διεθνούς ανταγωνισμού ή αλλιώς τον βαθμό της διεθνούς ανταγωνιστικότητας μιας δεδομένης οικονομίας.

Η εκτροπή όμως του ϕ σε μεγαλύτερα ή μικρότερα επίπεδα (η βελτίωσή του με άλλα λόγια ή η χειροτέρευσή του) οφείλεται σε πολύ συγκεκριμένους παράγοντες εκ των οποίων ο πιο σημαντικός είναι η τεχνολογία, υλική και άυλη. Είναι επίσης και οι εργατικές αναταραχές, οι εισοδηματικές απαιτήσεις, οι αναδιανεμητικές επιθυμίες και άλλα εντελώς συναφή και αλληλοδιαπλεκόμενα δεδομένα.

8. Η ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ

Από την πρακτική εμπειρία της εφηρμοσμένης οικονομικής πολιτικής υποανάπτυκτων αλλά και αναπτυσσομένων ή αναπτυγμένων οικονομιών μπορεί άνετα να επισημανθεί ότι ο πρώτος παράγοντας είναι κατά το πλείστον ο σημαντικότερος και μόνο σε πολύ εξειδικευμένες («ανώμαλες») περιπτώσεις οι άλλοι, και εξ αυτών ιδίως οι εργατικές ή οι εισοδηματικές αναταράξεις. Έτσι το προαναφερθέν παράδοξο ολοκληρώνεται εδώ: Αν δηλαδή η οικονομία σταθεροποιήθηκε σ' ένα «ικανοποιητικό» ϕ δεν έχει κανένα λόγο να αποσταθεροποιηθεί και επομένως οι τρεις υποθέσεις δεν έχουν πιθανότητες να ενεργοποιηθούν. Με άλλα λόγια το ίδιο το ϕ που μπορεί

να ενεργοποιήσει τις τρεις υποθέσεις, αν εμφανισθεί κλονισμένο, αυτό το ίδιο καταπολεμά αυτή την αυτο – αστάθειά του με την προϋπόθεση βέβαια ότι η τεχνολογία, υλική ή άυλη ή και τα δύο το έχουν σταθεροποιήσει στο ζητούμενο «ικανοποιητικό» σημείο από το οποίο δεν θα υπάρχει λόγος κατόπιν για το ίδιο να αυτο – αποσταθεροποιηθεί. Και η τεχνολογία είναι ένας παράγοντας σχεδόν απολύτως ελεγχόμενος, σε αντίθεση με τους παράγοντες που προσδιορίζουν το κ της εξίσωσης Καίμπριτζ.

Η τεχνολογία μπορεί να είναι υλική και άυλη. Υλική είναι τα μηχανήματα, τα κτίρια, τα εργαλεία και γενικότερα οι υλικές εγκαταστάσεις, ενώ άυλη είναι ο τρόπος «διοίκησης» γενικά του παραγωγικού γίγνεσθαι, όπως π.χ. τα συστήματα παραγωγής, οι μέθοδοι οργάνωσης, τα μοντέλα λειτουργίας, κ.α. Από την άποψη αυτή το φ στην πραγματικότητα στο μεν μικροοικονομικό πεδίο αντιπροσωπεύει τα «μηχανήματα» εν γένει και τις επίσης εν γένει μεθόδους διοίκησης μιας δεδομένης επιχείρησης, στο δε μακροοικονομικό τον τεράστιο – κυρίως κρατικό – μηχανισμό διαχείρισης της όλης παραγωγικής διαδικασίας της οικονομίας, μηχανισμός βέβαια που μόνο σαν άυλη τεχνολογία μπορεί να νοηθεί και που αρχίζει από την απλή πράξη ενός δημάρχου που ορίζει τις μέρες της λαϊκής αγοράς και επεκτείνεται μέχρι τους αναπτυξιακούς, φορολογικούς, εργατικούς και άλλους νόμους, τις αποφάσεις, τις ενέργειες και τις πράξεις της διοίκησης και χίλια – δύο άλλα που αποτελούν το γενικό σύμπλεγμα εθνικής εμβέλειας που λέγεται εφηρμοσμένη οικονομική πολιτική.

Όλα αυτά – δηλαδή γενικά η υλική και άυλη τεχνολογία – επιδρούν πάνω στο «κόστος παγίδευσης». Εάν μεγαλώσουμε επομένως αυτό το «κόστος» του παραγωγικού τομέα, με άλλα λόγια αν «αναγκάσουμε» αυτόν τον τομέα (ακριβώς μέσω της τεχνολογίας) να μας δίνει όσο το δυνατόν μεγαλύτερο «αντίτιμο» σε παραγωγή έναντι της νομισματικής μονάδος που μας «παγιδεύει» για την αυτο – λειτουργία του, τότε το φ θα έχει τους λιγότερους λόγους να διαταραχθεί ακόμα και αν αυτοί οι λόγοι, όταν εκδηλώνονται, λειτουργούν ανεξέλεγκτα. Τώρα δηλαδή θα χάσουν πολύ από την «όρεξη» τους να δράσουν έτσι, ανεξέλεγκτα. Σε τελευταία ανάλυση πρακτικά αυτό σημαίνει ότι κατά το νόμο του SAY το φ εδώ προσδιορίζει μία όσο το δυνατόν μικρότερη χρηματική ζήτηση και αυτό είναι ένας καλός όρος για να 'χουμε μία ικανοποιητική νομισματική σταθερότητα που είναι και το ζητούμενο, άρα και μία ελεγχόμενη Μ. Αυτό το βλέπουμε κατά κανόνα στις αναπτυγμένες τεχνολογικά (που είναι και οι πλούσιες συνήθως) χώρες όπου το φ είναι αρκετά υψηλό και ο πληθωρισμός αντίστροφα αρκετά χαμηλός.

9. ΘΕΩΡΗΣΗ ΣΕ ΜΙΚΡΟΕΠΙΠΕΔΟ

Τα κύρια μεγέθη τα οποία εμπλέκονται εδώ είναι γνωστά. Είναι η παραγωγή (Q), οι τιμές (P), ο όγκος του χρήματος (M) και η ταχύτητα κυκλοφορίας του (V). Στο μακροοικονομικό πεδίο τα μεγέθη αυτά εκφράζονται το καθένα τους σαν γενικά σύνολα ήτοι η συνολική παραγωγή της (εθνικής) οικονομίας, ο συνολικός όγκος του χρήματος, κ.ο.κ.

Στο μικροοικονομικό επίπεδο μπορούμε να τα δούμε σε επίπεδο:

- α) κλάδου
- β) προϊόντος
- γ) περιοχής
- δ) επιχείρησης

Αλλά στο πεδίο αυτό δεν έχει σημαντική ωφέλεια να παρακολουθήσουμε την V , γιατί έτσι κι αλλιώς δεν θα παίξει κανένα ρόλο στην διαμόρφωση των υπολοίπων μεγεθών. Έτσι η εξίσωση (4) μπορεί να αγνοήσει ή να θεωρήσει ανύπαρκτη την V και άρα θα ισχύει $V=1$ – άλλωστε και αν ακόμη είναι υπαρκτή, είναι απολύτως ελέγξιμη σε μικροοικονομικό επίπεδο – οπότε θα ισχύει:

$$\phi = \frac{Q}{M} \text{ για } V=1 \quad (6)$$

και αντίστοιχα:

$$M = \frac{Q}{\phi} \quad (7)$$

Οι (6) και (7) – αλλά και η (4) βεβαίως – μας δίνουν την βάση για συγκρίσεις ανάμεσα σε περιοχές, κλάδους, προϊόντα ή επιχειρήσεις του αυτού κλάδου και άρα είναι αξιόπιστα εργαλεία κατάστρωσης μιας αντίστοιχης αναπτυξιακής, περιφερειακής, ακόμα και επιχειρηματικής ή άλλης πολιτικής, αλλά και για συναγωγή συμπερασμάτων παρατηρήσεων, επισημάνσεων, προβλέψεων, κ.λπ. τόσο σε μικρο -, όσο και σε μακροοικονομικό επίπεδο.

Χρησιμοποιώντας σαν εργαλείο το ϕ μπορούμε να βρούμε ή να μελετήσουμε:

1. την τεχνολογική διάρθρωση της οικονομίας, κλάδων, περιοχών ή προϊόντων
2. τον βαθμό της διεθνούς ανταγωνιστικότητάς τους
3. τον βαθμό εξορθολογισμού της οικονομίας
4. την πηγή αυτού του εξορθολογισμού ήτοι αν αυτός οφείλεται:
 - στην υλική τεχνολογία
 - στην άυλη τεχνολογία
 - στην παραγωγικότητα ή
 - των ποιων συντελεστών της

10. ΕΠΙΔΟΣΗ ΤΩΝ ΦΤΩΧΩΝ ΧΩΡΩΝ

Εξάλλου με βάση το ϕ σαν εργαλείο ανάλυσης μπορεί να εξηγηθεί εύκολα το φαινόμενο κατά το οποίο συχνά πολύ φτωχές χώρες πετυχαίνουν πολύ καλές οικονομικές επιδόσεις ιδίως σε νομισματική σταθερότητα και εξ αυτής σε οικονομική ανάπτυξη. Η Ελλάδα επί παραδείγματι στα τέλη της δεκαετίας του '50 κατά την λεγόμενη «πρώτη χρυσή οκταετία Καραμανλή» έκανε ακριβώς αυτό. Μ' ένα υψηλό ϕ που διαμόρφωσε μέσω μιας καλά υπολογισμένης «άυλης τεχνολογίας» προσπάθησε να πετύχει όχι μια ικανοποιητική διεθνή ανταγωνιστικότητα, διότι έτσι κι αλλιώς το δικό της ϕ ήταν πολύ υποδεέστερο των άλλων χωρών, αλλά μια ικανοποιητική εσωτερική νομισματική σταθερότητα με βάση την οποία κατόπιν «εξορμούσε» και για την οικονομική της ανάπτυξη. Επειδή όμως κατά τα επόμενα χρόνια αυτή η «καλά υπολογισμένη» στρατηγική «άυλης τεχνολογίας» δεν ήταν πάντοτε και τόσο «καλά υπολογισμένη» είναι αμφίβολο αν πέτυχε στους μετέπειτα χρόνους μέχρι σήμερα ένα εσωτερικό ή εξωτερικό ϕ σε βαθμό που θα μπορούσε να τον χαρακτηρίσει κανείς ανεκτό. Πολύ λίγα βραβεία θα είχε να απονείμει κανείς σ' αυτό το πεδίο.

Το γενικό συμπέρασμα είναι ότι φτωχές χώρες, (όπως τότε η Ελλάδα και όχι μόνο αυτή, διότι κι άλλες χώρες έδειξαν τα ίδια), είναι δυνατόν να πετύχουν ένα – εσωτερικό κυρίως – ικανοποιητικό ϕ μεταφρασμένο σε «ανεκτή» μέχρι ακόμα και «θαυμάσια» νομισματική σταθερότητα μέσω μιας «καλά υπολογισμένης» άυλης τεχνολογίας – δηλ. εντέλει μέσω μιας σωστά καταστρωμένης εφαρμοσμένης οικονομικής πολιτικής. Κι αν πετύχουν κάτι τέτοιο, διευκολύνονται βεβαίως τότε σε σημαντικό βαθμό και οι αναπτυξιακές τους προσπάθειες.

11. ΓΕΝΙΚΗ ΣΥΝΟΨΗ

Η ποσοτική θεωρία και η σχετική εξίσωση του Φίσερ που σχεδόν «λοιδωρήθηκε» από μεγάλη μερίδα οικονομολόγων – στην καλύτερη περίπτωση κατά την μερίδα αυτή είναι μία ανώφελη και αφελής ταυτολογία – μας δίνει με την κατάλληλη επεξεργασία ένα αξιόλογο εργαλείο ανάλυσης και χειρισμού όχι μόνο των νομισματικών μεγεθών μιας οικονομίας, αλλά και άλλων οικονομικών δρώντων όπως η αναπτυξιακή πορεία, ο ιδιωτικός τομέας κ.α. Κομβικό σημείο της επεξεργασίας αυτής (που κάναμε εμείς εδώ στα προηγούμενα) είναι ο παράγων ϕ και η συσχέτισή του με το V , το Q και ιδίως με το M . Μια πετυχημένη συσχέτιση αποτελεί μια καλή προϋπόθεση για ομαλή εξέλιξη του οικονομικού γίνεσθαι.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Κίντης Α. - Πουρναράκης Ε.: Αρχές οικονομικής ανάλυσης, εκδ. Σμπίλιας «Το Οικονομικό» Αθήνα 1991.
- Μπένος Θ. - Σαραντίδης Σ.: Αρχές οικονομικής επιστήμης, τόμος Α', εκδ. Παπαζήση, Αθήνα 1986.
- Πουρναράκης Ε.: Μακροοικονομία, Θεωρία και Πολιτική, εκδ. Σμπίλιας, Αθήνα 1991.
- Γκότσης Χ.: Νομισματική Θεωρία του Χρήματος, εκδ. Σταμούλη, Αθήνα 1986.
- Fisher I.: The purchasing Power of Money, New York 1911.
- Mewcomb S.: Principles of Political Economy, New York 1985.
- Hunt E.K. - Sherman H.: Economics: An Introduction to traditional and Radical Views. Harper-Row New York 1972.
- Woll: Allg. VWL. Vahlen 1974 ff.
- Schneider Erich: Einführung in die Wirt-theorie Band III Geld-Kredit J. B. Mohr Tübingen 1965 ff.
- Walter B. Meiß-Robert, F. Meiß: Λογιστική (Η βάση των επιχειρηματικών αποφάσεων), τόμος I,II, Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα 1988.
- Καραγιάννης Ι. Δημήτριος: Κοστολόγηση με την ομάδα 9 του Γ.Λ.Σ., εκδόσεις Καραγιάννης Ι. Δημήτριος, Θεσ/κη 2000.
- Τενέδιος Αντώνιος: Αναλυτική Λογιστική ομάδα 9η με παραδείγματα, εκδόσεις Φορολογιστική, Αθήνα 1999.

Βάϊος Λάζος και Αθανάσιος Βαζακίδης***

ΚΙΝΔΥΝΙΚΗ ΕΙΔΟΛΟΓΙΑ

(Μία πρώτη προσπάθεια μορφολογικής
οριοθέτησης και λειτουργικής κοστολόγησης
του κινδύνου)

A. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

1. Τα δύο κουνελάκια

- Κουράστηκα... είπε το ένα κουνελάκι.
- Μα φτάσαμε σχεδόν... απάντησε το άλλο.
- Θα σταματήσω εδώ, είπε το πρώτο. Εξ άλλου, συνέχισε, η μαμά μας είπε να μην απομακρυνόμαστε από τη φωλιά, γιατί θα έρθει ο κακός αετός και θα μας κάνει κακό...
- Καλά, τότε μείνε, είπε το δεύτερο, εγώ θα προχωρήσω.

Το μικρό κουνελάκι έσκυψε σε ένα καχεκτικό μαρουλάκι και άρχισε να το μασουλάει. Το άλλο, γεμάτο αυτοπεποίθηση προχώρησε για τα μεγάλα μαρούλια, τα πρασινωπά που το περίμεναν πίσω από ένα μικρό υψωματάκι. Ήταν τόσο σίγουρο πως θα τα βρισके, ώστε το στομαχάκι του άρχισε να γουργουρίζει από ανυπομονησία. Έτσι δεν πρόσεξε τον «κακό αετό» που από ψηλά το παραδοκούσε, όρμησε πάνω του και χράπ!... το άρπαξε...

Αυτό ήταν... Τα δύο κουνελάκια διαγράψανε με την στάση τους τα δύο κύρια χαρακτηριστικά της κινδυνικής: Τον λάθος και τον σωστά υπολογισθέντα κίνδυνο. Πράγματι.

* Καθηγητής, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας,

** Λέκτορας, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας.

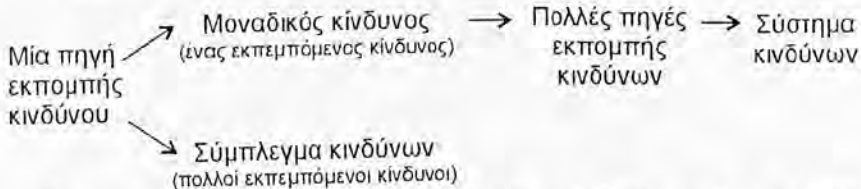
Β. ΜΟΡΦΟΛΟΓΙΚΗ ΟΡΙΟΘΕΤΗΣΗ

2. Μορφολογία του κινδύνου

Τον κίνδυνο μπορούμε να τον δούμε εδώ από δύο πλευρές. Από την πλευρά του ενεργοποιηθέντος και από την πλευρά του αποτραπέντος κινδύνου. Το πρώτο κουνελάκι ήρθε αντιμέτωπο με έναν αποτραπέντα κίνδυνο, χάρη στη σωστή εκτίμηση των δεδομένων, ενώ το δεύτερο με έναν ενεργοποιηθέντα κίνδυνο, χάρη στη λανθασμένη εκτίμηση των δεδομένων που είχε στη διάθεσή του, τόσο αυτό όσο και το άλλο κουνελάκι. Και οι δύο μορφές κινδύνου είναι τμήματα ενός εμφανισθέντος κινδύνου. Έχουμε δηλαδή το σχήμα:



Η εμφάνιση ενός κινδύνου προϋποθέτει μία πηγή εκπομπής κινδύνων. Μία τέτοια πηγή κινδύνων μπορεί να εκπέμπει έναν ή πολλούς κινδύνους. Όταν εκπέμπει έναν κίνδυνο μιλάμε για έναν «μοναδικό» κίνδυνο, όταν εκπέμπει πολλούς, μιλάμε για «σύμπλεγμα κινδύνων». Πολλές πηγές εκπομπής κινδύνων εκπέμπουν ένα «σύστημα κινδύνων». Κατά ταύτα έχουμε το παρακάτω σχήμα:

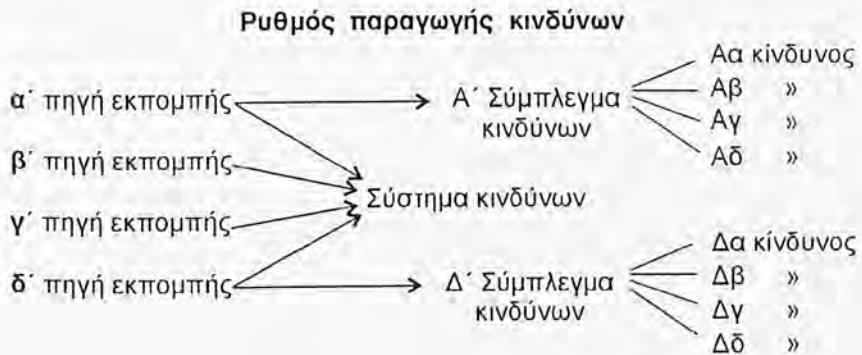


Στην περίπτωση με τα δύο κουνελάκια που εξετάσαμε παραπάνω, η πηγή εκπομπής είναι η απομάκρυνσή τους από την ασφαλή φωλίτσα τους. Από την πηγή αυτή -δηλαδή από το γεγονός ότι τα δύο κουνελάκια απομακρύνονται από τη φωλιά τους- προκύπτει είτε ένας κίνδυνος, ο μοναδικός που είναι ο ελλοχεύων αετός, είτε ένα σύμπλεγμα κινδύνων που (μπορεί να) είναι ο αετός, το τσακάλι, η αλεπού, ο κυνηγός και άλλοι παρόμοιοι αρνητικοί για τα δύο κουνελάκια παράγοντες. Τό σύστημα κινδύνων για τα δύο όμορφα κουνελάκια μας θα ήταν τότε οι πολλές πιθανές πηγές κινδύνων που θα προέκυπταν από τη θέση της φωλιά τους, ήτοι ας πούμε μια νεροποντή, το όργωμα του εδάφους, μια ενδεχόμενη πυρκαγιά, ένα ερπετό που μπορεί να διεισδύσει μέσα στη φωλιά και να τα κατασπαράξει, κ.ο.κ.

3. Ο ρυθμός παραγωγής κινδύνων

α. Έννοια – Μορφές - Εξαρτήσεις

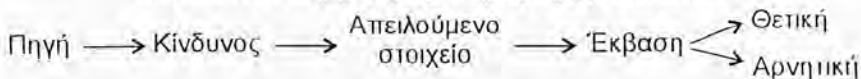
Όπως βλέπουμε από τα παραπάνω, η ειδοποιός διαφορά ανάμεσα στο σύστημα κινδύνων και στο σύμπλεγμα κινδύνων είναι ότι για μεν το πρώτο (το σύστημα), έχουμε πολλές πηγές εκπομπής κινδύνων, για δε το δεύτερο μία πηγή. Από την άποψη αυτή είναι φανερό ότι μπορεί ένα σύστημα κινδύνων να δημιουργήσει ένα ευρύτερο σύμπλεγμα κινδύνων ή πολλά συμπλέγματα κινδύνων, αφού κάθε πηγή εκπομπής είναι δυνατόν να εκπέμψει πολλούς κινδύνους, δηλαδή να εκπέμψει ένα σύμπλεγμα κινδύνων. Όπως και νάχει το πράγμα όμως, έχουμε εδώ έναν ρυθμό παραγωγής κινδύνου. Στην παραπάνω περίπτωση θα είχαμε τον παρακάτω ρυθμό παραγωγής κινδύνων:



Όπως βλέπουμε στον παρατιθέμενο «ρυθμό παραγωγής κινδύνων», από την α' πηγή εκπομπής, παράγεται το Α' σύμπλεγμα κινδύνων, από την β' πηγή το Β' σύμπλεγμα κινδύνων [που εδώ στο σχήμα δεν φαίνεται όπως και το Γ', για λόγους τεχνικούς], από την γ' το Γ' και την δ' το Δ', ενώ οι τέσσερις μαζί πηγές εκπομπής κινδύνων (α, β, γ, δ) εκπέμπουν ένα συνολικό σύστημα κινδύνων που μπορεί να είναι είτε ένας μοναδικός κίνδυνος από κάθε πηγή (δηλ. συνολικά 4), είτε το άθροισμα των κινδύνων των τεσσάρων συμπλεγμάτων.

Ο ρυθμός παραγωγής κινδύνων εξαρτάται από την μονοσυνθετότητα ή την πολυσυνθετότητα των πηγών εκπομπής, σε στενή σχέση, όμως, με το απειλούμενο στοιχείο. Έτσι στην πιο απλή περίπτωση ενός μοναδικού κινδύνου έχουμε τον απλό (μονοσύνθετο ακριβέστερα) επίσης ρυθμό που εκφράζεται από το σχήμα αυτό:

Μονοσύνθετος ρυθμός παραγωγής κινδύνων

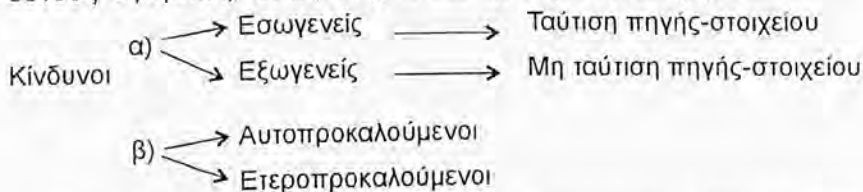


Σε πολυσύνθετους ρυθμούς παραγωγής κινδύνων έχουμε ένα πιο περίπλοκο σχήμα που χάριν απλουστεύσεως μπορεί να πάρει και την παρακάτω μορφή.

Πολυσύνθετος ρυθμός παραγωγής κινδύνων



Ο ρυθμός παραγωγής κινδύνου βρίσκεται σε στενή σχέση με τον συσχετισμό πηγής εκπομπής κινδύνου και απειλούμενου στοιχείου. Από την άποψη αυτή έχουμε κινδύνους εσωγενείς και κινδύνους εξωγενείς, όπως δείχνει και το παρακάτω σχήμα:



Όπως βλέπουμε στο σχήμα αυτό, ένας εσωγενής κίνδυνος είναι τέτοιος όταν πηγή εκπομπής και απειλούμενο στοιχείο ταυτίζονται. Αυτό σημαίνει ότι η ίδια η πηγή εκπομπής κινδύνου είναι ταυτόχρονα και το απειλούμενο στοιχείο ή αντίστροφα, το απειλούμενο στοιχείο εκπέμπει κίνδυνο -και άρα είναι και το ίδιο πηγή εκπομπής- που απειλεί αυτό το ίδιο. Παράδειγμα εσωγενούς κινδύνου είναι ο κίνδυνος θανάτου ενός ασθενούς που πάσχει ο ίδιος από ανίατη αρρώστια. Εδώ τόσο η πηγή (ανίατη αρρώστια), όσο και το απειλούμενο στοιχείο (θάνατος ασθενούς) ταυτίζονται στο ίδιο πρόσωπο -τον ασθενή.

Αντίθετα, εξωγενής (θα) είναι ο κίνδυνος όταν ο δικός μας ασθενής (απειλούμενο στοιχείο) κινδυνεύει από μία μελλοντική αρ-

ρώστια ενός άλλου ασθενούς (πηγή εκπομπής) με τον οποίο ο δικός μας ήρθε σε επαφή. Εξωγενής είναι ο κίνδυνος επίσης και για το άτακτο κουνελάκι μας (απειλούμενο στοιχείο) που εξετέθη ανυπεράσπιστο και εν τέλει έγινε βορρά του αετού (πηγή εκπομπής) που παραδοκούσε. Το ίδιο θα μπορούσαμε να πούμε επίσης και για τον απρόσεχτο οδηγό (πηγή εκπομπής) που πετάει το αποσίγαρο έξω, με αποτέλεσμα, το απειλούμενο στοιχείο, που είναι εδώ το δάσος, να πάρει φωτιά και άρα να έχουμε εδώ έναν εξωγενή κίνδυνο. Η σχέση κλίματος-νεροποντής μας δίνει επίσης έναν εξωγενή κίνδυνο. Αντίθετα, το ίδιο το δάσος (απειλούμενο στοιχείο) είναι ταυτόχρονα και πηγή εκπομπής κινδύνου (και άρα εδώ έχουμε έναν εσωγενή κίνδυνο), αν το δάσος αυτό δεν πληροί κρίσιμες προδιαγραφές όπως π.χ. δρόμους, προσπελάσεις, αντιπυρικές ζώνες, πυροσβεστικά παρατηρητήρια, κ.ά.

Σύμφωνα με τα παραπάνω, ο εσωγενής κίνδυνος είναι κατά το πλείστον περισσότερο προβλέψιμος από τον εξωγενή και επίσης λιγότερο καταστροφικός στην αρνητική του έκβαση απ' όσο ο εξωγενής, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι το αντίστροφο των δύο αυτών χαρακτηριστικών δεν είναι δυνατό. Με άλλα λόγια, η αντίθετη εκτίμηση είναι οπωσδήποτε δυνατή, αλλά λιγότερο πιθανή.

β. Το απειλούμενο στοιχείο

Από την άλλη πλευρά, ο ρυθμός παραγωγής κινδύνων βρίσκεται σε στενή σχέση με το απειλούμενο στοιχείο. Σαν απειλούμενο στοιχείο νοείται εδώ, όπως είναι φανερό, κάθε τι στην ανθρώπινη κοινωνία, οτιδήποτε κι αν είναι αυτό, που είναι δυνατόν να δεχθεί την απειλή εμφάνισης ενός κινδύνου. Κατά ταύτα «απειλούμενο στοιχείο» μπορεί να είναι ένας άνθρωπος, μία ομάδα ανθρώπων, ολόκληρη η κοινωνία, ένας θεσμός (κράτος, στρατός, εκκλησία, κ.λπ.), μία φυσική κατάσταση, η υγεία, το επάγγελμα, το κέρδος, οι συγκοινωνίες, το περιβάλλον, ένα δάσος και χίλια-δύο άλλα ετερόκλητα στοιχεία.

Όπως φαίνεται εύκολα από την πρόχειρη αυτή απαρίθμηση των μορφών του απειλούμενου στοιχείου, μία ομαδοποίηση των μορφών αυτών κατά ομοιογενείς κατηγορίες είναι άκρως δυσχερής. Μπορούμε, ωστόσο, να τα δούμε σαν στοιχεία που προστατεύονται από μόνα τους και σαν στοιχεία που χρειάζονται μία «ξένη» προστασία, δηλαδή ως εξής:



Βλέπουμε άρα, λοιπόν εδώ, ότι στα αυτο-προστατευόμενα απειλούμενα στοιχεία το απόθεμα άμυνας ενυπάρχει αυτούσιο ή

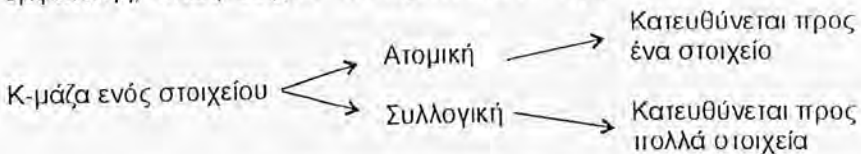
πάντως σε καθοριστικό βαθμό στο ίδιο το απειλούμενο στοιχείο, όπως αυτό συμβαίνει π.χ. με τον εξαντλημένο οδοιπόρο που θα πρέπει από μόνος του να κάνει μια στάση ανάπαυσης για να μην πέσει σε κώμα από εξάντληση, ενώ στα ετεροπροστατευόμενα απειλούμενα στοιχεία η προστασία έρχεται (επίσης τουλάχιστον) σε καθοριστικό βαθμό απ' έξω, όπως αυτό συμβαίνει π.χ. με το δάσος που πρέπει να προστατευθεί κατάλληλα από τον άνθρωπο έναντι πυρκαγιάς κ.ά.

4. Ένταση του κινδύνου

α. Μορφές Κινδυνομάζας

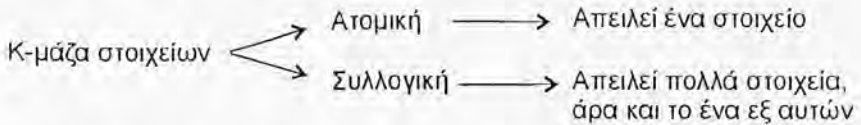
Όπως είδαμε και πιο πάνω, το σύνολο των κινδύνων που είναι δυνατόν ν' απειλήσει ένα στοιχείο μπορεί να αποτελείται είτε από έναν μοναδικό κίνδυνο, είτε από ένα σύστημα, είτε κι από ένα σύμπλεγμα κινδύνων, όπως τα οριοθετήσαμε στα προηγούμενα. Μπορεί επίσης να είναι και μία μίξη των τριών μορφών, ήτοι ένας μεμονωμένος κίνδυνος και ένα σύμπλεγμα ή ένα σύμπλεγμα και ένα σύστημα ή τέλος ένα σύμπλεγμα, ένα σύστημα και ένας μοναδικός κίνδυνος. Είναι φανερό εδώ ότι το σύνολο των κινδύνων που κατευθύνονται προς το απειλούμενο στοιχείο, εξαρτάται από την πηγή ή τις πηγές εκπομπής κινδύνου. Μπορεί π.χ. μία πηγή να εκπέμπει τον μοναδικό κίνδυνο, μία άλλη ένα σύμπλεγμα και 3-4 άλλες ένα σύστημα κινδύνων.

Όπως και να συντίθεται πάντως το σύνολο αυτό των κινδύνων που απειλούν ένα στοιχείο, έχουμε να κάνουμε εδώ με μία «Κινδυνομάζα» (Κ-μάζα) η οποία μπορεί να έχει δύο δυνατές μορφές εμφάνισης, όπως δείχνει το παρατιθέμενο σχήμα:



Ατομική είναι η Κ-μάζα όταν κατευθύνεται αποκλειστικά και μόνον προς ένα συγκεκριμένο στοιχείο, όπως αυτό συμβαίνει π.χ. με τους κινδύνους που απειλούν την ειρήνη (απειλούμενο στοιχείο) δύο γειτονικών κρατών, σε αντίθεση με το σύνολο των κινδύνων που απειλούν την υγεία ενός κατοίκου μιας μεγαλόπολης που είναι συλλογική Κ-μάζα, διότι δεν απειλεί μόνο την υγεία του συγκεκριμένου (και μεμονωμένου) πολίτη, αλλά και άλλους συμπολίτες του. Στην πρώτη περίπτωση η λύση είναι κι αυτή ατομική, ενώ στη δεύτερη, ατομική και συλλογική ταυτοχρόνως ή μόνο συλλογική.

Συνάγεται επομένως ότι οποιοδήποτε δεδομένο του γνωστού ή ευρύτερα υπαρκτού βιολογικού κόσμου μπορεί να μετατραπεί σε «Απειλούμενο στοιχείο», το οποίο στην περίπτωση αυτή θα έχει τότε και τη δική του «ατομική» ή «συλλογική» Κ-μάζα που το απειλεί. Αν δούμε όμως τώρα αντίστροφα την Κ-μάζα, δηλαδή από τη δική της σκοπιά και σε σχέση με το ή τα απειλούμενα στοιχεία, θα διαπιστώσουμε κι εδώ ότι αυτή, όπως και στην προηγούμενη περίπτωση μπορεί να είναι ατομική ή συλλογική με την έννοια ότι μία Κ-μάζα μπορεί να απειλεί ένα μεμονωμένο στοιχείο ή ένα σύνολο στοιχείων. Επί παραδείγματι, η Κ-μάζα που αποτελείται π.χ. από τα καυσαέρια, τον θόρυβο και τη ρύπανση μιας πόλεως απειλεί όλον τον πληθυσμό της δεδομένης πόλεως και άρα είναι συλλογική, ενώ η Κ-μάζα που αποτελείται από την κακή, την ανεπαρκή και την επιβλαβή διατροφή ενός ατόμου είναι μία ατομική Κ-μάζα, διότι απειλεί μόνο το άτομο αυτό. Θα έχουμε τότε το παρατιθέμενο σχήμα:

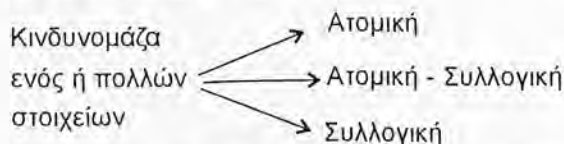


Εύκολα νοείται εδώ ότι οι δύο «ατομικές» Κινδυνομάζες είναι ταυτόσημες, ενώ οι δύο «συλλογικές» όχι. Αυτό έχει πολύ μεγάλη σημασία για την κατάστρωση της στρατηγικής προς αντιμετώπιση της Κ-μάζας, διότι ενώ στην πρώτη «συλλογική» (του ενός απειλούμενου στοιχείου) η αντιμετώπιση μπορεί ν' αποτελείται από την ατομική και τη συλλογική στρατηγική ταυτοχρόνως, στη δεύτερη «συλλογική» Κ-μάζα η στρατηγική δεν είναι ατομική με κανένα τρόπο. Αυτό το καταλαβαίνουμε αν σκεφτούμε π.χ. την περίπτωση των καυσαερίων και των θορύβων μιας πόλεως. Την συλλογική αυτή Κ-μάζα το μεμονωμένο απειλούμενο στοιχείο (δηλ. ένας κάτοικος της πόλεως) θα την αντιμετωπίσει τόσο με δικά του προσωπικά μέτρα (π.χ. θα κλείνει τα παράθυρα, θα φιλτράρει το διαμέρισμά του, κ.λπ.), όσο και με τα γενικότερα μέτρα που θα πάρει ο δήμαρχος της πόλεως ενώ τη συλλογική Κ-μάζα των δημοσίων χρεών δεν θα την αντιμετωπίσει από μόνο του το μεμονωμένο απειλούμενο στοιχείο (εδώ ένας μόνο πολίτης), αλλά όλα μαζί τα απειλούμενα στοιχεία, ήτοι θα μοιραστούν τα φορολογικά βάρη όλοι οι φορολογούμενοι.

Με άλλα λόγια, ενώ στην ατομική Κ-μάζα το άτομο (το απειλούμενο στοιχείο) καταστρώνει το ίδιο την στρατηγική αντιμετώπισης, στην συλλογική, ή θα την καταστρώσει και το ίδιο αλλά θα

συνεπικουρείται και από τη συλλογική στρατηγική (του δημάρχου), ή μία κατάστρωση στρατηγικής θα του είναι αδιάφορη, οπότε αυτήν θα την καταστρώσει το δημόσιο και αυτός θα κληθεί να πληρώσει μόνο τον φόρο που αναλογεί στον ίδιο. Οι δύο «συλλογικές» Κ-μάζες, επομένως, δεν ταυτίζονται, ενώ οι ατομικές ταυτίζονται.

Μπορούμε τώρα τα δύο σχήματα της Κ-μάζας να τα συνενώσουμε σε ένα, το παρακάτω παρατιθέμενο:



Από το σχήμα αυτό βλέπουμε ότι η ατομική Κ-μάζα είναι κοινή και ταυτόσημη τόσο για το ένα όσο και για τα πολλά απειλούμενα στοιχεία, η ατομική συνενώνεται με τη συλλογική στο ένα και μοναδικό απειλούμενο στοιχείο, ενώ η συλλογική των πολλών στοιχείων είναι ξεχωριστή.

β. Σύνθεση Κ-μάζας - Αντιμετώπιση

Μία Κινδυνομάζα περιέχει έναν, δύο ή περισσότερους κινδύνους που απειλούν το δεδομένο στοιχείο. Αυτοί οι κίνδυνοι μπορεί να είναι:

α) ανεξάρτητοι και μη αλληλοεπηρεαζόμενοι

β) εξηρητημένοι και αλληλοεπηρεαζόμενοι

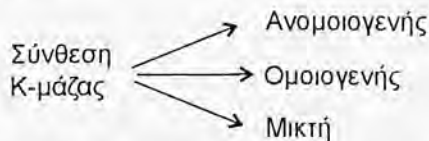
γ) μικτοί, ήτοι μερικοί της (α) και μερικοί της (β) κατηγορίας

Στην πρώτη περίπτωση όπως είναι ευκολονόητο, το δεδομένο στοιχείο το απειλούν κίνδυνοι άσχετοι μεταξύ τους. Το μόνο κοινό τους σημείο είναι απλώς ότι απειλούν το ίδιο στοιχείο. Τα χρέη π.χ., η κλονισμένη υγεία και το επαπειλούμενο διαζύγιο είναι κίνδυνοι που ο ένας δεν επηρεάζει τον άλλο, αλλά απειλούν όλοι μαζί ταυτοχρόνως το ίδιο άτομο-στοιχείο.

Αντίθετα, αν τα χρέη προκαλέσανε παραμέληση και άρα βλάβη στην υγεία και αυτή οδηγεί τώρα τις συζυγικές σχέσεις σε διάλυση, αυτοί είναι τρεις κίνδυνοι εξηρητημένοι και αλληλοεπηρεαζόμενοι. Ο ένας δεν στέκεται χωρίς τον άλλο. Τέλος, μπορεί μερικοί κίνδυνοι μιας Κ-μάζας να αλληλοεπηρεάζονται (π.χ. οι τρεις παραπάνω) και άλλοι να είναι ανεξάρτητοι, όπως π.χ. ο κίνδυνος να πέσει θύμα ληστείας, η πιθανότητα να καταστραφεί η σοδειά του από θεομηνία και το ενδεχόμενο να απολυθεί από την δουλειά. Οι τρεις αυτοί κίνδυνοι, που μαζί με τους προηγούμενους τρεις αποτελούν την Κ-μάζα του δεδομένου ατόμου-στοιχείου, είναι ανεξάρτητοι μεταξύ τους και δεν αλληλοεπηρεάζονται.

Η σημασία της δομής μιας τέτοιας Κ-μάζας είναι μεγάλη και συνδέεται κύρια και άμεσα με την κατάσταση της στρατηγικής αντιμετώπισής της. Έτσι, π.χ. στην πρώτη περίπτωση πιθανόν να υπάρχει δυνατότητα μίας ενιαίας στρατηγικής αντιμετώπισης της Κ-μάζας σαν σύνολο, (δηλ. αντιμετώπισης όλων των κινδύνων με την αυτή στρατηγική) ή με ξεχωριστή και μη αλληλοεπηρεαζόμενη στρατηγική για κάθε έναν κίνδυνο, στη δεύτερη περίπτωση οι αντίστοιχες στρατηγικές αντιμετώπισης συμπίπτουν απλώς σε μόνο το γεγονός ότι καταστρώνονται από το αυτό άτομο-στοιχείο, ενώ στην τρίτη θα υπάρξει πιθανόν ανάγκη μιας ενιαίας στρατηγικής για ορισμένους κινδύνους και μερικών άλλων ανεξάρτητων μεταξύ τους στρατηγικών για την αντιμετώπιση των υπολοίπων κινδύνων.

Σύμφωνα με τα παραπάνω η σύνθεση μιας Κ-μάζας μπορεί να είναι, έτσι όπως φαίνεται στο παρατιθέμενο σχήμα:



Επισημαίνουμε εδώ και πάλι ότι η σύνθεση μιας Κ-μάζας παίζει κομβικό ρόλο στην κατάσταση μιας στρατηγικής αντιμετώπισης, ωστόσο όμως και άλλα δεδομένα συσχετίζονται εδώ, όπως π.χ. η πολυμορφία των κινδύνων, οι πηγές εκπομπής τους, η ένταση, ο ρυθμός παραγωγής τους κ.ά. Προσθέτουμε επίσης και το γεγονός ότι η ευχέρεια ή δυσχέρεια αντιμετώπισης μιας Κ-μάζας συχνά είναι σαφής (π.χ. η ομοιογενής αντιμετωπίζεται ευχερέστερα από την ανομοιογενή ή την μικτή και αντίστροφα), συχνά επίσης όμως είναι ασαφής, με την έννοια ότι όλοι οι κίνδυνοι έχουν κατά την αντιμετώπισή τους τον δικό τους αποφασιστικό βαθμό ευχέρειας ή δυσχέρειας. Τέλος, επισημαίνουμε ότι αυτή η ευχέρεια ή δυσχέρεια συσχετίζεται άμεσα πολλές φορές και με την ατομική ή συλλογική μνήμη και εν τέλει από την εμπειρία που υπάρχει από προηγούμενες αντιμετωπίσεις τέτοιων κινδύνων -εμπειρία που μπορεί να είναι ατομική ή συλλογική.

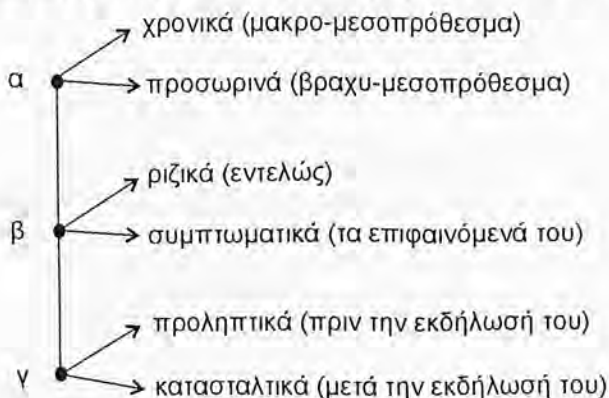
Από την άλλη πλευρά, η αντιμετώπιση των κινδύνων μιας Κ-μάζας έχει ιδιαίτερο ενδιαφέρον. Μπορούμε γενικά με δύο τρόπους να αντιμετωπίσουμε τον κίνδυνο:

- α) την πηγή του
- β) τον ίδιο

Με την θωράκιση του δάσους π.χ. με αντιπυρικές ζώνες, πυροσβεστική ετοιμότητα κ.ο.κ., αντιμετωπίζουμε τον κίνδυνο (εδώ πυρ-

καγιάς), στην πηγή του, ενώ με την κατάσβεση της πυρκαγιάς αντιμετωπίζουμε τον ίδιο τον κίνδυνο -δηλαδή εδώ την εκδηλωθείσα πυρκαγιά.

Από μια άλλη θεώρηση αντιμετωπίζουμε τον κίνδυνο:



Όπως άνετα διαπιστώνουμε παρατηρώντας τα τρία (3) παραπάνω ζεύγη (α,β,γ), τα δύο στοιχεία εκάστου ζεύγους είναι συχνά αντιθετικά μεταξύ τους ή αντίπαλα. Έτσι, π.χ. ένα βραχυπρόθεσμο μέτρο στέκεται σε αρνητική θέση απέναντι σε ένα μακροπρόθεσμο και αντιστρόφως. Ακόμα και τα ζεύγη μεταξύ τους πρέπει συχνά να βρίσκονται σε αρμονική σχέση, άλλως αλληλοεπιηρεάζονται αρνητικά, το ένα με τ' άλλο.

Γ. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗ ΚΟΣΤΟΛΟΓΗΣΗ

5. Σημασιολογία του Κινδύνου

α. Θετικά γνώρισματα

Είναι εκπληκτικό, αλλά ψάχνοντας την σημασιολογία του κινδύνου και ειδικότερα το κεντρικό ερώτημα, τί είναι ο κίνδυνος, πέφτουμε πάνω σε απροσδόκητα δεδομένα. Ας δούμε αυτά τα δεδομένα.

Τί είναι ο κίνδυνος, λοιπόν, ποιά η σημασία και αξία του; Η πρώτη απάντηση στο ερώτημα αυτό, που περιγράφει ταυτόχρονα ένα σημασιολογικό (και αποφασιστικό) γνώρισμα του κινδύνου, είναι ότι αυτός παίζει τον ρόλο ενός φύλακα-αγγέλου για τον άνθρωπο -γιατί όχι εντούτοις και για όλα τα έλλογα όντα;- με την έννοια ότι εμφανιζόμενος ενώπιόν του με την παραγωγή φόβου, «αναγκάζει» τον άνθρωπο να «λογικευθεί», να πάρει τα μέτρα του, να προφυλαχθεί και εν τέλει να προστατευθεί από κάτι «κακό». Ο κίνδυνος, π.χ. να τιμωρηθούμε μας «αναγκάζει» εξ αιτίας ακριβώς

του φόβου της τιμωρίας, να τηρούμε τους νόμους, να σεβόμαστε το κοινωνικό δίκαιο και γενικά να φερόμαστε «λογικά». Αν δεν υπήρχε ο κίνδυνος αυτός και ο εξ αυτού παραγόμενος φόβος (ή εάν εμείς τον παραγνωρίζαμε), θα κυριαρχούσε στις κοινωνικές μας σχέσεις ο λεγόμενος νόμος της ζούγκλας.

Ένα άλλο σημασιολογικό γνώρισμα του κινδύνου είναι ότι, όπως κι ο πόνος, είναι κι αυτός για τον άνθρωπο το «καμπανάκι» που τον προειδοποιεί για κάτι «κακό». Αν δεν έχουμε αντιληφθεί εγκαίρως π.χ. ότι υπάρχει ο κίνδυνος πυρκαγιάς στο δάσος, δεν θα παίρναμε κανένα μέτρο προφύλαξης, πρόληψης ή καταστολής αυτού του κινδύνου. Αυτό δεν είναι τόσο απλοϊκό, όσο φαίνεται, διότι πριν επισυμβεί ένα «κακό» ο εμφανιζόμενος κίνδυνος χτυπάει το «καμπανάκι» του προειδοποιώντας μας να πάρουμε τα μέτρα.

Η αξιακή σημασιολογία του κινδύνου φαίνεται ακόμα περισσότερο σε ένα άλλο γνώρισμά του, που είναι η επικινδυνότητα αγνοίας. Στην περίπτωση αυτή δεν αντιληφθήκαμε όχι απλώς εγκαίρως, αλλά καθόλου ότι ελλοχεύει κάποιος κίνδυνος στο δεδομένο αντικείμενο. Έτσι δεν υπάρχει ούτε «φύλακας-άγγελος», ούτε «καμπανάκι» από μέρους του κινδύνου για μας. Ο κίνδυνος εμφανίζεται απρόσμενα και το «κακό» επιδέχεται μόνον μέτρα κατασταλτικά για την εξουδετέρωσή του -αν βέβαια κάτι τέτοιο θα είναι ακόμα δυνατό. Ο Γερμανός φυσικοχημικός Φράϊμπεργκ, επί παραδείγματι, πέθανε από τις συνέπειες της έντονης ραδιενεργού ακτινοβολίας που υφίστατο επί μέρες στο εργαστήριό του ψάχνοντας με τα πειράματά του για κάποιες χημικές ιδιότητες, χωρίς να αντιληφθεί ότι «έπαιζε» με τη ραδιενέργεια. Σήμερα, η γνώση του κινδύνου αυτού «αναγκάζει» τους επιστήμονες να παίρνουν τις κατάλληλες προφυλάξεις.

Εν τέλει, δηλαδή, φύλακας-άγγελος, καμπανάκι και επικινδυνότητα της αγνοίας είναι τρία αξιακά γνωρίσματα του κινδύνου που ενσαρκώνουν την θετική παρουσία του, όταν βρίσκεται αντιμέτωπος με το απειλούμενο στοιχείο, έστω και αν στην αρνητική του διάσταση, είναι επιζήμιος για το εν λόγω στοιχείο.

β. Προβληματική του κινδύνου

Παρά τα θετικά του γνωρίσματα εντούτοις ο κίνδυνος είναι κάτι που τον φοβόμαστε. Έστω κι αν λειτουργεί σαν «καμπανάκι», όταν παρά τις όποιες προσπάθειες ενεργοποιηθεί, τον φοβόμαστε. Γιατί; Διότι παρ' όλα τα παραπάνω, μας προκαλεί απώλειες. Γιατί όμως μας προκαλεί απώλειες, με άλλα λόγια γιατί ο κίνδυνος είναι... κίνδυνος και όχι α-κίνδυνος; Διότι, προφανώς δεν μπορέσαμε ή δεν μπορούσαμε ως τώρα ίσως, να διεισδύσουμε στα συστατικά του στοιχείου και να τα μεταλλάξουμε από επιβλαβή σε αβλαβή. Αν το πετύχουμε

αυτό, τότε ο κίνδυνος θα είναι α-κίνδυνος, θα είναι δηλαδή απλά ένας ακίνδυνος κίνδυνος. Για πολλούς κινδύνους το πετύχαμε αυτό, όπως π.χ. για τον κεραυνό με το αλεξικέραυνο, για άλλους όχι (ίσως) ακόμα, ενώ για άλλους δεν θα το μπορέσουμε ποτέ.

Έχουμε κατά ταύτα τρία είδη κινδύνων από τη σκοπιά που τους βλέπουμε τώρα:

- α. Μεταλλαχθέντες
- β. Μεταλλαχθησόμενους
- γ. Αμετάλλακτους

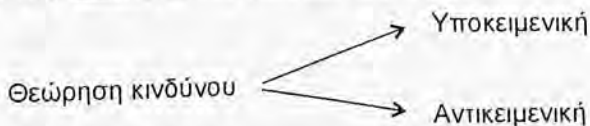
Με την σύνθεση των τριών αυτών κατηγοριών μπορούμε να σχηματίσουμε και έναν αντίστοιχο ορισμό του κινδύνου, ήτοι:

Ο κίνδυνος είναι κίνδυνος γιατί δεν είναι κίνδυνος που εμείς μεταλλάξαμε -ίσως ακόμα.

Στον ορισμό αυτό εκφράζεται η σημαντικότερη προβληματική του κινδύνου και σημαίνει ότι η διαχρονικότητα του κινδύνου δεν είναι πάντα και για όλους τους κινδύνους δεδομένη και όπως θα δούμε αμέσως παρακάτω, ούτε και η διαπροσωπικότητά του. Δηλαδή, ο κίνδυνος δεν είναι ούτε πάντα, ούτε χρονικώς πάντοτε, αλλά ούτε και για όλα τα πρόσωπα (τα απειλούμενα στοιχεία ευρύτερα) ο ίδιος διότι ενδεχομένως μεταλλάσσεται.

γ. Θεώρηση του κινδύνου

Τον κίνδυνο μπορούμε να τον δούμε μέσα από ένα αντικειμενικό και από ένα υποκειμενικό πρίσμα, ως εξής:



Η υποκειμενική θεώρηση δείχνει το πως εκτιμούμε εμείς οι ίδιοι την επικινδυνότητα, δηλαδή εν τέλει την αξία ενός κινδύνου, ενώ η αντικειμενική δείχνει το πως είναι στην φυσική του πραγματικότητα ή αλλιώς στην ειδολογική του υπόσταση ο ίδιος ο κίνδυνος. Έτσι, π.χ. κατά την υποκειμενική θεώρηση, την πτώση ενός αεροπλάνου ένας πιλότος μπορεί να την εκτιμά λιγότερο επικίνδυνη από έναν που πάσχει από υψοφοβία και άρα ο μεν πρώτος να ταξιδεύει συχνότερα ή πάντα, ενώ ο δεύτερος αραιότερα ή ποτέ. Στην αντικειμενική θεώρηση εντούτοις, η πτώση ενός αεροπλάνου είναι τόσο πιθανή για τον πιλότο όσο είναι πιθανή και για τον άλλο φίλο μας.

Όπως είναι ευκολονόητο και η κατηγοριοποίηση αυτή του κινδύνου παίζει κομβικό ρόλο για την κατάστρωση της στρατηγικής αντιμετώπισής του. Ο άφοβος επιβάτης, π.χ. θα παίρνει τις συνηθισμένες προφυλάξεις όταν πρόκειται να πετάξει, όπως ας πούμε να διαλέγει μία αξιόπιστη αεροπορική εταιρία, «κατάλληλο» καιρό για πτήση, ή άλλα παρόμοια και θα πετάει έτσι συχνά για τις δουλειές του, ενώ ο φοβισμένος θα αποφεύγει συχνά μία πτήση «επικίνδυνη», θα ξοδεύει περισσότερο χρόνο με άλλο μεταφορικό μέσο για να πάει σε μια δουλειά του, θα πετάει αραιότερα, παίρνοντας ενδεχομένως ηρεμιστικά, κ.ο.κ.

Σημειώνουμε τέλος ότι η εκάστοτε θεώρηση της Κ-μάζας δεν έχει ούτε διαχρονικές, ούτε διαπροσωπικές διαστάσεις, παρά μόνο ισχύει για το συγκεκριμένο απειλούμενο στοιχείο και για τη συγκεκριμένη χρονική στιγμή. Είναι πιθανόν δηλαδή για ένα άλλο στοιχείο ή για μια άλλη χρονική στιγμή η θεώρηση να έχει άλλη σύνθεση. Αν, επί παραδείγματι, ο φοβισμένος ταξιδιώτης ξεπεράσει ως ένα βαθμό και με οποιοδήποτε τρόπο την υψοφοβία του, τότε η υποκειμενική του θεώρηση του κινδύνου πτώσεως του αεροπλάνου θα αλλάξει σύνθεση, οπότε θα πετάει με λιγότερη φοβία ή ενδοχομένως και εντελώς άφοβα, όπως ο άφοβος συνταξιδιώτης του.

Κάτι παρόμοιο θα συμβεί αν π.χ. ο κίνδυνος θανάτου από τροχαίο δυστύχημα μειωθεί ακόμα περισσότερο με ένα νέο τεχνολογικό ή άλλο επίτευγμα (ας πούμε αερόσακο), οπότε η αντικειμενική θεώρηση του κινδύνου αυτού θα έχει άλλη σύνθεση για τον ίδιο τον επιβάτη του αυτοκινήτου και ενδεχομένως άλλη (ή την αρχική) για έναν δεύτερο ο οποίος δεν θα δώσει και τόσο μεγάλη αξία στην υποτιθέμενη «σιγουριά» του αερόσακου. Εν τέλει δηλαδή η διαχρονική και διαπροσωπική υποκειμενο-αντικειμενική θεώρηση μίας δεδομένης Κ-μάζας είναι κι αυτή υποκειμενική.

6. Κοστολόγηση του κινδύνου

α. Κόστος μετάλλαξης

Γυρίζοντας λίγο πιο πάνω, μπορούμε να ισχυριστούμε άνετα ότι αν «ο κίνδυνος είναι κίνδυνος, γιατί δεν είναι κίνδυνος που εμείς μεταλλάξαμε - ίσως ακόμα», τότε υπάρχει ανάγκη άμυνας κατά του μη μεταλλαχθέντος -ίσως ακόμα- κινδύνου, οπότε προκύπτει και το σχετικό κόστος. Όπως θα δούμε αμέσως παρακάτω, κόστος προκύπτει ενδεχομένως και με τον ήδη μεταλλαχθέντα κίνδυνο κι αυτό είναι το κόστος συντήρησης της μεταλλαγής.

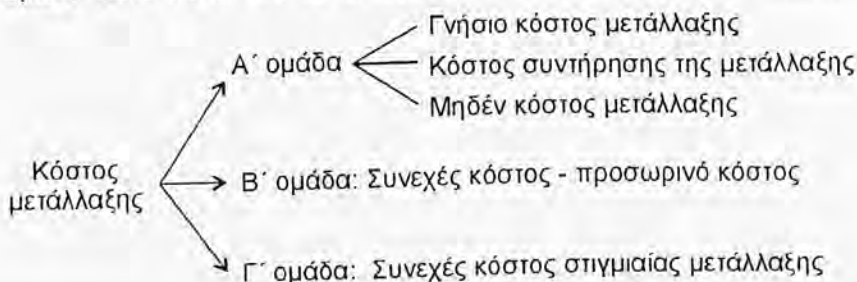
Άμυνα κατά του κινδύνου σημαίνει εξουδετέρωση του κινδύνου κι αυτή η εξουδετέρωση δεν είναι τίποτε άλλο παρά η μεταλλαγή

του, πού είδαμε πιο πάνω. Αλλά η μεταλλαγή είναι κατά το πλείστον σπάνια, όχι όμως και αδύνατη και ως εκ τούτου η άμυνα είναι συνεχής και εξ αυτής είναι και το κόστος της συνεχές. Σύμφωνα με τα παραπάνω τότε:

- α. Η α' κατηγορία κινδύνων, δηλαδή οι μεταλλαχθέντες, κόστισε όσο κόστισε και η μεταλλαγή είναι πλήρης. Αν όμως η μεταλλαγή έγινε αλλά θα χρειάζεται συνεχής φροντίδα, τότε θα έχουμε το κόστος συντήρησης της μεταλλαγής.
- β. Η β' κατηγορία, δηλαδή οι μεταλλαχθόμενοι κίνδυνοι βρίσκονται στο στάδιο της μεταλλαγής και άρα το κόστος είναι τώρα κόστος αμύνης, συνεχές για όσο (θα) κρατήσει η άμυνα. Και τέλος,
- γ. Η γ' κατηγορία (των αμετάλλακτων κινδύνων) βρίσκεται στο στάδιο του κόστους αμύνης, αλλά αυτό είναι εσαεί συνεχές.

Εδώ βλέπουμε καθαρά πόση σημασία έχει η σωστή διαλογή του κινδύνου μιας Κ-μάζας και τούτο διότι, άλλη στρατηγική αντιμετώπισης έχουμε για την Α' ομάδα κινδύνων, άλλη για τη Β' και άλλη τέλος για την Γ' ομάδα. Για την Α' (του μεταλλαχθέντος κινδύνου) διατηρούμε απλώς με τη στρατηγική μας την μετάλλαξη που ήδη πετύχαμε -αν χρειάζεται. Με άλλα λόγια το κόστος μεταλλαγής στην Α' είναι τόσο, όσο τελικά μας κόστισε η μεταλλαγή αυτή και αυτό είναι το γνήσιο κόστος της μεταλλαγής. Σ' αυτό προστίθεται το κόστος συντήρησης της επιτευχθείσας μεταλλαγής ή μηδέν κόστος, αν η μεταλλαγή δεν χρειάζεται συντήρηση, οπότε μένουμε στο αρχικό γνήσιο κόστος.

Για την Β' ομάδα (των μεταλλαχθισμένων κινδύνων) έχουμε ένα συνεχές «κόστος προσωρινότητας», ώσπου να επιτευχθεί η μεταλλαγή με μία ή πολλές προσπάθειες, ενώ για την Γ' ομάδα έχουμε ένα συνεχές κόστος στιγμιαίας κάθε φορά μεταλλαγής, δηλαδή όταν θα πιάνει φωτιά το δάσος, θα έχουμε κάθε φορά το στιγμιαίο κόστος της κατάσβεσης, διότι θα επιδιώκουμε απλώς την «στιγμιαία μεταλλαγή» -δηλαδή την κατάσβεση «κι αυτή τη φορά» της φωτιάς, αφού «οριστική» μεταλλαγή του κινδύνου για την Γ' ομάδα είναι ex officio, εξ ορισμού, αδύνατη. Έχουμε κατά ταύτα:



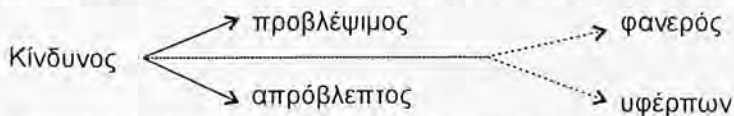
Είναι φανερό ότι για την Α' ομάδα κινδύνων το γνήσιο κόστος έγινε μία φορά ή πολλές φορές αθροιστικά, ανάλογα με τις προσπάθειες μεταλλαγής, ενώ το κόστος συντήρησης της μετάλλαξης, (αν υπάρχει) θα υπάρχει όσο θα υπάρχει η συντήρηση.

β. Έκβαση και αποτελέσματα της καταπολέμησης

ί. Διάγνωση - ερμηνεία του κινδύνου

Η ερμηνεία ενός κινδύνου μπορεί να είναι είτε λανθασμένη, είτε σωστή. Λανθασμένη είναι από άγνοια, ελλιπή δεδομένα, ατυχή σύγκριση των δεδομένων, υπο- ή υπερεκτιμήσεις, κ.ά. Σωστή από την άλλη πλευρά μπορεί να είναι για τους ακριβώς αντίθετους λόγους, ήτοι σωστές εκτιμήσεις, ικανοποιητικά δεδομένα, κ.ο.κ. Αλλά η σωστή ερμηνεία ενός κινδύνου διευκολύνεται σε μεγάλο βαθμό από τη γνώση της πηγής εκπομπής του, όπως την είδαμε παραπάνω. Από την άποψη αυτή άγνοια της πηγής εκπομπής προκαλεί στο απειλούμενο στοιχείο εφησυχασμό, ενώ η γνώση εγρήγορση. Στην πρώτη περίπτωση λέμε ότι ο κίνδυνος είναι απρόβλεπτος, ενώ στη δεύτερη προβλέψιμος.

Ο απρόβλεπτος κίνδυνος εκδηλώνεται απρόσμενα και είναι στις περισσότερες περιπτώσεις ο καταστροφικότερος σε συνέπειες από όσο ο προβλέψιμος. Κατά αντιστοιχία προς την ανωτέρω διάκριση και από άλλη άποψη ιδωμένη, έχουμε τον φανερό και υφέρπωντα (ή ελλοχεύοντα) κίνδυνο, όπως φαίνεται στο παρατιθέμενο σχήμα:



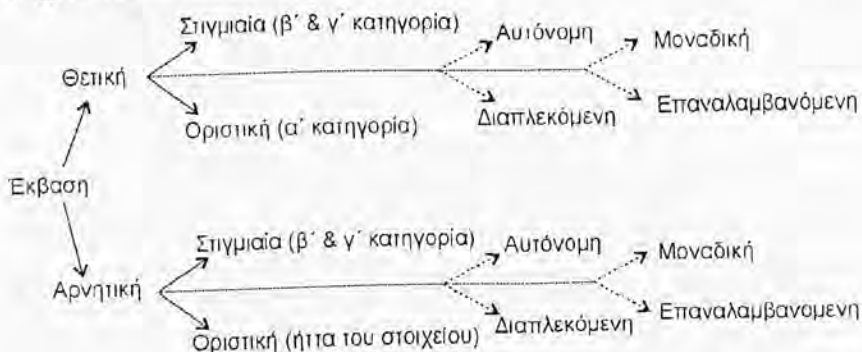
Όταν ο κίνδυνος είναι προβλέψιμος μπορεί να γίνει κάποια στιγμή και φανερός, έτσι ώστε το απειλούμενο στοιχείο να αμυνθεί καλύτερα, όταν όμως είναι απρόβλεπτος το περισσότερο που μπορεί να γίνει εδώ είναι να παρουσιάζεται στο απειλούμενο στοιχείο ως υφέρπων, σαν ελλοχεύων με αόριστη παρουσία και ακαθόριστες διαστάσεις. Από το απειλούμενο στοιχείο θεωρείται κάτι τέτοιο συνήθως σαν «απειλή κινδύνου» και του προκαλεί άγχος, αγωνία, φοβία, ανασφάλεια, αποσταθεροποίηση και άλλα παρόμοια, ως εκ τούτου δε είναι επικινδυνότερος από τον φανερό, μολονότι και ο τελευταίος μπορεί ενδεχομένως να προκαλέσει παρόμοιους κλονισμούς στο απειλούμενο στοιχείο υπό συγκεκριμένες συνθήκες. Πράγματι, πολύ συχνά η γνώση ενός κινδύνου, αλλά η μη εκδήλωσή του ακόμα, προκαλεί στο απειλούμενο στοιχείο άγχος, αγωνία, αδημονία και κυρίως πτώση του ηθικού. Αυτό το ξέρουν π.χ. πολύ

καλά οι στρατηγοί στον πόλεμο, καθώς βλέπουν το ηθικό των φαντάρων τους να πέφτει όταν η αναμονή επίθεσης των φίλων ή των εχθρικών τμημάτων είναι παρατεταμένη. Παρόμοια παραδείγματα μπορούμε να βρούμε και σε πολλά άλλα επίπεδα.

ii. Έκβαση του κινδύνου

Η έκβαση ενός κινδύνου μπορεί να είναι θετική ή αρνητική, ήτοι: θετική να έχει καταπολεμηθεί ή παραμερισθεί -έστω για τη δεδομένη περίπτωση- ή αρνητική, να επιβληθεί πάνω στο απειλούμενο στοιχείο είτε προσωρινά, είτε -κατά κανόνα- οριστικά.

Η αρνητική έκβαση προκαλεί όπως είναι αυτονόητο καταστροφή, διάλυση, κρίση, αποσταθεροποίηση, πτώση ή κάτι παρόμοιο στο απειλούμενο στοιχείο ή σε κάποια ιδιότητά του, ενώ η θετική επαναφέρει τα συστατικά ή την κατάσταση του απειλούμενου στοιχείου, στην πρότερη κατά κανόνα διάταξή τους -κι αυτό βεβαίως μόνιμα ή στιγμιαία. Αν η επαναφορά είναι οριστική, τότε έχουμε εδώ έναν «μεταλλαχθέντα» κίνδυνο που εξουδετερώθηκε πλήρως, όπως τον αναλύσαμε παραπάνω (α' κατηγορία, βλ. κεφ. Γ5β), αν όμως είναι στιγμιαία, τότε θα έχουμε είτε έναν «μεταλλαχθόσομο» (β' κατηγορία, βλ. κεφ. Γ5β), είτε έναν «αμετάλλακτο» κίνδυνο που εξουδετερώθηκε μόνον «αυτή τη φορά». Το παρατιθέμενο σχήμα δείχνει τις περιπτώσεις αυτές:



Όπως βλέπομε στο σχήμα αυτό η αρνητική έκβαση έχει κι αυτή τις ίδιες διακρίσεις, ήτοι στιγμιαία ή οριστική. Στην πρώτη κατηγορία ο κίνδυνος επιβλήθηκε πρόχειρα ή αλλοιώς «αυτή τη φορά», ακριβώς δηλαδή «στιγμιαία» και ένας τέτοιος κίνδυνος μπορεί ν' ανήκει είτε στη β' είτε στη γ' κατηγορία, ενώ στην οριστικά αρνητική έκβαση, η μάχη για το απειλούμενο στοιχείο έχει χαθεί οριστικά και το ίδιο έχει υποταχθεί πλήρως στον κίνδυνο και επομένως επήλθε η «καταστροφή» ή «κρίση», όπως είδαμε λίγο πιο πάνω.

Τέλος, βλέπουμε στο ίδιο σχήμα και τη διάσπαση της θετικής ή αρνητικής έκβασης σε αυτόνομη και διαπλεκόμενη. Η περίπτωση της αυτόνομης έκβασης είναι συχνά δύσκολη και πάντως σημαίνει ότι ο κίνδυνος καταπολεμήθηκε όσο καταπολεμήθηκε, χωρίς να προκαλέσει σε άλλα σημεία παρενέργειες, ενώ η αρνητική έκβαση διαπλέκεται και προκαλεί τέτοιες αρνητικές παρενέργειες και είναι συχνότερη (ή ευκολότερο να συμβεί) κατά τη «μάχη» εναντίον ενός εμφανισθέντος κινδύνου. Τα φάρμακα π.χ. που παίρνουμε για την καταπολέμηση μιας ασθένειας είναι δυνατόν να προκαλέσουν αρνητικές παρενέργειες σε άλλα σημεία του οργανισμού μας. Αυτά όσον αφορά την θετική έκβαση.

Αλλά και στην αρνητική έκβαση είναι δυνατόν να «νικηθούμε» από τον κίνδυνο «στιγμιαία» ή (κατά κανόνα, όπως είπαμε) οριστικά. Έτσι η υποταγή μας μπορεί να έχει και άλλες παρενέργειες έμμεσες που κατευθύνονται στο ίδιο ή στον περίγυρο του απειλούμενου στοιχείου, πέραν εκείνων των άμεσων που χτυπάνε απευθείας το ίδιο το στοιχείο (διαπλεκόμενη αρνητική οριστική έκβαση), ή να αφορά μόνον το ίδιο το στοιχείο, χωρίς άλλες παρενέργειες (αυτόνομη αρνητική οριστική έκβαση).

Στενά συνδεδεμένη με την έκβαση ενός κινδύνου είναι, όπως είναι φανερό, η κατάσταση της στρατηγικής αντιμετώπισής του. Ανεξάρτητα από την τελειότητα ή πληρότητα της καταστρωθείσης στρατηγικής, την ίδια τη στρατηγική από πλευράς στόχου, μπορούμε να τη δούμε σαν μοναδική στρατηγική και σαν επαναλαμβανόμενη. Ευνόητο είναι εδώ, ότι η μοναδική στρατηγική εφαρμόζεται μία φορά και επιτυγχάνει την τελική αντιμετώπιση του κινδύνου ή αλλιώς την οριστική θετική έκβαση, όπως την είδαμε προηγουμένως, ενώ η επαναλαμβανόμενη εφαρμόζεται πάνω από μία φορά, είτε αυτούσια, είτε με παραλλαγές σημαντικές ή ασήμαντες ή ακόμα και ριζικές που πλησιάζουν τα όρια μιας νέας στρατηγικής.

Σ' όλες αυτές τις περιπτώσεις, κρίνεται αναγκαίο η καταπολέμηση του κινδύνου να γίνει σταδιακά, διότι είναι πιθανόν περίπλοκος, μεγάλος, δύσκολος, ακατάβλητος, κ.λ.κ. Γενικά, η επαναλαμβανόμενη στρατηγική προτιμάται, είτε όταν εκτιμάται ότι ο κίνδυνος δεν εκμηδενίζεται με μία μία φορά, είτε όταν η πρώτη φορά αποδειχθεί ανεπαρκής και άρα κατέδειξε την ανάγκη μιας δεύτερης, τρίτης κ.ο.κ. προσπάθειας. Ενδεχομένως, η πρώτη προσπάθεια να είναι επίσης απλώς «αναγνωριστική» για την διακρίβωση δηλαδή δεδομένων και την εξαγωγή συμπερασμάτων. Σημειώνουμε εδώ ότι, μοναδική και επαναλαμβανόμενη στρατηγική αφορά την οριστική θετική έκβαση όπως τη βλέπουμε άλλωστε και στο παρατιθέμενο παραπάνω σχήμα. Θα μπορούσαμε ωστόσο και μία σειρά επανα-

λαμβάνομενων στιγμιαίων θετικών εκβάσεων να τις δούμε σαν την αλυσίδα των επαναλαμβανόμενων θετικών εκβάσεων που καταλήγουν στο τέλος στην οριστική θετική έκβαση. Αυτό μπορούμε να το δούμε π.χ. στην επαναλαμβανόμενη αναβολή με διάφορα νομικά τεχνάσματα μιας δίκης προς αποφυγήν του κινδύνου των ποινικών κυρώσεων, ώσπου στο τέλος να παραγραφεί το αδίκημα και ν' αποφευχθεί οριστικά ο κίνδυνος της καταδίκης.

Κάτι παρόμοιο μπορούμε να πούμε και για την αρνητική οριστική ή στιγμιαία έκβαση. Ένα δάσος π.χ. μπορεί να καεί ολοκληρωτικά, έπειτα από μερικές επαναλαμβανόμενες (μικρο-) πυρκαγιές (στιγμιαίες αρνητικές εκβάσεις) οπότε η αλυσίδα αυτή συνθέτει την επαναλαμβανόμενη οριστική αρνητική έκβαση, η οποία σαν σύνολο μπορεί να θεωρηθεί και σαν «μοναδική» ή να καεί ολοκληρωτικά με την πρώτη και πραγματικά μοναδική πυρκαγιά. Ενοείται ότι εδώ, στην αρνητική έκβαση, δεν έχουμε μοναδική ή επαναλαμβανόμενη στρατηγική, όπως στη θετική, αλλά μοναδική ή επαναλαμβανόμενη υποταγή του απειλούμενου στοιχείου στον κίνδυνο.

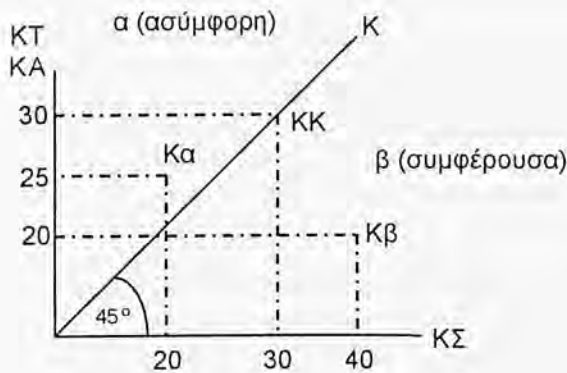
Συνολικά δηλαδή, όπως φαίνεται και στο σχήμα που παραθέσαμε πιο πάνω η έκβαση μπορεί να είναι αρνητική ή θετική, στιγμιαία ή οριστική, αυτόνομη ή διαπλεκόμενη και μοναδική ή επαναλαμβανόμενη. Είναι ευνόητο ότι σ' όλες αυτές τις περιπτώσεις το κόστος παραλλάσσει, αλλά ταυτόχρονα και διαπλέκεται από φάση σε φάση.

7. Μορφολογία του κινδυνικού κόστους

α. Καμπύλη αδιαφορίας ενός κινδύνου

Όσον αφορά την μορφολογία του κινδυνικού κόστους, πρέπει να ξεχωρίσουμε με σαφήνεια το κόστος καταπολέμησης ενός κινδύνου από το κόστος των συνεπειών ενός επισυμβάντος κινδύνου και ίσως η σύγκριση μεταξύ των δύο να είναι καθοριστική για την καταστρωτέα στρατηγική αντιμετώπισης ενός κινδύνου. Αν το κόστος καταπολέμησης είναι κ₁ και το κόστος συνεπειών είναι κ₂, τότε η καμπύλη K στο σχήμα A' είναι η καμπύλη αδιαφορίας ενός κινδύνου.

Όπως βλέπουμε στο σχήμα αυτό, οποιοδήποτε σημείο πάνω στην καμπύλη K έχει το ίδιο κόστος τόσο σε καταπολέμηση όσο και σε συνέπειες του κινδύνου και από την άποψη αυτή η K είναι για το απειλούμενο στοιχείο καμπύλη αδιαφορίας, διότι είτε καταπολεμήσει έναν κίνδυνο, είτε τον αφήσει να εκδηλωθεί, τελικά το ίδιο θα «πληρώσει» σε ζημιά -δηλαδή το απειλούμενο στοιχείο θα έχει την ίδια φθορά. Δύσκολο μόνον στην περίπτωση αυτή είναι



Σχήμα Α

συχνότερα η ποσοτικοποίηση και επομένως η συγκρίσιμη αποτίμηση των δύο μορφών κόστους.

Επί παραδείγματι, όταν πρέπει να πληρώσουμε 30 δρχ. για μία ένεση που θα μας γιατρέψει το πόδι που πονάει ή να χάσουμε ένα μεροκάματο που είναι κι αυτό 30 δρχ. επειδή θα προτιμήσουμε να μην κάνουμε την ένεση και θα μείνουμε σήμερα στο κρεβάτι, τότε είναι «αδιάφορο» τί από τα δύο θα διαλέξουμε: Ένεση ή απώλεια μεροκάματος. Στην περίπτωση αυτή έχουμε την δυνατότητα να καταστρώσουμε την στρατηγική μας (δηλαδή, να κάνουμε την ένεση) ή να μην την καταστρώσουμε (να μην κάνουμε την ένεση), ανάλογα με το τί μας αρέσει: Νά κάνουμε ή όχι την ένεση, να δυσαρεστήσουμε ή όχι τον προϊστάμενό μας, να αφήσουμε ή όχι τους πελάτες μας χωρίς εξυπηρέτηση, κ.ο.κ. Δύσκολο είναι να συναχθεί η καμπύλη αδιαφορίας όταν απέναντι στην ένεση έχουμε έναν δυνατό πόνο, ο οποίος δεν μπορεί να μετρηθεί ποσοτικά σε νομισματικές μονάδες - δεν μπορεί δηλαδή να ποσοτικοποιηθεί. Το ίδιο δεν μπορεί να ποσοτικοποιηθεί π.χ. και η κλοπή ενός οικογενειακού κειμηλίου που κινδυνεύουμε να υποστούμε αν λυπηθούμε τις 50 δρχ. και δεν αγοράσουμε ένα ασφαλές χρηματοκιβώτιο.

Στην περιοχή α' (βλ. Σχήμα Α') και για όλα τα σημεία που βρίσκονται μέσα σ' αυτήν, η καταπολέμηση του κινδύνου (π.χ. σημείο κα) δεν συμφέρει, διότι θα δώσουμε τις 25 δρχ. για την ένεση και θα γλυτώσουμε 20 δρχ. μεροκάματο. Προτιμότερο λοιπόν είναι να μείνουμε στο κρεβάτι... Ξάπλα, να δούμε και κανένα σήριαλ στην τηλεόραση, χάνοντας 20 δρχ. μεροκάματο, παρά να πληρώσουμε 25 δρχ. για την ένεση.

Αντίθετα στην περιοχή β' και για όλα τα σημεία που βρίσκονται μέσα σ' αυτήν (π.χ. σημείο κβ), η καταπολέμηση συμφέρει, διότι η ένεση θα μας κοστίσει 20 δρχ., ενώ αν μείνουμε στο κρεβάτι θα χάσουμε μεροκάματο 40 δρχ. Προτιμότερο, λοιπόν, να κάνουμε την ένεση παρά να χάσουμε το μεροκάματο.

Επισημαίνουμε εδώ μετ' επιτάσεως ότι, αν στο παιχνίδι της αποτίμησης των κσ και κτ είναι μόνο οι ποσότητες σε δραχμές και όχι άλλοι παράγοντες, τότε η σύγκριση είναι εύκολη, αν όμως υπεισέρχονται κι άλλοι παράγοντες (π.χ. αλλεργία από ένεση, δυσσάρεσκια προϊσταμένου κ.λπ. κ.λπ.), τότε και οι παράγοντες αυτοί πρέπει να αποτιμηθούν με οποιοδήποτε τρόπο ποιοτικά ή ποσοτικά.

Τέλος, και ίσως ως εκ περισσού, διευκρινίζουμε εδώ ότι το κτ σημαίνει το κόστος για να αντιμετωπίσουμε στιγμιαία ή οριστικά τον κίνδυνο, ενώ το κσ σημαίνει το κόστος που θα υποστούμε αν ο κίνδυνος εκδηλωθεί και μας καταβάλλει. Το παράδειγμα της ένεσης που αναφέραμε εδώ είναι χαρακτηριστικό. Ο κίνδυνος είναι ο πόνος του ποδιού μας. Αν κάνουμε την ένεση τον εξουδετερώνουμε, αν δεν την κάνουμε οι συνέπειες θα είναι να μείνουμε στο κρεβάτι και να μην μπορέσουμε να πάμε στη δουλειά μας.

β. Μορφές ατομικού και συλλογικού κόστους

Περίπου αντίστοιχα προς την ατομική και συλλογική Κ-μάζα στοιχείων, διακρίνουμε και το κόστος των συνεπειών εκδήλωσης ενός κινδύνου ή μιας Κ-μάζας σε ατομικό και συλλογικό. Το ατομικό κόστος αφορά το μεμονωμένο απειλούμενο στοιχείο και βαρύνει το ίδιο, ενώ το συλλογικό βαρύνει το σύνολο των απειλουμένων στοιχείων προς το οποίο κατευθύνεται η εκδήλωση του κινδύνου ή της Κ-μάζας.

Από τις δύο αυτές μορφές κόστους, η δεύτερη, δηλαδή η συλλογική είναι ποσοτικά σαφώς μεγαλύτερη από την πρώτη, την ατομική, ποιοτικά όμως πιθανόν μεγαλύτερη, όχι όμως και οπωσδήποτε, ενδεχομένως δε μάλιστα και ίση ή μικρότερη. Έτσι π.χ. το κόστος από την εκδήλωση μιας επιδημίας στο μεμονωμένο μεν στοιχείο θα προκαλέσει ποσοτικά ίσως μία πλήρη καταστροφή του στοιχείου αυτού (εδώ στο παράδειγμά μας έναν θάνατο), στο δε σύνολο την πλήρη καταστροφή (δηλ. τον θάνατο) πολλών ή όλων των απειλουμένων στοιχείων -ατόμων.

Ταυτόχρονα από ποιοτικής πλευράς, ο θάνατος ενός αγαπημένου προσώπου είναι μία «ίση» απώλεια για κάθε έναν από τους επισυμβάντες θανάτους, έτσι ώστε ποιοτικά να έχουν την «ίδια» βαρύτητα σε πόνο ή πένθος όλες οι απώλειες των αγαπημένων προσώπων. Πάντως μία ποσοτικοποίηση, σε τέτοιες περιπτώσεις, είναι

πάντα δύσκολη, όπως άλλωστε σε κάθε άλλη παρόμοια περίπτωση. Γενικότερα, το μέγεθος του κόστους στη συλλογική του μορφή, ποσοτικό ή ποιοτικό αδιάφορο, θεωρείται «σοβαρό» κατά κανόνα, διότι προκαλεί μία «μαζικότητα» όπως π.χ. μαζικούς θανάτους, μαζική καταστροφή, μαζική υστερία, μαζικό άγχος, μαζική αποσταθεροποίηση και άλλα παρόμοια «μαζικά» φαινόμενα. Ωστόσο, το συλλογικό κόστος είτε είναι αυτόματα επιμερισμένο στο καθένα από τα απειλούμενα στοιχεία με κάποια σχέση μεταξύ τους (π.χ. ατομικός θάνατος ενός εκάστου στοιχείου), είτε επιμερίζεται εκ των υστέρων πάλι με κάποια σχέση μεταξύ τους, όπως π.χ. ποσό φόρου που αναλογεί στο μεμονωμένο στοιχείο από τη συνολική φορολογία που επεβλήθη για την αντιμετώπιση των συνεπειών μιας θεομηνίας. Με άλλα λόγια το συλλογικό κόστος με κάποιο τρόπο εξατομικοποιείται, αλλά διατηρεί ωστόσο τη δυναμική του, διότι μπορεί να διανέμεται και να αναδιανέμεται, χωρίς να παύει όμως να διατηρεί το μέγεθός του.

Μία δεύτερη μορφή κόστους είναι το ατομικό και συλλογικό κόστος αντιμετώπισης του κινδύνου. Στην πρώτη περίπτωση του ατομικού κόστους αντιμετώπισης του κινδύνου, όπως είναι ευκολονόητο, το κόστος βαρύνει το ίδιο το απειλούμενο στοιχείο, είναι δηλαδή κάτι που το επωμίζεται το ίδιο, ενώ στη δεύτερη περίπτωση το κόστος αφορά όλα τα απειλούμενα στοιχεία του δεδομένου συνόλου και επιμερίζεται με έναν οποιοδήποτε τρόπο στο καθένα ατομικά από τα απειλούμενα στοιχεία.

Έτσι, αν υποθέσουμε επί παραδείγματι ότι ο επιμερισμός είναι αναλογικός προς τον αριθμό των απειλουμένων στοιχείων, τότε η διαίρεση του συνολικού συλλογικού κόστους διά του συνολικού αριθμού των απειλουμένων στοιχείων μας δίνει ένα πηλίκο το οποίο αποτελεί το ατομικό κόστος για το καθένα μεμονωμένο απειλούμενο στοιχείο. Κατ' επέκταση, και για την παρούσα μορφή κόστους ισχύει σε πλήρη εφαρμογή η καμπύλη αδιαφορίας που αναλύσαμε πιο μπροστά, όπου σαν ατομικό κόστος καταπολέμησης (ή αντιμετώπισης) του κινδύνου πήραμε τη συντεταγμένη κτ. Η γνήσια μορφή ατομικού κόστους αντιμετώπισης του κινδύνου είναι πάντως αυτό που προκύπτει κατά την αντιμετώπιση ενός κινδύνου ατομικά από ένα μόνο απειλούμενο στοιχείο, η καμπύλη αδιαφορίας όμως δεν ενοχλείται στην εφαρμογή της.

Μία τρίτη μορφή κόστους είναι το ατομικό και συλλογικό κόστος αποτροπής ενός κινδύνου, δηλαδή το κόστος (αν υπάρχει) που έχει ένα μεμονωμένο ή ένα σύνολο απειλουμένων στοιχείων όταν αποτρέπει την εμφάνιση ενός κινδύνου. Σύμφωνα με όσα είδαμε ως τώρα, έχουμε τρία είδη κινδύνων:

- αποτραπέντες
- ενεργοποιηθέντες
- επιβληθέντες

Για τον ενεργοποιηθέντα κίνδυνο έχουμε το κόστος αντιμετώπισής του και για τον επιβληθέντα το κόστος των συνεπειών αυτής της «ήττας» μας (της «ήττας» γενικότερα του ή των απειλούμενων στοιχείων), από τον εμφανισθέντα κίνδυνο. Κατ' αντιστοιχία προς αυτά είναι επομένως και το κόστος συλλογικό ή ατομικό του αποτραπέντος κινδύνου -αν υπάρχει. Συχνά, για την αποτροπή ενός κινδύνου το κόστος μπορεί να είναι τόσο ποσοτικά, όσο και ποιοτικά μηδέν και ο κίνδυνος να απετραπή εξαιτίας μιας ανέξοδης ενέργειας (ή γενικότερα: αντίδρασης) του απειλούμενου στοιχείου. Το πρώτο κουνελάκι π.χ. με την ανέξοδη ενέργειά του (αντίδραση) να μην απομακρυνθεί από τη φωλιά του απέτρεψε τον κίνδυνο της κατασπάραξης του από τον καιροφυλακτούντα αετό, ενώ το δεύτερο δεν είχε μεν κόστος αντιμετώπισης, αλλά κόστος (βαρύτερο μάλιστα) συνεπειών. Το παρατιθέμενο σχήμα μας δείχνει με τρόπο παραστατικό τις τρεις μορφές κόστους που είδαμε εδώ.



Όπως είναι ευκολονόητο, στην αναλυθείσα πιο πάνω καμπύλη αδιαφορίας ενός κινδύνου, ο σταθερά συγκρίσιμος παράγων είναι η τρίτη μορφή κόστους, ήτοι το κόστος συνεπειών και μάλιστα το ατομικό ή το «εξατομικοποιημένο» συλλογικό, όπως το είδαμε παραπάνω (κσ) που αντιπαρατίθεται προς το κόστος αποτροπής (κα), ή το κόστος καταπολέμησης (κτ), σχηματίζοντας έτσι τη σχετική καμπύλη (βλ. Σχήμα Α').

8. Σύστημα επιλογής κινδύνων

α. Πρόκληση κινδύνων

Κατ' αντιστοιχία προς τους εσωγενείς και εξωγενείς κινδύνους που είδαμε σε προηγούμενο κεφάλαιο, λίγο πιο πάνω (βλ. κεφ. 2α), έχουμε και το δεύτερο ζεύγος κινδύνων, τους αυτοπροκαλούμενους και τους ετεροπροκαλούμενους κινδύνους. Τα δύο ζεύγη δεν ταυτίζονται, όπως εκ πρώτης όψεως φαίνεται, διότι στους αυτο- και ετερο-προκαλούμενους κινδύνους μπορεί η πηγή εκπομπής και το απειλούμενο στοιχείο να ταυτίζονται ή να μην ταυτίζονται. Κατά ταύτα αυτοπροκαλούμενους είναι ο κίνδυνος που τον «προκαλεί» το ίδιο το απειλούμενο στοιχείο, ενώ ετεροπροκαλούμενος ο οποιοσδήποτε άλλος κίνδυνος που προκαλείται από ένα άλλο εξωγενές ερέθισμα.

Παράδειγμα του πρώτου κινδύνου (του αυτοπροκαλούμενου), είναι ο κασκαντέρ, ο μιμητής δηλαδή επικίνδυνων σκηνών στα γυρίσματα ενός φιλμ, ο οποίος δέχεται να αντικαταστήσει τον ηθοποιό που υποδύεται τον «επικίνδυνο» ρόλο και να «πυρπολείται», να πηδάει από τον ουρανοξύστη ή άλλο παρόμοιο ο ίδιος. Τον κίνδυνο του θανάτου του τον προκαλεί ο ίδιος, ο κίνδυνος αυτός όμως δεν είναι εσωγενής, αλλά εξωγενής, διότι η πηγή εκπομπής είναι το επικίνδυνο άλμα και απειλούμενο στοιχείο ο ίδιος ο κασκαντέρ. Σε άλλες περιπτώσεις ωστόσο, αυτοπροκαλούμενου κινδύνου, πηγή και στοιχείο μπορούν να ταυτίζονται.

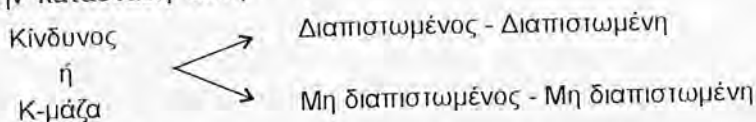
Παράδειγμα ετεροπροκαλούμενου κινδύνου είναι ο στρατιώτης που παίρνει διαταγή να επιτεθεί στον εχθρό, όπου πηγή εκπομπής (εχθρός) και απειλούμενο στοιχείο (στρατιώτης) δεν ταυτίζονται και ο κίνδυνος (θάνατος) είναι εδώ εξωγενής, ενώ αντίθετα είναι εσωγενής και ετεροπροκαλούμενος αν ο στρατιώτης παραβεί στην σκοπιά του την διαταγή μη καπνίσματος (ετεροπροκαλούμενος κίνδυνος = διαταγή ανωτέρων περί μη καπνίσματος) και παρά ταύτα παραβεί τη διαταγή και καπνίζει (πηγή εκπομπής), έτσι ώστε στο τέλος συλλαμβάνεται καπνίζων και τιμωρείται (απειλούμενο στοιχείο ο ίδιος), σύμφωνα με τον κανονισμό. Βλέπουμε δηλαδή εδώ, ότι ο ετεροπροκαλούμενος κίνδυνος (κάπνισμα στη σκοπιά) δεν είναι εξωγενής, αλλά εσωγενής, διότι πηγή εκπομπής (παράβαση διαταγής) και απειλούμενο στοιχείο (τιμωρούμενος στρατιώτης) ταυτίζονται. Αντίθετα, στον πιλότο ο κίνδυνος είναι αυτοπροκαλούμενος (πετάει με τη θέλησή του) και εξωγενής επειδή πηγή εκπομπής (η πτήση και εξ αυτής η πτώση) και απειλούμενο στοιχείο (πιλότος) δεν ταυτίζονται.

Μπορούμε γενικά να πούμε ότι ο αυτοπροκαλούμενος κίνδυνος είναι ένας επιλεγμένος κίνδυνος, ενώ ο ετεροπροκαλούμενος, ένας επιβαλλόμενος κίνδυνος. Από την άποψη αυτή, το σύστημα επιλογής κινδύνων είναι κατ' αντιστοιχία κι αυτό επιλεγμένο ή επιβαλλόμενο. Το επιλεγμένο έχει σαν υπόβαθρο τις γνώσεις, ικανότητες, προτιμήσεις του απειλούμενου στοιχείου, καθώς επίσης και την κοσμοθεωρία, τη δεξιολογία, το περιβάλλον, τον χαρακτήρα, τα ψυχικά χαρίσματα ή ελαττώματα, τις αξίες, την ιδεολογία και άλλα παρόμοια. Το επιβαλλόμενο σύστημα μπορεί να έχει κάποια -συνήα άμεση- σχέση με κάποιο ή κάποια ή με όλα αυτά, αλλά μας επιβάλλεται απ' έξω, από άλλους εξωγενείς παράγοντες. Μπορεί λ.χ. να έχουμε το ψυχικό χάρισμα του ηρωισμού, αλλά στο πιο επικίνδυνο σημείο της μάχης θα μας στείλει ο λοχαγός, ακριβώς επειδή γνωρίζει το χάρισμά μας αυτό.

β. Χρημοκόστος και Ειδοκόστος

Όπως είναι ευκολονόητο, ο κίνδυνος είναι σε τελευταία ανάλυση μια «πληροφορία» για το απειλούμενο στοιχείο την οποία αυτό εκτιμά, ανάλογα με τις δυνατότητές του που αποτελούν στο σύνολό τους το σύστημα αξιολόγησης του κινδύνου για το δεδομένο στοιχείο. Αυτό σημαίνει σε τελική ανάλυση ότι ο κίνδυνος υπάρχει επειδή εμείς τον διαπιστώσαμε. Αν, αντιστρόφως, έχουμε -για οποιονδήποτε λόγο- αδυναμία διαπίστωσης, τότε ο κίνδυνος είναι μεν ανύπαρκτος για μας (και ευρύτερα για το απειλούμενο στοιχείο), οπωσδήποτε όμως υπαρκτός για την περαιτέρω πορεία μας, εστω κι αν εμείς (γενικότερα το απειλούμενο στοιχείο) δεν τον αντιλαμβάνεται ή δεν τον αντελήφθη ακόμα.

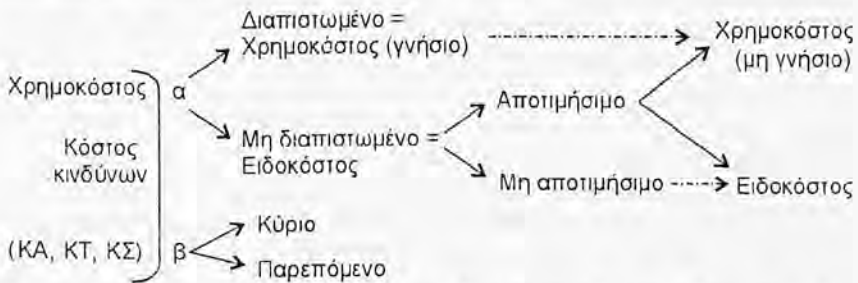
Από την άποψη αυτή, το απειλούμενο στοιχείο έχει ν' αντιμετωπίσει δύο κινδύνους, αυτόν που τον ξέρει κι αυτόν που δεν τον ξέρει -ίσως ακόμα. Το σχήμα που παρατίθεται είναι παραστατικό για την κατάσταση αυτή.



Το ότι ο μη διαπιστωμένος κίνδυνος παραμένει ακόμα στο «σκοτάδι» δεν σημαίνει ότι δεν θα εκδηλωθεί ίσως. Αν εκδηλωθεί θα είναι περίπου ο «απρόβλεπτος» κίνδυνος που είδαμε πιο πάνω και που στη βιβλιογραφία αναφέρεται και σαν «αφόρητος κίνδυνος». Αντίθετα, ο διαπιστωμένος δεν ταυτίζεται ακριβώς με τον προβλέψιμο, διότι ο τελευταίος (ο προβλέψιμος) δεν έχει διαπιστωθεί ακόμα, αλλά τα δεδομένα μιλούν υπέρ της υπάρξεώς του, ταυτίζεται

όμως, ουσιαστικά, σχεδόν πλήρως με τον «φανερό» της προαναφερθείσης κατηγορίας, διότι και ο διαπιστωμένος και ο φανερός εμφανίζονται προ του απειλούμενου στοιχείου πλήρως. Η διαφορά -τυπική κάπως- είναι ότι ο «φανερός» εμφανίζεται από μόνος του στο απειλούμενο στοιχείο, ενώ ο διαπιστωμένος ανακαλύπτεται από το ίδιο το απειλούμενο στοιχείο.

Μια παράλληλη θεώρηση προς την παραπάνω, μπορεί να γίνει επίσης και με το κόστος. Έχουμε δηλαδή κι εδώ ένα όμοιο σχήμα.



Θα λέγαμε από μια ευρύτατη θεώρηση ότι το διαπιστωμένο κόστος είναι το ποσοτικό που είδαμε πιο πάνω, ενώ το μη διαπιστωμένο είναι το ποιοτικό, ωστόσο η σύμπτωση αυτή έχει τις διαφοροποιήσεις της. Στο διαπιστωμένο κόστος η αποτίμηση γίνεται σε χρήμα κι αυτό σημαίνει ότι σαν χρημοκόστος είναι απολύτως εμφανές και πλήρως αποτιμήσιμο. Μπορεί να είναι και ποιοτικό κόστος όταν ποσοτικοποιείται όμως με κάποιο τρόπο, όπως, π.χ. μια δικαστική απόφαση που ορίζει ένα ποσό σαν «ψυχική ικανοποίηση» ή με κάποιο άλλο τρόπο. Αυτό είναι τότε «χρημοκόστος».

Αντίθετα, το μη διαπιστωμένο ειδοκόστος είναι εν πολλοίς ποιοτικό, αλλά μπορεί να είναι και ποσοτικό που δεν κατέστη όμως δυνατόν να αποτιμηθεί ή να συμπεριληφθεί στην αποτίμηση. Τα παραδείγματα μη διαπιστωμένου ειδοκόστους είναι ποικίλα και ετερόκλητα. Έχουμε π.χ. ειδοκόστος ψυχικό, περιβαλλοντικό, υγιεινικό, ιδεολογικό, συναισθηματικό, υλικό, ανυπολόγιστο, περιουσιακό, κ.ο.κ. Μη διαπιστωμένο ειδοκόστος είναι πιο συγκεκριμένα η επιδημία, η προσφυγιά, ο ξεριζωμός, το πένθος, ένα καμένο δάσος, τα καυσαέρια, η θεομηνία, μία βιολογική ζημιά, (θάνατος, αρρώστια, αναπηρία, κ.ο.κ.), η ταπείνωση, η ήττα, η απώλεια περυσιακών στοιχείων, κειμηλίων, εισπράξεων, πελατείας, κ.ά., η λύπη, η ένταση, η σύγκρουση, η διάρρηξη σχέσεων, η συρρίκνωση κερδών και δραστηριοτήτων κ.λπ., κ.λπ.

Από όλες αυτές τις μορφές του ειδοκόστους είναι δυνατόν μερικές να μπορέσουν στο τέλος να αποτιμηθούν, όπως είδαμε

ήδη, με κάποιο τρόπο, κατά κανόνα «αυθαίρετο», αλλά πάντως δεκτό και εμφανή. Τέτοια περίπτωση είναι π.χ. η δικαστική απόφαση που είδαμε πιο πάνω, η συμβιβαστική αποζημίωση, η στατιστική αποτίμηση, η χημική, φυσική, ιατρική, κοινωνιολογική και εν γένει επιστημονική εκτίμηση, η συγκριτική αποτίμηση κ.ά. Στις περιπτώσεις αυτές το μη διαπιστωμένο ειδοκόστος έστω και ατελώς, έστω και υποκειμενικά, άδικα ή σε αναντιστοιχία προς την «πραγματική» αξία του μετρημένου ειδοκόστους μετατρέπεται σε ένα είδος «μη γνήσιου» χρημοκόστους (όπως φαίνεται και στο σχήμα) που δεν μπορεί να μετρηθεί αντικειμενικά και προστίθεται θεωρούμενο κι αυτό στο διαπιστωμένο και «γνήσιο» χρημοκόστος.

Από τα τρία είδη κόστους που είδαμε πιο πάνω, ήτοι κόστος αποτροπής (κα), κόστος καταπολέμησης (κτ) και κόστος συνεπειών (κσ) ενός κινδύνου, κατά το πλείστον αυτό το τελευταίο (το κόστος συνεπειών, κσ) είναι ειδοκόστος, χωρίς αυτό να σημαίνει κατ' απόλυτο τρόπο ότι δεν είναι σε άλλες περιπτώσεις και χρημοκόστος. Ο αντίστροφος κανόνας ισχύει με τις άλλες δύο μορφές κόστους, τις κα και κτ με την ίδια κι εδώ διαπίστωση ότι μπορεί μεν κατά κανόνα να έχουμε χρημοκόστος, αλλά συχνά προκαλείται εδώ και ειδοκόστος. Σημειώνουμε εδώ επίσης ότι, το ειδοκόστος είναι κατά κανόνα πιο «βαρύ», πιο «χειρότερο» από το χρημοκόστος.

Μια άλλη σημαντική ειδολογία του κόστους είναι αυτή που διακρίνει το κόστος σε κύριο και παρεπόμενο, όπως φαίνεται στο β' ζεύγος του παρατιθέμενου σχήματος. Σαν κύριο κόστος νοείται, όπως εύκολα αντιλαμβάνεται κανείς, το άμεσο κόστος, το κόστος που καταναλώθηκε πάνω στη μάχη κατά του κινδύνου, ενώ σαν παρεπόμενο, το κόστος που προκλήθηκε έμμεσα και επομένως προήλθε από τις «παρενέργειες» της μάχης. Κύριο και παρεπόμενο κόστος ωστόσο, δεν προκαλείται μόνο από τη μάχη αποτροπής ή καταπολέμησης του κινδύνου, αλλά και από τις συνέπειες της επιβολής ενός κινδύνου.

Επί παραδείγματι κύριο κόστος ενός αποτραπέντος κινδύνου είναι για το λαγουδάκι μας ότι δεν έφαγε τα ωραία και τρυφερά μαρουλάκια, και παρεπόμενο ότι ενδεχομένως το καχεκτικό μαρουλάκι που εν τέλει έφαγε, να του προκάλεσε «στομαχικές» διαταραχές. Ομοίως, κύριο κόστος για την καταπολέμηση ενός εκδηλωθέντος κινδύνου είναι τα έξοδα κατασκευής μιας τεχνητής λίμνης που θα μαζεύει τα νερά της νεροποντής, ενώ παρεπόμενο η καταστροφή του παρακείμενου δάσους, η οποία, όπως και οι στομαχικές διαταραχές που υπέστη το λαγουδάκι μας, δεν είναι χρημοκόστος αλλά σαφώς ειδοκόστος και μάλιστα μη «αποτιμήσιμο», όπως τα αναλύσαμε πιο πριν. Τέλος, κύριο κόστος από έναν επιβληθέντα

κίνδυνο είναι π.χ. η καταστροφή του δάσους από μια πυρκαγιά, ενώ παρεπόμενο η έλλειψη καυσόξυλων τον ερχόμενο χειμώνα.

Τέλος, πρέπει να επισημάνουμε κι εδώ ότι, το παρεπόμενο κόστος αν υπάρχει, είναι συχνά «χειρότερο», «βαρύτερο» από το κύριο, συν τοις άλλοις δε, διότι πολύ συχνά δεν εκδηλώνεται με άμεση συνάφεια ή με σαφήνεια ή αμέσως ή φανερά, κ.λπ. Σημειώνουμε εδώ επίσης, ότι κύριο και παρεπόμενο κόστος είναι περίπου αντίστοιχο προς την αυτόνομη και διαπλεκόμενη έκβαση ενός κινδύνου που είδαμε σε προηγούμενο κεφάλαιο (βλ. § 6βii), διότι η αυτόνομη έκβαση προκαλεί αποκλειστικά και μόνο κύριο κόστος, ενώ η διαπλεκόμενη προκαλεί τόσο κύριο όσο και διαπλεκόμενο κόστος.

γ. Κόστος κινδυνικών δεδομένων - Στρατηγική

Στενά δεμένα με το κινδυνικό κόστος και των τριών μορφών κα, κτ, κσ είναι τα δεδομένα ενός κινδύνου, τα ουσιολογικά κινδυνικά δεδομένα. Αυτά είναι κατά κανόνα τα γνωρίσματα που διακρίνουν έναν κίνδυνο και που πρέπει να εντοπίσουμε, να αναλύσουμε και να αποτιμήσουμε όσο μπορούμε ακριβέστερα. Έτσι σ' ένα κίνδυνο διερευνούμε:

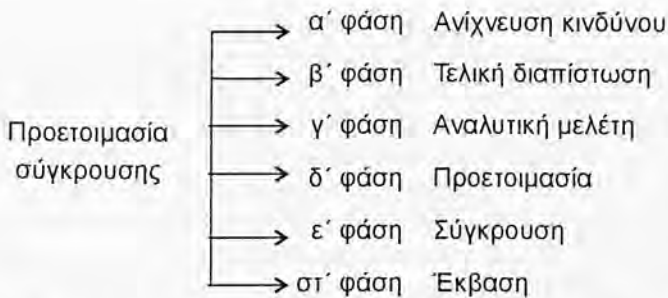


Από τα παραπάνω το πρώτο είναι το πιο βασικό, διότι μας εντοπίζει τον κίνδυνο στην ειδολογική και μορφολογική του θεώρηση -με άλλα λόγια μας πληροφορεί ποιος είναι ο κίνδυνος. Από κει και πέρα τα υπόλοιπα ακολουθούν σημασιολογικά τον κίνδυνο. Πρέπει να δούμε, δηλαδή, με ποια συχνότητα εμφανίζεται ο κίνδυνος (μοναδική, τακτική), με ποια περιοδικότητα (τακτική-ασταθής), ποια είναι η εμβέλεια και η δράση του (σ' ένα απειλούμενο στοιχείο, σε πολλά, σ' αυτή την ομάδα στοιχείων, σ' εκείνη...), πόσο «επικίνδυνος» είναι (σε μεγάλο, σε μεσαίο, σε μικρό βαθμό), πόσο αποτελεσματικός (είναι καταπολεμήσιμος, δεν είναι, είναι μικρός, είναι δύσκολος...) και ποιες οι (σημερινές) πιθανότητες εμφάνισής του. Παραπέρα μπορούμε να δούμε και άλλα επί μέρους στοιχεία του όπως π.χ. ποσοτικά ή ποιοτικά (μετρήσιμος, μη μετρήσιμος, βαρύτητα, σημασία, κ.ο.κ.).

Καταγράφοντας όλα αυτά τα δεδομένα και αποτιμώντας τα όσο το δυνατόν ακριβέστερα μπορούμε να υπολογίσουμε τόσο το τελικό κόστος (σε ΚΑ, ΚΤ, ΚΣ), όσο και την στρατηγική αντιμετώπισής του. Ως επί το πλείστον αυτό το κόστος και ιδίως εκ των τριών μορφών του το ΚΑ και ΚΤ επηρεάζεται από τα τέσσερα πρώτα απ αριθμηθέντα δεδομένα του κινδύνου, ενώ η τρίτη μορφή του επηρεάζεται κυρίως από τα υπόλοιπα. Πλήρης η ανάλυση του κινδύνου θα είναι βέβαια αν υπολογιστούν όλα τα δεδομένα τόσο σε ΚΑ, όσο και σε ΚΤ ή ΚΣ ξεχωριστά για την κάθε περίπτωση. Άλλωστε και η στρατηγική αντιμετώπισής του θα βασίζεται σ' αυτά τα τρία δεδομένα, ήτοι:

- α) ΚΑ, κόστος αποτροπής - στρατηγική αποτροπής (Αποτραπείς κίνδυνος)
- β) ΚΤ, κόστος καταπολέμησης - στρατηγική καταπολέμησης (ενεργοποιηθείς κίνδυνος)
- γ) ΚΣ, κόστος συνεπειών - στρατηγική απομείωσης των συνεπειών (επιβληθείς κίνδυνος)

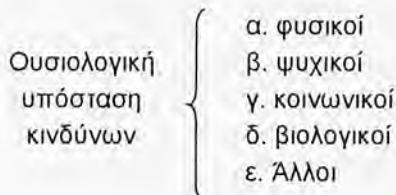
Είναι φανερό ότι και για τα τρία αυτά δεδομένα θα υπάρξει μία «σύγκρουση» μεταξύ απειλούμενων στοιχείων και κινδύνου. Η προετοιμασία αυτής της «σύγκρουσης» παίζει κι αυτή ένα σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση του συνολικού κόστους. Αυτό σημαίνει ότι όσο πιο επιμελώς γίνεται αυτή η προετοιμασία, τόσο πιο μικρότερο θα είναι το κόστος, αλλά και τόσο πιο μεγαλύτερες θα είναι οι πιθανότητες να πετύχουμε την (οποιαδήποτε) έκβαση που εμείς προγραμματίσαμε. Με άλλα λόγια, εδώ απαιτείται ένας πλήρης ορθολογισμός-προγραμματισμός. Από την άποψη αυτή η όλη διαδικασία χαρακτηρίζεται κατά κανόνα από τις παρακάτω φάσεις.



Η διαδικασία των 6 φάσεων που περιγράφει το σχήμα δεν αφορά, όπως εκ πρώτης όψεως φαίνεται, μόνο το ΚΑ και ΚΤ -δηλαδή όχι μόνο την αποτροπή ή καταπολέμηση του κινδύνου- αλλά και το ΚΣ -δηλαδή τις συνέπειες της αρνητικής έκβασης. Με άλλα λόγια, αν η διαδικασία καταστρωθεί με τον προαναφερθέντα ορθολογισμό, τότε η έκβαση θα είναι -όσο, κι όταν βέβαια μπορεί να είναι- εκ των προτέρων γνωστή. Αλλά και όταν δεν μπορεί να είναι γνωστή, είναι δυνατός εντούτοις ο προγραμματισμός της καλύτερης δυνατής έκβασης και ν' απομειωθεί έτσι η αξιακή ένταση των όποιων συνεπειών.

Πράγματι, είναι δυνατόν να «συγκρουστούμε» με έναν κίνδυνο πρώτα για να τον αποτρέψουμε και μετά για να τον εξουδετερώσουμε ή τέλος για να πετύχουμε την λιγότερο «επώδυνη» αρνητική του έκβαση. Αυτό σημαίνει ότι αν οι 6 φάσεις μελετηθήκανε σωστά, τότε θα ξέρουμε και την έκβασή του και κυρίως -πράγμα που μας ενδιαφέρει εδώ- θα ξέρουμε αν ο κίνδυνος είναι: α) αποτρέψιμος, β) καταπολεμήσιμος ή γ) «αχτύπητος», «ακατάβλητος». Στην τρίτη περίπτωση θα έχουμε ενδεχομένως (και όταν έχουμε) και κτ, αλλά αυτά θα καταναλωθούν έτσι ώστε το κσ να διαρθρωθεί τελικά με τις μικρότερες δυνατές διαστάσεις του.

Ένα άλλο στοιχείο επίσης που παίζει σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση του τελικού κόστους (ΚΑ, ΚΤ, ΚΣ αδιάφορο) είναι η υπόσταση του κινδύνου -δηλαδή η ουσιολογική του διάρθρωση. Από την άποψη λοιπόν αυτή οι κίνδυνοι μπορεί να είναι βασικά αυτοί που δείχνει το παρατιθέμενο σχήμα:



Η σημασία της ουσιολογικής υπόστασης του κινδύνου είναι, όπως είπαμε, μεγάλη κι αυτό όχι μόνο για το κόστος αντιμετώπισής του, αλλά και για την πρόκληση τρίτων, άσχετων αποτελεσμάτων. Ας σκεφθούμε εδώ, π.χ. την επιστήμη της δημαγωγίας και ειδικότερα την δημαγωγική στρατηγική που χρησιμοποιεί συχνότατα, σαν ένα από τα χρησιμότερα και αποτελεσματικότερα όπλα της, μεταξύ άλλων και το όπλο της κατά κόρον καλλιέργειας υπαρκτών ή ανύπαρκτων «κοινωνικών» κινδυνικών συστημάτων ή συμπλεγμάτων για να ποδηγετήσει την μάζα και γενικότερα το ή τα απειλούμενα στοιχεία προς την κατεύθυνση που επιθυμεί. Αυτό γίνεται κατά κόρον π.χ. στο πολιτικό πεδίο, αλλά και στο ιδεολογικό, το θρησκευτικό, το πολεμικό, ακόμα μάλιστα σε στενότερα πεδία όπως στο αθλητικό, το εκπαιδευτικό, το τουριστικό, το διοικητικό, το οργανωτικό και σ' άλλα παρόμοια πεδία.

Η εμβέλεια τέτοιων δημαγωγικών στρατηγικών είναι μεγάλη, διότι οι «κοινωνικοί» κυρίως κίνδυνοι, αλλά και αρκετοί από τους άλλους, απειλούν ένα δεδομένο κοινωνικό σύνολο, μικρό ή μεγάλο, πράγμα που αποτελεί εν τέλει μια «πρόκληση», ένα «τσίμπημα» για την μάζα που εύκολα κατόπιν μετατρέπεται σε «όχλο», ακόμα και στο επίπεδο του μεμονωμένου ατόμου, με ανεξέλεγκτα κατόπιν αποτελέσματα. Επί παραδείγματι, η φήμη ενός σεισμού (φυσικός κίνδυνος) ή επίσης ο κίνδυνος ήττας της πατρίδος από τον επιτιθέμενο εχθρό «προκαλεί» την μάζα, οχλοποιεί το άτομο και το οδηγεί σε «υστερικές» αντιδράσεις πανικού, ηρωϊσμού, αυτοθυσίας, αποσταθεροποίησης, κ.λπ.

Δ. ΤΕΛΙΚΗ ΘΕΩΡΗΣΗ

Είδαμε μέχρι τώρα την ειδολογία του κινδύνου ή κατά τον περιγραφικότερο όρο, την «κινδυνική ειδολογία» στις δύο βασικές της μορφές: Την μορφολογική της οριοθέτηση και την λειτουργική της κοστολόγηση. Έτσι στην πρώτη ενότητα των αναλύσεών μας διερευνήθηκαν η έννοια, ο ορισμός, οι μορφές, τα είδη και άλλα παρόμοια στοιχεία ενός κινδύνου, ενώ στη δεύτερη ενότητα, η πρακτική ουσιολογική πλευρά του κινδύνου, ήτοι η σημασία του, η προβληματική, η κοστολόγηση, οι στρατηγικές αντιμετώπισης, η έκβαση ενός κινδύνου, η γενικότερη μορφολογία του κινδυνικού κόστους, η εμφάνιση του κινδύνου κ.ά. Με άλλα λόγια κάθε ενότητα εξήταζε και μία από τις δύο βασικές μορφές της κινδυνικής ειδολογίας.

Εδώ θα πρέπει να κάνουμε τώρα δύο βασικές, βασικότερες, επισημάνσεις:

Πρώτον ότι η ανάλυσή μας δεν υπεισήλθε σε επιμέρους και ούτε λεπτομερειακά στα διάφορα εργαλεία με τα οποία προσδιορίζεται και μετά αντιμετωπίζεται ένας δεδομένος κίνδυνος και

Δεύτερον (και διότι) αυτά τα εργαλεία είναι ποικίλα, ετερόκλητα και πάρα πολλά, αντίστοιχα περίπου σε αριθμό προς τον άπειρο αριθμό κινδύνων που εκδηλώνονται καθημερινά στο ατομικό και στο συλλογικό (ευρύτερα κοινωνικό) γίνεσθαι.

Αυτή η απειρότητα των κινδυνικών μορφών οφείλεται, όπως είναι ευκολονόητο, στο γεγονός ότι κάθε φορά που εμφανίζεται ένας κίνδυνος, «στηρίζει» την εμφάνισή του αυτή στα ιδιαίτερα και ξεχωριστά δεδομένα που «περιβάλλουν» το απειλούμενο στοιχείο. Επί παραδείγματι, ο κίνδυνος σωματικής κατάρρευσης ενός οδοιπόρου είναι μεγαλύτερος στον οδοιπόρο εκείνον που καταβάλλει υπεράνθρωπες προσπάθειες για να φτάσει στον προορισμό του, ενώ είναι μικρότερος σε έναν άλλον ο οποίος κάνει κατά την διαδρομή συχνές ή τις αναγκαίες στάσεις για να ξεκουραστεί. Η ιδιαιτερότητα εδώ είναι η επιμονή του πρώτου οδοιπόρου να φτάσει πάση θυσία στον προορισμό του, ας πούμε επειδή βιάζεται, επειδή είναι ανάγκη, επειδή έχει εκεί μια επείγουσα υπόθεση, επειδή τον απειλούν κίνδυνοι κατά τη διαδρομή και ένα σωρό άλλα, ενώ ο δεύτερος οδοιπόρος δεν βιάζεται, είτε συντρέχουν και γι' αυτόν οι ίδιοι λόγοι, είτε όχι.

Αλλά και πάλι τα εργαλεία για την αντιμετώπιση αυτού του κινδύνου είναι ποικίλα και προσαρμοσμένα προς την ειδολογία του δεδομένου κινδύνου. Επί παραδείγματι, για τον πρώτο οδοιπόρο πιθανόν τρεις ενδιάμεσες στάσεις να είναι αρκετές για την ξεκούρασή του, λόγω ίσως καλύτερης σωματικής διάπλασης, μεγαλύτερης αντοχής κ.ο.κ., ενώ για τον δεύτερο και για αντίστροφα αίτια, οι στάσεις αυτές θα πρέπει να είναι ίσως πέντε με έξι για να τον προστατεύσουν από την κατάρρευση. Όπως βλέπουμε δηλαδή, τα μορφολογικά δεδομένα που περιβάλλουν τον κίνδυνο αλλά και το απειλούμενο στοιχείο είναι οι αποφασιστικοί παράγοντες για την εύρεση των κατάλληλων εργαλείων αντιμετώπισης του κινδύνου και επειδή τα δεδομένα αυτά είναι άπειρα, είναι κατέπεκτασιν άπειρα και τα εργαλεία.

Μπορεί να γίνει ενδεχομένως μια ομοδοποίηση των δεδομένων αυτών και εξ αυτής μια ικανοποιητική οριοθέτηση των εργαλείων. Επί παραδείγματι, αν σπάσει κανείς από ένα ατύχημα χέρια, πόδια, πλευρά ή κάτι παρόμοιο, ο κίνδυνος αντιμετωπίζεται από ένα ικανοποιητικά προσδιορισμένο εργαλείο: Θα τεθεί από τον ορθοπεδικό γιατρό σε νάρθηκα. Γενικότερα θα λέγαμε ότι σε πολλά φαινόμενα μορφολογικών συνδεδεμένα μεταξύ τους η επιστήμη έχει διαμορ-

φώσει ικανοποιητικά εργαλεία αντιμετώπισης των κινδύνων που απορρέουν από τα δεδομένα αυτά. Αυτό συμβαίνει π.χ. σε πολλές ασθένειες, δηλαδή στον ιατρικό χώρο, στον οικονομικό χώρο όπου πολλά οικονομικά φαινόμενα αντιμετωπίζονται με τυποποιημένα εργαλεία, στον χημικό, στον φυσικό, στον αστρονομικό και σε άλλους παρόμοιους χώρους.

Αυτό που βγαίνει δηλαδή απ' όλα τα παραπάνω, είναι ότι η αντιμετώπιση ενός συγκεκριμένου (ή δεδομένου) κινδύνου είναι αυστηρώς «προσωπική» με την έννοια ότι ακόμα και σε ομαδοποιημένα δεδομένα πάλι η αντιμετώπιση είναι σε λεπτομέρειες, κατά κανόνα, διαφοροποιημένη –δηλαδή εν τέλει κι εδώ «προσωπική». Από την άποψη αυτή το απειλούμενο στοιχείο θα καταφεύγει έτσι, είτε στις δικές του δεξιότητες, είτε σ'αυτές της επιστήμης ή άλλων παρόμοιων πηγών, θεσμών, δυνητικών συμπλεγμάτων κ.λπ., ώστε να αντιμετωπίσει τον κίνδυνο που το απειλεί. Επί παραδείγματι, ο ναυαγός θα χρησιμοποιήσει τις δικές του ικανότητες κολύμβησης για να βγει στη στεριά, ο ασθενής θα καταφύγει στο γιατρό του, ο επιχειρηματίας στον μάνατζερ, το κράτος στη φορολογία, ο στρατός στα όπλα κ.λπ. κ.λπ.

Εν τέλει δηλαδή ο κίνδυνος είναι μια «προσωπική» υπόθεση κάθε απειλούμενου στοιχείου, όποιο κι αν είναι αυτό...

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Παπαδημητρίου Ι., «Το Σύστημα Κινδύνων της Θεσσαλονίκης», Πανεπιστήμιο Μακεδονίας – Παρατηρητής, Θεσσαλονίκη 2000.
- Passet Rene, "Economie et Environements", Paratiritis, Thessaloniki 1985.
- Papadimitriou, I. - Papadimitriou, Z. - Hadjiconstantinou, G., "Une Approch diaalectique des Risques en Thessalonique", Vie et Sciences Economiques No 148-149, Paris 1997.
- Hadjiconstantinou, G., "Systemes Economiques et Pensee Systemique", Sakkoula, Thessaloniki 1985.
- Faugeres, Lucien, "Cindinique Urbaine: Enseignements d' une Expereince", Cindinique Paris 1994.

Κατερίνα Λυρούδη*, Δημήτριος Παπαδόπουλος**
και Αλέξανδρος Χατζηγεωργίου***

ΔΙΑΣΠΑΣΗ ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ
ΣΕ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ
ΚΙΝΔΥΝΟ:

Κριτική Διερεύνηση της Σχετικής Βιβλιογραφίας

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το πρόβλημα ενός αξιόπιστου τρόπου πρόβλεψης και συνεπώς υπολογισμού του κινδύνου αγοράς (market risk) ή αλλιώς του συστηματικού κινδύνου ενός χρεογράφου, αποτελεί ένα θέμα που έχει εκτενώς απασχολήσει τόσο την επιστημονική κοινότητα σε ερευνητικό επίπεδο, όσο και τον επιχειρηματικό κόσμο σε επίπεδο λήψης επενδυτικών αποφάσεων. Με δεδομένο την τεράστια σημασία του συστηματικού κινδύνου ενός χρεογράφου, γνωστού διεθνώς και ως beta (β), και την στενή του αλληλεπίδραση με την αναμενόμενη απόδοση του χρεογράφου, έχουν καταβληθεί πολλές προσπάθειες να συνδεθεί ο υπολογισμός του με διάφορα λογιστικά και χρηματοοικονομικά δεδομένα που αφορούν την δράση και την λειτουργία μιας επιχείρησης, όπως επίσης και να προσδιοριστεί η σχέση του με μεταβλητές τέτοιου είδους.

Σύμφωνα με τον γενικό ορισμό του συστηματικού κινδύνου για μία μετοχή, επιχείρηση ή επένδυση γενικότερα, αυτός ορίζεται ως η συνδιακύμανση της απόδοσης της επένδυσης με την απόδοση

* Ph.D. Επίκουρος Καθηγήτρια, Τμήμα Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής Πανεπιστημίου Μακεδονίας.

** Ph.D. Καθηγητής, Τμήμα Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής Πανεπιστημίου Μακεδονίας.

*** MBA, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας.

της αγοράς, προς την διακύμανση της απόδοσης της αγοράς. Αν και κανένας από τους παραδοσιακούς «λογιστικούς» τρόπους υπολογισμού του συστηματικού κινδύνου, δεν ορίζεται αποκλειστικά σε όρους συνδιακύμανσης αποδόσεων, όπως θα φανεί και από τις σχέσεις που θα αναπτυχθούν στη συνέχεια, εντούτοις οι τρόποι αυτοί προσπαθούν να τονίσουν διάφορες πλευρές της αβεβαιότητας σε μία επένδυση, που συνδέεται με τις πηγές κερδών ή τις αποδόσεις της.

Το βασικό πλεονέκτημα ενός τέτοιου τρόπου πρόβλεψης και υπολογισμού του beta για μια μετοχή ή επιχείρηση, με την χρήση δηλαδή μοντέλων που συνδέουν τον συστηματικό κίνδυνο με λογιστικά μεγέθη της επιχείρησης, είναι η εύκολη πρόσβαση στα δεδομένα, καθώς για μεγάλες εταιρίες και ειδικά ανώνυμες εταιρίες, τα στοιχεία αυτά είναι δημοσιευμένα σε λογιστικές καταστάσεις (π.χ. Ισολογισμούς, Λογαριασμούς Αποτελεσμάτων Χρήσης κ.ά.) και η πρόσβαση σε αυτά χωρίς περιορισμούς.

Σκοπός της παρούσας εργασίας είναι η κριτική διερεύνηση της σχετικής βιβλιογραφίας που αναφέρεται στη σχέση ανάμεσα στον συστηματικό κίνδυνο και σε διάφορες βασικές λογιστικές μεταβλητές, οι οποίες αντιπροσωπεύουν τα βασικά συστατικά του: λειτουργικός και χρηματοοικονομικός κίνδυνος. Επίσης σκοπός της εργασίας είναι η παρουσίαση των συνθετικών μαθηματικών σχέσεων που απεικονίζουν την σχέση και επίδραση των βαθμών λειτουργικής και χρηματοοικονομικής μόχλευσης στον συστηματικό κίνδυνο.

Η διάρθρωση της παρούσας εργασίας είναι η ακόλουθη: Αρχικά γίνεται μια συνοπτική κατηγοριοποίηση της βιβλιογραφίας. Στην συνέχεια γίνεται συνοπτική και περιεκτική ανάπτυξη των μελετών που αναφέρονται στην διάσπαση του συστηματικού κινδύνου με τη χρησιμοποίηση του βαθμού δανειακής επιβάρυνσης για τον χρηματοοικονομικό κίνδυνο και του περιθωρίου συνεισφοράς για τον λειτουργικό κίνδυνο. Ακολουθεί η εξέταση της διάσπασης του συστηματικού κινδύνου με την χρησιμοποίηση του βαθμού χρηματοοικονομικής μόχλευσης για τον χρηματοοικονομικό κίνδυνο και του βαθμού λειτουργικής μόχλευσης για τον λειτουργικό κίνδυνο. Στην συνέχεια παρατίθεται συνοπτική αναφορά σε εμπειρικές μελέτες που διερευνούν τη σχέση μεταξύ του συστηματικού και λειτουργικού και χρηματοοικονομικού κινδύνου. Η εργασία ολοκληρώνεται με μια συνοπτική παρουσίαση των θεωρητικών και εμπειρικών μελετών διερεύνησης της σχέσης συστηματικού και χρηματοοικονομικού και λειτουργικού κινδύνου καθώς επίσης και με την παράθεση κάποιων συμπερασμάτων και προτάσεων.

2. ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΚΑΤΗΓΟΡΙΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑΣ

Στην προσπάθεια αρκετών ερευνητών να διατυπώσουν τη συσχέτιση του συστηματικού κινδύνου μιας επιχείρησης, με τα λειτουργικά και τα χρηματοοικονομικά χαρακτηριστικά της, έχουν πραγματοποιηθεί αρκετές θεωρητικές και εμπειρικές αναλύσεις στην διάρκεια των 30 τελευταίων ετών. Οι μελέτες αυτές, προσπαθώντας να συσχετίσουν το β μιας επιχείρησης με τον λειτουργικό και τον χρηματοοικονομικό της κίνδυνο, κάνουν χρήση διαφόρων λογιστικών μεταβλητών, όπως τα ίδια και ξένα κεφάλαια, ο φορολογικός συντελεστής, η ζήτηση, τα σταθερά και μεταβλητά έξοδα, ο βαθμός λειτουργικής και χρηματοοικονομικής μόχλευσης κ.ά.

Μία βασική διάκριση των ερευνών αυτών είναι ο τρόπος επιλογής των μεταβλητών που χρησιμοποιούν. Διακρίνονται δύο ευρείες κατηγορίες: α) μία πρώτη στην οποία οι μεταβλητές που σχετίζονται με το λειτουργικό ή και το χρηματοοικονομικό στοιχείο της επιχείρησης, επιλέγονται αυθαίρετα χωρίς συγκεκριμένη αναφορά σε κάποιο θεωρητικό πρότυπο ή μοντέλο και β) μία δεύτερη όπου η επιλογή των μεταβλητών βασίζεται σε μία θεωρητική ανάλυση και σε κάποιο υπόδειγμα.

Στην δεύτερη αυτή κατηγορία, με την οποία και θα ασχοληθούμε, περιλαμβάνονται μελέτες που στόχο είχαν την διάσπαση ή αποσύνθεση του συστηματικού κινδύνου στα κύρια συστατικά από τα οποία αποτελείται και τα οποία εκφράζουν τον λειτουργικό και τον χρηματοοικονομικό κίνδυνο, αντίστοιχα. Αντιπροσωπευτικές είναι οι μελέτες των Hamada (1972), Rubinstein (1973), Lev (1974) και Copine (1980, 1982). Στις μελέτες αυτές τα συνθετικά του συνολικού κινδύνου μιας επιχείρησης (δηλαδή του συστηματικού), ανάγονται σε λογιστικά μεγέθη, τα οποία έχουν να κάνουν με την επιχειρηματική και χρηματοοικονομική δραστηριότητά της, η σύνθεση των οποίων οδηγεί σε διάφορες συνδυαστικές μαθηματικές σχέσεις και εξισώσεις του β της επιχείρησης. Οι κυριότερες σχέσεις που αναπτύχθηκαν, θα παρουσιαστούν παρακάτω.

Αναλύσεις έγιναν επίσης και προς την κατεύθυνση της θεωρητικής ανάπτυξης υποδειγμάτων που να συνδυάζουν τον συστηματικό κίνδυνο, με τους βαθμούς λειτουργικής και χρηματοοικονομικής μόχλευσης, όπως επίσης διερευνήθηκε και η αλληλεπίδραση και η μεταξύ τους σχέση. Χαρακτηριστικά είναι τα υποδείγματα και οι αντίστοιχες έρευνες των Gahlon και Gentry (1982) και Mandelker και Rhee (1984), ενώ εμπειρικές μελέτες που ενισχύουν ή αποδυναμώνουν τις παραπάνω μελέτες, έγιναν από τους I. Huffman (1983), St. Huffman (1989), Li και Henderson (1991) και Darrat και Mukherjee

(1995). Τα βασικά ευρήματα των παραπάνω μελετών θα παρουσιαστούν επίσης στην συνέχεια.

3. ΔΙΑΣΠΑΣΗ ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΜΕ ΤΗΝ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΒΑΘΜΟΥ ΔΑΝΕΙΑΚΗΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΚΙΝΔΥΝΟ ΚΑΙ ΤΟΥ ΠΕΡΙΘΩΡΙΟΥ ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΙΝΔΥΝΟ

3.1 Γενικό θεωρητικό πλαίσιο ανάλυσης

Ποιά είναι όμως τα βασικά συστατικά του συστηματικού κινδύνου που συνδέονται με την λειτουργία της επιχείρησης; Η πρώτη προσπάθεια ανάλυσης του συστηματικού κινδύνου στους βασικούς «επιχειρησιακούς» παράγοντες από τους οποίους αποτελείται, έγινε από τον Hamada (1969, 1972), λαμβάνοντας υπόψη την ισχύ του μοντέλου C.A.P.M. Στην περίπτωση μιας μοχλευμένης επιχείρησης που χρησιμοποιεί δανειακά κεφάλαια, η έκφραση του μοντέλου C.A.P.M. διαφοροποιείται, λαμβάνοντας υπόψη τον βαθμό δανειακής επιβάρυνσης της επιχείρησης. Πιο συγκεκριμένα, σύμφωνα με τον Hamada, ο οποίος στην ανάλυσή του χρησιμοποιεί ως βασικές υποθέσεις τις προτάσεις των Modigliani και Miller καθώς επίσης και την υπόθεση του χωρίς κίνδυνο επιχειρησιακού δανεισμού η σχέση που δίνει την απαιτούμενη απόδοση των κοινών μετοχών μίας μοχλευμένης επιχείρησης L, θα είναι:

$$E(R_L) = E(R_U) + [E(R_U) - R_f](D_L/S_L) \quad (1)$$

όπου $E(R_L)$: η αναμενόμενη απόδοση των κοινών μετοχών της μοχλευμένης επιχείρησης L

$E(R_U)$: η αναμενόμενη απόδοση των κοινών μετοχών μίας μη-μοχλευμένης επιχείρησης U, με κεφαλαιακή δομή όμοια με αυτήν της επιχείρησης L

R_f : το ποσοστό απόδοσης περιουσιακού στοιχείου χωρίς κίνδυνο

D_L : η συνολική αγοραία αξία των δανειακών κεφαλαίων (υποχρεώσεων) της μοχλευμένης επιχείρησης L

S_L : η συνολική αγοραία αξία των κοινών μετοχών της μοχλευμένης επιχείρησης L.

Η παραπάνω έκφραση υποδεικνύει ότι η απόδοση των κοινών μετοχών μίας μοχλευμένης επιχείρησης L, αυξάνει γραμμικά με την αύξηση του λόγου D_L/S_L , δηλ. του Βαθμού Δανειακής Επιβάρυνσης της επιχείρησης. Αυτό στην ουσία είναι μία επαναδιατύπωση, μέσα

στα πλαίσια του μοντέλου C.A.P.M., της γνωστής πρότασης II των Modigliani και Miller στην περίπτωση μη ύπαρξης φορολογίας εισοδήματος των επιχειρήσεων.

Ξαναγράφοντας την κύρια έκφραση του μοντέλου C.A.P.M. για την απόδοση δύο επιχειρήσεων, μίας μη μοχλευμένης U και μίας μοχλευμένης L, έχουμε τις σχέσεις:

$$E(R_U) = R_f + [E(R_m) - R_f]\beta_U \quad (2)$$

$$E(R_L) = R_f + [E(R_m) - R_f]\beta_L \quad (3)$$

όπου β_U και β_L είναι ο συστηματικός κίνδυνος της μη μοχλευμένης και της μοχλευμένης επιχείρησης, αντίστοιχα. Αντικαθιστώντας τις εξισώσεις (2) και (3) στην έκφραση (1) και επιλυνοντας ως προς τον συστηματικό κίνδυνο της μοχλευμένης επιχείρησης, παίρνουμε την σχέση:

$$\beta_L = (1 + D_L/S_L)\beta_U \quad (4)$$

Η παραπάνω σχέση υποδηλώνει ότι ο συστηματικός κίνδυνος β_L μιας μοχλευμένης επιχείρησης, αποτελείται από δύο βασικά μέρη: α) ένα μέρος που σχετίζεται με τον χρηματοοικονομικό κίνδυνο της επιχείρησης, D_L/S_L και β) ένα μέρος που σχετίζεται με την λειτουργική δραστηριότητα της επιχείρησης, β_U . Συμπερασματικά θα μπορούσε να διατυπωθεί ότι, τα κύρια συστατικά του συστηματικού κινδύνου μιας μοχλευμένης επιχείρησης, β_L , εκφράζουν τον χρηματοοικονομικό και τον επιχειρησιακό κίνδυνο, αντίστοιχα.

3.2 Διάσπαση Συστηματικού Κινδύνου: Συστατικό Χρηματοοικονομικού Κινδύνου

3.2.1 Γενικές πληροφορίες

Σε γενικές γραμμές, οι παράμετροι του συνθετικού του χρηματοοικονομικού κινδύνου του συστηματικού κινδύνου μιας επιχείρησης, όπως αυτοί εξετάστηκαν από διάφορους ερευνητές, αφορούσαν δύο κυρίως θέματα: α) την επίδραση ύπαρξης επιχειρηματικών και προσωπικών φόρων και β) την επίδραση του επιχειρησιακού δανεισμού με κίνδυνο.

3.3.2 Χρηματοοικονομικός κίνδυνος υπό την ύπαρξη επιχειρηματικού και προσωπικού φόρου

Και πάλι ο Hamada ανέλυσε τις συνέπειες ενός ποσοστιαίου επιχειρησιακού φόρου εισοδήματος, στην απόδοση των κοινών μετοχών μίας μοχλευμένης επιχείρησης L. Η «με φόρους» ανάλυση του Hamada, οδήγησε στην επαναδιατύπωση της σχέσης (1), σε:

$$E(R_U) = E(R_U) + [E(R_U) - R_f](1-T)(D_L/S_L) \quad (5)$$

όπου: T ο συντελεστής φορολογίας εισοδήματος της επιχείρησης.

Η σχέση (5) αποτελεί το ανάλογο, στην μορφή του C.A.P.M., της Πρότασης II των Modigliani-Miller «με φόρους». Η ανάλυση αυτή είναι σύμφωνη με το συμπέρασμα της «με φόρους» Πρότασης I των Modigliani-Miller, ότι η συνολική αξία μίας μοχλευμένης επιχείρησης υπερβαίνει την αξία μίας αντίστοιχης μη μοχλευμένης κατά το ποσό TD_L .

Με αντικατάσταση των εξισώσεων της κύριας έκφρασης του C.A.P.M. για την απόδοση μία μη μοχλευμένης επιχείρησης U και μίας μοχλευμένης επιχείρησης L [εξισώσεις (2) και (3) αντίστοιχα] στην εξίσωση (5), εξάγεται η σχέση για τον συστηματικό κίνδυνο β_L της μοχλευμένης επιχείρησης στην περίπτωση ύπαρξης επιχειρησιακών φόρων:

$$\beta_L = [1 + (1-T)D_L/S_L]\beta_U \quad (6)$$

Από την παραπάνω έκφραση, γίνεται προφανές ότι μία μείωση της φορολογικής επιβάρυνσης της επιχείρησης θα επιφέρει μία μείωση στον συστηματικό κίνδυνο της μοχλευμένης επιχείρησης. Το συμπέρασμα αυτό είναι συμβατό με την θεωρητική ανάλυση των Modigliani-Miller (1963), που αφορά την περίπτωση του κόστους χρήσεως κεφαλαίου «με επιχειρησιακούς φόρους», από την οποία προκύπτει ότι, η ύπαρξη δανειακών κεφαλαίων στην κεφαλαιακή διάρθρωση μίας επιχείρησης αυξάνει την συνολική αξία της επιχείρησης, καθώς μειώνεται το ποσό των φόρων, λόγω του ότι οι τόκοι των δανειακών κεφαλαίων είναι έξοδο που εκπίπτει από την φορολογία. Δηλαδή, η φορολογική έκπτωση των τόκων των δανειακών κεφαλαίων μειώνει την μεταβλητότητα της απομένουσας απόδοσης για τους ιδιοκτήτες-φορείς της επιχειρηματικής οντότητας.

Η ύπαρξη της φορολογικής επιβάρυνσης για την επιχείρηση που απορρέει από την ύπαρξη των δανειακών κεφαλαίων, στάθηκε κίνητρο για αρκετούς ερευνητές, όπως οι Brennan (1970), Miller (1977), Arditti, Levy & Sarnat (1977), Yagill (1982), να εξετάσουν την επίδραση και τα αποτελέσματα της προσωπικής φορολογίας των μετόχων, στον συστηματικό κίνδυνο. Γενικά, τα αποτελέσματα αυτών των αναλύσεων κατάληξαν στην επέκταση της σχέσης (6) σε:

$$\beta_L = \{1 + [(1-T)(1-T_e)/(T-T_D)](D_L/S_L)\}\beta_U \quad (7)$$

όπου T_e : ο προσωπικός συντελεστής φορολογίας των μετόχων της επιχείρησης, δηλαδή ο φόρος εισοδήματος από μετοχές

T_D : ο προσωπικός συντελεστής φορολογίας των δανειστών της επιχείρησης, δηλαδή ο φόρος εισοδήματος από ομολογίες ή έντοκα γραμμάτια.

Σύμφωνα με τους Callahan και Mohr (1989), στην παραπάνω εξίσωση (7), ο παράγοντας $(1-T_E)$ υποδηλώνει ότι η ύπαρξη προσωπικού φόρου στην απόδοση των μετοχών μιας επιχείρησης, μειώνει τις αποδόσεις αυτές και περιορίζει το μέγεθος το beta. Αντίθετα, ο παράγοντας $(1-T_D)$ υποδηλώνει ότι ο προσωπικός φόρος εισοδήματος από ομολογίες αυξάνει τον συστηματικό κίνδυνο. Το τελευταίο συμπέρασμα εξάγεται και από την παραδοχή ότι οι φορολογούμενοι κάτοχοι ομολογιών ή εντόκων γραμματίων, θα απαιτούν υψηλότερο ποσοστό απόδοσης από το ποσοστό απόδοσης χωρίς κίνδυνο, R_f , για παράδειγμα R_f^T όπου $R_f^T = (1-T_D)R_f$, μία απαίτηση που θα αυξήσει τις σταθερές υποχρεώσεις της επιχείρησης και συνεπώς θα μεγενθύνει την μεταβλητότητα της απομένουσας απόδοσης για τους ιδιοκτήτες-φορείς της επιχειρηματικής οντότητας.

Συμπερασματικά, η εξίσωση (7) συνοψίζει τα αποτελέσματα της ύπαρξης φόρων που μπορούν να επηρεάσουν το ένα συνθετικό του συστηματικού κινδύνου που είναι ο χρηματοοικονομικός κίνδυνος.

3.2.3 Χρηματοοικονομικός κίνδυνος υπό την ύπαρξη επιχειρησιακού δανεισμού «με κίνδυνο»

Το συνθετικό του χρηματοοικονομικού κινδύνου του συστηματικού κινδύνου επεκτάθηκε, με την θεώρηση του επιχειρησιακού δανεισμού όχι πλέον χωρίς κίνδυνο, αλλά με κίνδυνο, δηλαδή με την εισαγωγή των δανειακών κεφαλαίων «με κίνδυνο». Η εξέταση αυτή θα γίνει και πάλι στα πλαίσια του C.A.P.M., εκφρασμένη με την μορφή του beta.

Οι Bierman και Oldfield (1979), όρισαν ως β_D το μέτρο της συνδιακύμανσης του δανεισμού «με κίνδυνο».

$$\beta_D = [\text{cov}(R_D, R_m)] / [\text{var}(R_m)] \quad (8)$$

όπου: R_D : η απόδοση των δανειακών κεφαλαίων «με κίνδυνο».

R_m : η απόδοση της αγοράς.

$\text{cov}(R_D, R_m)$: η συνδιακύμανση ανάμεσα στην απόδοση των δανειακών κεφαλαίων «με κίνδυνο» και την απόδοση του χαρτοφυλακίου της αγοράς

$\text{var}(R_m)$: η διακύμανση της απόδοσης της αγοράς

Οι ίδιοι ερευνητές, χρησιμοποιώντας τη σχέση του υποδείγματος C.A.P.M., κατέληξαν σε μία εξίσωση για τον προσδιορισμό της αναμενόμενης απόδοσης του επιχειρησιακού δανεισμού «με κίνδυνο», $E(R_D)$:

$$E(R_D) = R_f + [E(R_m) - R_f] \beta_D \quad (9)$$

Έδειξαν επίσης ότι η προσθήκη της σχέσης αυτής δεν διαφοροποιεί την διαπίστωση της Πρότασης Ι των Modigliani-Miller «με φόρους», ότι η συνολική αξία μίας μοχλευμένης επιχείρησης υπερβαίνει την αξία μίας αντίστοιχης μη μοχλευμένης κατά το ποσό της φορολογικής ελάφρυνσης TD_L . Σαν αποτέλεσμα, η σχέση (9) προσδιορίζει την ακόλουθη έκφραση στην περίπτωση δανεισμού με κίνδυνο, σύμφωνα με τους Bierman και Oldfield:

$$E(R_U) = E(R_D) + [E(R_U) - E(R_D)](1-T)(D_L/S_U) \quad (10)$$

Η εξίσωση (10) είναι αντίστοιχη της σχέσης (1) του Hamada για την απόδοση των κοινών μετοχών μίας μοχλευμένης επιχείρησης L . Στην εξίσωση αυτή των Bierman και Oldfield, η αναμενόμενη απόδοση του δανεισμού «με κίνδυνο», $E(R_D)$, αντικαθιστά το ποσοστό απόδοσης χωρίς κίνδυνο, R_f , της αρχικής ανάλυσης του Hamada.

Αντικαθιστώντας στην έκφραση (10), τις σχέσεις (2) και (3) καθώς και την (9), καταλήγουμε στην σχέση του Conine (1980), που συνοψίζει την ανάλυση του συστηματικού κινδύνου μίας μοχλευμένης επιχείρησης, με την ύπαρξη επιχειρησιακών φόρων και επιχειρησιακού δανεισμού «με κίνδυνο»:

$$\beta_L = [1 + (1-T)D_L/S_U] \beta_U - [(1-T)D_L/S_U] \beta_D \quad (11)$$

Οι Callahan και Mohr (1989), διατύπωσαν ως συμπέρασμα ότι η σχέση (11) συμπυκνώνει την ερευνητική προσπάθεια διάσπασης του συστηματικού κινδύνου στην περίπτωση ύπαρξης επιχειρησιακού δανεισμού «με κίνδυνο» και επιχειρησιακής φορολογίας, καθώς και ότι η εισαγωγή του επιχειρησιακού δανεισμού «με κίνδυνο», στην μορφή του υποδείγματος C.A.P.M., μειώνει τον συστηματικό κίνδυνο των μετοχών της μοχλευμένης επιχείρησης. Το συμπέρασμά τους αυτό αποδεικνύεται και διαισθητικά εύλογο, αφού στην περίπτωση αυτή, σύμφωνα με τον Conine (1980), ο κίνδυνος από καθαρό εισόδημα μοιράζεται ανάμεσα στους κατόχους μετοχών και δανειακών απαιτήσεων. Επίσης, σύμφωνα με τους Callahan και Mohr (1989), άμεσα εξαγόμενο είναι το συμπέρασμα ότι το κόστος των δανειακών κεφαλαίων, δηλαδή η αναμενόμενη απόδοση του δανεισμού «με κίνδυνο», $E(R_D)$, είναι ανεξάρτητο του μεγέθους του λόγου D_L/S_U , δηλαδή του Βαθμού Δανειακής Επιβάρυνσης της μοχλευμένης επιχείρησης.

3.2.4 Χρηματοοικονομικός κίνδυνος: Σύνοψη

Συνδυάζοντας τις εκφράσεις (7) και (11), καταλήγουμε σε μια συνδυαστική σχέση της ανάλυσης του στοιχείου του χρηματοοικο-

νομικού κινδύνου του beta μιας επιχείρησης. Πιο συγκεκριμένα θα έχουμε:

$$\beta_L = \{1 + [(1-T)(1-T_E)/(1-T_D)](D_L/S_L)\}\beta_U - [(1-T)(1-T_E)/(1-T_D)](D_L/S_L)\beta_D$$

ή μετά από πράξεις:

$$\beta_L = \beta_U + \{[(1-T)(1-T_E)/(1-T_D)](D_L/S_L)\}(\beta_U - \beta_D) \quad (12)$$

Η εξίσωση (12) ενσωματώνει τις χρηματοοικονομικές επιδράσεις της ύπαρξης επιχειρησιακών και προσωπικών φόρων, καθώς και του επιχειρησιακού δανεισμού «με κίνδυνο». Η εξίσωση αυτή υποδηλώνει τον τρόπο με τον οποίο συγκεκριμένοι κύριοι χρηματοοικονομικοί παράγοντες μιας επιχείρησης, όπως π.χ. ο Βαθμός Δανειακής Επιβάρυνσης (D_L/S_L) και ο βαθμός επικινδυνότητας των δανειακών κεφαλαίων (β_D), θα αλληλεπιδράσουν με τους συντελεστές φορολογίας και τον επιχειρηματικό κίνδυνο, ώστε να καθορίσουν τον κίνδυνο των μετοχών μίας μοχλευμένης επιχείρησης.

Η έκφραση (12) μπορεί να εκληφθεί ως η ολοκληρωμένη σχέση ανάμεσα στους παράγοντες του χρηματοοικονομικού κινδύνου και του συστηματικού κινδύνου.

3.3 Διάσπαση Συστηματικού Κινδύνου: Συστατικό Λειτουργικός Κίνδυνος

3.3.1 Γενικές παρατηρήσεις

Η ανάλυση που θα ακολουθήσει, διαχωρίζεται σε δύο περιπτώσεις. Επιχείρηση Μιας Δραστηριότητας και Επιχείρηση Πολλαπλών Δραστηριοτήτων.

3.3.2 Λειτουργικός Κίνδυνος σε Επιχείρηση Πολλαπλών Δραστηριοτήτων

Έστω η μη μοχλευμένη επιχείρηση U , πολλαπλών δραστηριοτήτων (1, 2, 3, ..., A), όπου:

- a μία δραστηριότητα από το πλήθος A .
- P_a : η τιμή πώλησης ανά παραγόμενη (πωλούμενη) μονάδα της δραστηριότητας a .
- Q_a : η ζήτηση, εκφραζόμενη σε ποσότητα πωλούμενων μονάδων, της δραστηριότητας a .
- VC_a : το μεταβλητό κόστος ανά παραγόμενη μονάδα της δραστηριότητας a .
- FC_a : το συνολικό σταθερό κόστος της δραστηριότητας a .
- T : ο συντελεστής φορολογίας εισοδήματος της επιχείρησης.

- S_u : η αγοραία αξία της καθαρής θέσης μιας «μη μοχλευμένης» επιχείρησης.
 - K_a : αναλογία των συνολικών περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης που αφιερώνονται (δεσμεύονται) στην δραστηριότητα a .
- Με την υπόθεση της ζήτησης Q_a ως τυχαίας μεταβλητής για την δραστηριότητα a , ο Rubinstein (1973) κατέληξε στην ακόλουθη σχέση για το λειτουργικό beta β_u μιας μη μοχλευμένης επιχείρησης U , με A λειτουργικές δραστηριότητες

$$\beta_u = \frac{(1-T) \sum_{a=1}^A \alpha_a (P_a - VC_a) \rho(\bar{Q}_a, \bar{R}_m) \sqrt{\text{var}(\bar{Q}_a / \alpha_a S_u)}}{\sqrt{\text{var}(\bar{R}_M)}} \quad (13)$$

όπου: $\rho(\bar{Q}_a, \bar{R}_m)$ ο Συντελεστής Συσχέτισης ανάμεσα στη ζήτηση της δραστηριότητας a και στην απόδοση του χαρτοφυλακίου της αγοράς και \bar{R}_M : ποσοστό απόδοσης του χαρτοφυλακίου της αγοράς.

Τα στοιχεία της εξίσωσης (13) ερμηνεύθηκαν από τους Callahan και Mohr (1989), ως εξής: Ο συντελεστής α_a αντιπροσωπεύει την σχετική οικονομική επένδυση της επιχείρησης σε κάθε μία από τις A δραστηριότητές της. Ο όρος $(P_a - VC_a)$ υποδηλώνει το περιθώριο συνεισφοράς που σχετίζεται με μία παραγόμενη μονάδα της δραστηριότητας a . Ο Συντελεστής Συσχέτισης $\rho(\bar{Q}_a, \bar{R}_m)$ δείχνει την επίδραση των «γενικών» οικονομικών γεγονότων, στην δραστηριότητα a , ενώ η διακύμανση $\text{var}(\bar{Q}_a / \alpha_a S_u)$ αντικατοπτρίζει την αβεβαιότητα της ζήτησης για κάθε δραχμή των περιουσιακών στοιχείων που δεσμεύεται στην δραστηριότητα a .

Η Mohr (1985) παρουσίασε μία εμπειρική μελέτη σε μία επιχείρηση πολλαπλών δραστηριοτήτων στις Η.Π.Α, ορίζοντας ως $\beta_a = \{\text{cov}(\bar{R}_a, \bar{R}_m) / \{\text{var}(\bar{R}_m)\}$.

Στην ανάλυσή της έδειξε ότι η έκφραση (13) μπορεί να μετατραπεί στην σχέση:

$$\beta_u = \sum_{a=1}^A \alpha_a \beta_a \quad (14)$$

όπου: β_a : το μέτρο της συνδιακύμανσης της απόδοσης της δραστηριότητας a , με την απόδοση της αγοράς δηλαδή, $\beta_a = \{\text{cov}(\bar{R}_a, \bar{R}_m) / \{\text{var}(\bar{R}_m)\}$.

Η παραπάνω έκφραση υποδηλώνει ότι ο συστηματικός κίνδυνος μίας «μη μοχλευμένης» επιχείρησης πολλαπλών δραστηριοτήτων.

μπορεί να θεωρηθεί ένα σταθμισμένο χαρτοφυλάκιο των κινδύνων που σχετίζονται με κάθε μία από τις επί μέρους δραστηριότητές της.

3.3.3 Λειτουργικός Κίνδυνος σε Επιχείρηση Μίας Δραστηριότητας

Για την περίπτωση επιχείρησης με μία δραστηριότητα και με την υπόθεση ότι μόνο η ζήτηση Q είναι μεταβλητή με στοχαστικό χαρακτήρα, κανονικά κατανεμημένη, οι Callahan και Mohr (1989) μετασχημάτισαν την έκφραση (13) του Rubinstein, σε μία μορφή με όρους συνδιακύμανσης:

$$\beta_U = [(1-T)/S_U]\{(P-VC)\text{cov}(\bar{Q}, \bar{R}_m)\} / \{\text{var}(\bar{R}_m)\} \quad (15)$$

Με την αντικατάσταση του όρου $\{\text{cov}(\bar{Q}, \bar{R}_m)\} / \{\text{var}(\bar{R}_m)\}$ με το beta της ζήτησης Q , β_Q , η παραπάνω σχέση μετασχηματίστηκε από τους Callahan και Mohr στην μορφή:

$$\beta_U = [(1-T)/S_U](P-VC)\beta_Q \quad (16)$$

Η έκφραση (13), με την υπόθεση που κάνει ο Rubinstein, δεν λαμβάνει υπόψη τον στοχαστικό χαρακτήρα του στοιχείου του περιθωρίου συνεισφοράς $(P-VC)$. Η υπόθεση αυτή εξετάστηκε από τον Copine (1982), αυτή τη φορά για επιχείρηση μιας δραστηριότητας, ο οποίος θεώρησε την τιμή (P) , το μεταβλητό κόστος (VC) και την ζήτηση (Q) , αμοιβαία εξαρτώμενες, κανονικά κατανεμημένες, τυχαίες, πολλαπλές μεταβλητές. Η σχέση στην οποία αυτός κατέληξε, μετασχηματίζοντας την έκφραση (13) του Rubinstein, είναι:

$$\beta_U = \frac{(1-T)[E(\bar{P} - \bar{V}\bar{C})\rho(\bar{Q}, \bar{R}_m)]\sqrt{\text{var}(\bar{Q}/S_U)}}{\sqrt{\text{var}(\bar{R}_m)}} + \frac{(1-T)[E(\bar{Q})\rho(\bar{P} - \bar{V}\bar{C}, \bar{R}_m)]\sqrt{\text{var}\left(\frac{\bar{P} - \bar{V}\bar{C}}{S_U}\right)}}{\sqrt{\text{var}(\bar{R}_m)}} \quad (17)$$

Λαμβάνοντας υπόψη τους τα beta της ζήτησης (β_Q) και του περιθωρίου συνεισφοράς (β_{P-VC}), οι Callahan και Mohr (1989) κατέληξαν στην μετατροπή της έκφρασης (17), στην ακόλουθη μορφή:

$$\beta_U = [(1-T)/S_U]\{E(\bar{P} - \bar{V}\bar{C})\beta_Q + E(\bar{Q})\beta_{P-VC}\} \quad (18)$$

Σύμφωνα με τους ίδιους, από την παραπάνω ανάλυση, γίνεται φανερό ότι το λειτουργικό beta μίας «μη μοχλευμένης επιχείρησης» (β_U), εκφράζεται σαν συνάρτηση της συνδιακύμανσης του παράγο-

να της απόδοσης της αγοράς (\bar{R}_m), με τις στοχαστικές μεταβλητές των παραγόντων του εισοδήματος της επιχείρησης (\tilde{Q}), (\tilde{P}) και ($\tilde{V}\tilde{C}$). Οι παραπάνω σχέσεις τονίζουν τον ρόλο της συνδιακύμανσης ανάμεσα σε μεταβλητές επιχειρηματικών αποφάσεων και παραγόντων της αγοράς, στον καθορισμό του συστηματικού λειτουργικού κινδύνου.

Εδώ θα πρέπει να σημειωθεί ότι πολλά από τα στοιχεία που περιέχονται στις θεωρητικές μελέτες των Rubinstein (1973) και Copine (1980) και (1982), δεν έχουν ακόμα υποβληθεί σε εμπειρική ανάλυση ή επεξεργασία, ίσως λόγω της δυσκολίας εύρεσης των στοιχείων που αφορούν την ζήτηση (Q), την τιμή (P), το σταθερό κόστος (FC) και το μεταβλητό κόστος (VC).

3.3.4 Λειτουργικός Κίνδυνος: Σύνθεση

Η πιο πάνω ανάλυση δείχνει ότι το συνθετικό του λειτουργικού κινδύνου είναι συνάρτηση διαφόρων μεταβλητών, τόσο μικροοικονομικών, όσο και μεταβλητών που λαμβάνονται υπόψη στην λήψη αποφάσεων από μέρους της διοίκησης. Στην σύνθεση των συστατικών αυτής της ανάλυσης, πρέπει να τονιστεί ο ρόλος της συνδιακύμανσης της απόδοσης της αγοράς (\bar{R}_m), με τις στοχαστικές μεταβλητές των παραγόντων που εμφανίζονται στην λειτουργική δομή μιας επιχείρησης, π.χ. επιχείρησης (\tilde{Q}), (\tilde{P}) και ($\tilde{V}\tilde{C}$). Η παρατήρηση αυτή οδηγεί στο συμπέρασμα ότι δεν υπάρχει κάποια συγκεκριμένη συνθετική έκφραση του β_u , εφαρμόσιμη για όλες τις επιχειρήσεις, αλλά η καταλληλότερη από αυτές θα προκύψει από την επιθυμητή έμφαση του εκάστοτε ερευνητή ή μάνατζερ, σε συγκεκριμένους μικροοικονομικούς και διοικητικούς παράγοντες.

Έτσι για παράδειγμα, κάποιος χρηματοοικονομικός διευθυντής, ενδιαφερόμενος για την λήψη μίας απόφασης σχετικής με την διαφοροποίηση ενός προϊόντος, πιθανόν να χρησιμοποιήσει την εξίσωση (14), ως μια συνθετική έκφραση των αποτελεσμάτων του β_u ενός νέου μίγματος προϊόντων. Παρομοίως ο διευθυντής μίας επιχείρησης με μία δραστηριότητα, που λειτουργεί σε τέλεια ανταγωνιστικό περιβάλλον, μπορεί να χρησιμοποιήσει την εξίσωση (16) ως συνθετικό μέτρο για τον λειτουργικό κίνδυνο.

3.4 Διάσπαση Συστηματικού Κινδύνου: Συνολική Σύνθεση Χρηματοοικονομικού και Λειτουργικού Κινδύνου

Στην ανάλυση των δύο συνθετικών του συστηματικού κινδύνου, που προηγήθηκε, παρουσιάστηκαν διάφορες θεωρητικές προσεγ-

γίσεις για την διάσπαση τόσο του χρηματοοικονομικού, όσο και του λειτουργικού συστατικού του, οι οποίες μπορούν τώρα να συνδυαστούν σε διάφορες συνθετικές σχέσεις του συστηματικού κινδύνου. Πριν από την αναφορά κάποιων τέτοιων σχέσεων, είναι πολύ σημαντικό να επισημανθεί ότι η σύνθεση αυτή υποθέτει τον διαχωρισμό ή την ανεξαρτησία των επιχειρηματικών και χρηματοοικονομικών αποφάσεων της επιχείρησης.

Σε γενικές γραμμές, οι συνθετικές εκφράσεις του beta περιλαμβάνουν την αντικατάσταση κάποιας σχέσης του λειτουργικού beta β_u , στην συνδυαστική σχέση του συστηματικού κινδύνου του χρηματοοικονομικού κινδύνου β_L , δηλαδή της σχέσης (12).

Για παράδειγμα, μία συνολική έκφραση που περιγράφει τον συστηματικό κίνδυνο μίας επιχείρησης πολλαπλών δραστηριοτήτων, θα μπορούσε να εξαχθεί αντικαθιστώντας την εξίσωση (14) στην σχέση (12). Η τελική σχέση στην οποία καταλήγουμε είναι:

$$\beta_L = \underbrace{\sum_{\alpha=1}^A \alpha_{\alpha} \beta_{\alpha}}_{\text{Λειτουργικός Κίνδυνος}} \underbrace{\left\{ 1 + \frac{[(1-T)(1-T_E)/(1-T_D)](D_L/S_L)}{\beta_D} \right\}}_{\text{Χρηματοοικονομική Μόχλευση}} - \underbrace{[1-T)(1-T_E)/(1-T_D)](D_L/S_L)\beta_D}_{\text{Δανεισμός «με κίνδυνο»}} \quad (19)$$

Όπως προαναφέρθηκε, τα διάφορα μέρη της παραπάνω σχέσης ενσωματώνουν τα χαρακτηριστικά του λειτουργικού κινδύνου και της χρηματοοικονομικής μόχλευσης, καθώς και του επιχειρησιακού δανεισμού «με κίνδυνο», μίας «μοχλευμένης» επιχείρησης πολλαπλών δραστηριοτήτων.

Αντίστοιχες συνθετικές εκφράσεις για τον συστηματικό κίνδυνο μίας «μοχλευμένης» επιχείρησης μίας δραστηριότητας, μπορούν επίσης να προκύψουν από την διάσπαση ή την αποσύνθεση του beta. Για την περίπτωση μιας τέτοιας επιχείρησης με την τιμή (\bar{P}), το μεταβλητό κόστος ($\bar{V}\bar{C}$) και την ζήτηση (\bar{Q}) τυχαίες, πολλαπλές μεταβλητές, ο συνδυασμός της σχέσης (18) με την έκφραση (12), μας δίνει την σχέση:

$$\beta_L = \underbrace{[(1-T)/S_U] \{E(\tilde{P} - \tilde{V}\tilde{C})\beta_O + E(\tilde{Q})\beta_{P-VC}\}}_{\text{Λειτουργικός Κίνδυνος}} + \underbrace{\{1 + [(1-T)(1-T_E)/(1-T_D)](D_L/S_L)\}}_{\text{Χρηματοοικονομική Μόχλευση}} - \underbrace{[(1-T)(1-T_E)/(1-T_D)](D_L/S_L)\beta_D}_{\text{Δανεισμός «με κίνδυνο»}} \quad (20)$$

Για την περίπτωση επιχείρησης μιας δραστηριότητας η οποία λειτουργεί σε ένα τέλεια ανταγωνιστικό περιβάλλον και μόνο η ζήτηση (\tilde{Q}) είναι τυχαία μεταβλητή, η σχέση (20) μετατρέπεται σε:

$$\beta_L = \underbrace{[(1-T)/S_U](P-VC)\beta_O}_{\text{Λειτουργικός Κίνδυνος}} + \underbrace{\{1 + [(1-T)(1-T_E)/(1-T_D)](D_L/S_L)\}}_{\text{Χρηματοοικονομική Μόχλευση}} - \underbrace{[(1-T)(1-T_E)/(1-T_D)](D_L/S_L)\beta_D}_{\text{Δανεισμός «με κίνδυνο»}} \quad (21)$$

4. ΔΙΑΣΠΑΣΗ ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΜΕ ΤΗΝ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΒΑΘΜΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΜΟΧΛΕΥΣΗΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΚΙΝΔΥΝΟ ΚΑΙ ΤΟΥ ΒΑΘΜΟΥ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΗΣ ΜΟΧΛΕΥΣΗΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΚΙΝΔΥΝΟ

4.1 Γενικές παρατηρήσεις

Θα παρουσιαστούν αναλυτικά τα δύο βασικά θεωρητικά υποδείγματα, των Gahlon & Gentry (1982) και των Mandelker & Rhee (1984), που συνδέουν τον συστηματικό κίνδυνο μίας μοχλευμένης επιχείρησης, με τους βαθμούς λειτουργικής και χρηματοοικονομικής μόχλευσης.

4.2 Το υπόδειγμα των Gahlon και Gentry

Αν και η διάσπαση ή αποσύνθεση του συστηματικού κινδύνου στους βασικούς του παράγοντες, τον λειτουργικό και τον χρηματοοικονομικό, ξεκίνησε από τους Hamada (1972) και Rubinstein (1973), οι Gahlon και Gentry (1982) ήταν από τους πρώτους που επεχείρησαν να αναπτύξουν ένα θεωρητικό υπόδειγμα για τον υπολογισμό του β που σχετίζεται με την αξία των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης (assets) και να περιλαμβάνει τους βαθμούς λειτουργικής και χρηματοοικονομικής μόχλευσης, διεθνώς γνω-

στους ως Degree of Operating Leverage (DOL) και Degree of Financial Leverage (DFL), ως ξεχωριστές μεταβλητές.

Βασική υπόθεση για την ανάπτυξη του θεωρητικού τους υποδείγματος, ήταν η υιοθέτηση «της προσέγγισης των επενδυτικών ευκαιριών». Με βάση αυτήν την προσέγγιση η παρούσα συνολική αγορά αξία ισορροπίας της καθαρής θέσης της επιχείρησης μπορεί να διαμελισθεί σε δύο πηγές:

$$V = V_n + V_G \quad (22)$$

όπου: V_n : η Παρούσα Αξία της ταμειακής ροής μετά από φόρους, η οποία απορρέει από τα υπάρχοντα περιουσιακά στοιχεία, και περιέρχεται στους ιδιοκτήτες.

V_G : η Παρούσα Αξία των Ευκαιριών Ανάπτυξης, η οποία αποτελεί εκείνο το τμήμα της αξίας της καθαρής θέσης της επιχείρησης που αποδίδεται στις δυνητικές ευκαιρίες πραγματοποίησης μελλοντικών επενδύσεων σε υλικά περιουσιακά στοιχεία σε αναμενόμενα ποσοστά απόδοσης μεγαλύτερα από τα απαιτούμενα.

Μετά από μαθηματική επεξεργασία και με τη χρήση του υποδείγματος C.A.P.M., κατέληξαν ότι ο συστηματικός κίνδυνος τον οποίον υφίστανται οι κάτοχοι κοινών μετοχών μιας επιχείρησης, είναι ο σταθμικός μέσος του συστηματικού κινδύνου που συνδέεται με την απόδοση που απορρέει από την υπάρχουσα ταμειακή ροή μετά από φόρους, β_n , και του συστηματικού κινδύνου που σχετίζεται με την απόδοση που προέρχεται από τις ευκαιρίες ανάπτυξης β_G . Πιο συγκεκριμένα, η σχέση στην οποία κατέληξαν ήταν:

$$\beta = (V_n/V)\beta_n + (V_G/V)\beta_G \quad (23)$$

Το υπόδειγμα των Gahlon και Gentry επικεντρώθηκε στην ανάλυση μόνο του συστατικού β_n , δηλαδή του συστηματικού κινδύνου που συνδέεται με την απόδοση που απορρέει από την υπάρχουσα ταμειακή ροή μετά από φόρους και όχι του συνολικού β . Στην συγκεκριμένη μελέτη τους, έπειτα από διεξοδική ανάλυση και μαθηματικές αποδείξεις, κατέληξαν στην ακόλουθη σχέση που συνδέει τους δύο βαθμούς μόχλευσης μιας επιχείρησης:

$$CV_n = DOL * DFL * CV_{REV} \quad (24)$$

όπου β : η ταμειακή ροή μετά από φόρους, η οποία απορρέει από τις υπάρχουσες επενδύσεις και περιέρχεται στους ιδιοκτήτες.

REV: τα συνολικά έσοδα.

$CV_{\Pi} = \sigma(\Pi)/E(\Pi)$: ο συντελεστής μεταβλητότητας της ταμειακής ροής μετά από φόρους, η οποία απορρέει από τις υπάρχουσες επενδύσεις και περιέρχεται στους ιδιοκτήτες.

$CV_{REV} = \sigma(REV)/E(REV)$: ο συντελεστής μεταβλητότητας των συνολικών εσόδων.

DOL: ο Βαθμός Λειτουργικής Μόχλευσης.

DFL: ο Βαθμός Χρηματοοικονομικής Μόχλευσης.

Η τελική σχέση για τον συστηματικό κίνδυνο της ταμειακής ροής μετά από φόρους, η οποία απορρέει από τις υπάρχουσες επενδύσεις και περιέρχεται στους ιδιοκτήτες, (β_{Π}), στην οποία κατέληξαν, είναι:

$$\beta_{\Pi} = \frac{R_F * DOL * DFL * CV_{REV} * \rho(\Pi, \Pi_M)}{\sigma(R_M) - \{[E(R_M) - R_F] * DOL * DFL * CV_{REV} * \rho(\Pi, \Pi_M)\}} \quad (25)$$

όπου: $\rho(\Pi, \Pi_M)$: ο συντελεστής συσχέτισης ανάμεσα στην ταμειακή ροή μετά από φόρους, η οποία απορρέει από τις υπάρχουσες επενδύσεις και περιέρχεται στους ιδιοκτήτες και την απόδοση μιας περιόδου του χαρτοφυλακίου της αγοράς σε επενδυτική βάση μιας δραχμής.

R_F : το ποσοστό απόδοσης χρεογράφου μηδενικού κινδύνου (συνήθως το επιτόκιο του ετήσιου κρατικού ομολόγου)

$E(R_M)$: η αναμενόμενη απόδοση του χαρτοφυλακίου της αγοράς.

$\sigma(R_M)$: η τυπική απόκλιση της απόδοσης του χαρτοφυλακίου της αγοράς.

Θεωρώντας ως Φ το γινόμενο των τεσσάρων παραγόντων:

$$\Phi = DOL * DFL * CV_{REV} * \rho(\Pi, \Pi_M)$$

η σχέση (25) μετατρέπεται

$$\beta_{\Pi} = \frac{R_F \Phi}{\sigma(R_M) - \{[E(R_M) - R_F] \Phi\}} \quad (26)$$

Σύμφωνα λοιπόν με τους Gahlon και Gentry (1982), οι σχέσεις (25) και (26), φανερώσουν, ότι ο συστηματικός κίνδυνος που ενυπάρχει σ' εκείνο το τμήμα της απόδοσης των κατόχων κοινών μετοχών το οποίο απορρέει από την υφιστάμενη ταμειακή ροή μετά από φόρους της επιχείρησης είναι μία συνάρτηση τόσο μακροοικονομικών μεταβλητών όσο και κάποιων μορφών κινδύνου των πε-

ριουσιακών στοιχείων της επιχείρησης. Αφενός τριών μακροοικονομικών μεταβλητών: του ποσοστού απόδοσης χρεογράφου μηδενικού κινδύνου (R_F), της τυπικής απόκλισης της απόδοσης της αγοράς [$\sigma(R_M)$] και του ασφαλιστρου κινδύνου αγοράς (market risk premium) [$E(R_M)-R_F$]. Αφετέρου, τεσσάρων μορφών κινδύνου των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης: του βαθμού λειτουργικής μόχλευσης (DOL), του βαθμού χρηματοοικονομικής μόχλευσης (DFL), του συντελεστή μεταβλητότητας των συνολικών εσόδων (CV_{REV}) και του συντελεστή συσχέτισης ανάμεσα στην ταμειακή ροή μετά από φόρους, η οποία απορρέει από τις υπάρχουσες επενδύσεις και περιέρχεται στους ιδιοκτήτες και της απόδοσης μιας περιόδου του χαρτοφυλακίου της αγοράς σε επενδυτική βάση μιας δραχμής [$\rho(\Pi, \Pi_M)$].

Οι μακροοικονομικές μεταβλητές είναι οι ίδιες για όλες τις επιχειρήσεις, άρα οι διαφορές στον συστηματικό κίνδυνο μεταξύ των επιχειρήσεων, σύμφωνα με τους Gahlon και Gentry, οφείλονται στις διαφορετικές αποφάσεις της διοίκησης σχετικά με τον κίνδυνο των περιουσιακών στοιχείων, ο οποίος αντικατοπτρίζεται στο γινόμενο: $DOL \cdot DFL \cdot CV_{REV} \cdot \rho(\Pi, \Pi_M)$. Στο γινόμενο αυτό, οι μεταβλητές DOL και DFL μετρούν τον κίνδυνο που δέχονται να αναλάβουν οι μέτοχοι της επιχείρησης εξαιτίας της χρήσης λειτουργικής και χρηματοοικονομικής μόχλευσης, αντίστοιχα, από μέρους της. Το CV_{REV} ενσωματώνει τον κίνδυνο των εσόδων της επιχείρησης λόγω του έμφυτου κινδύνου της ζήτησης για τα προϊόντα της εταιρίας, ενώ το $\rho(\Pi, \Pi_M)$ αντικατοπτρίζει ποσοτικά τον βαθμό της ευαισθησίας των ταμειακών ροών της επιχείρησης, στις αλλαγές του οικονομικού και χρηματοοικονομικού κλίματος.

4.2 Το υπόδειγμα των Mandelker και Rhee

Ένα ζήτημα προς διερεύνηση στο υπόδειγμα των Gahlon και Gentry, είναι το γεγονός ότι η ανάλυση επικεντρώνεται μόνο στο συστατικό του συστηματικού κινδύνου που σχετίζεται με την ταμειακή ροή μετά από φόρους, η οποία απορρέει από τις υπάρχουσες επενδύσεις και περιέρχεται στους ιδιοκτήτες, δηλαδή το β_n . Επίσης, παρά το ότι η ανάλυσή τους περιλαμβάνει ξεχωριστά τους βαθμούς λειτουργικής και χρηματοοικονομικής μόχλευσης, είναι δύσκολη η διερεύνησή τους στο πλαίσιο των Gahlon και Gentry. Και αυτό γιατί, οι δύο βαθμοί μόχλευσης DOL και DFL εισάγονται ως παράγοντες επεξήγησης του συντελεστή μεταβλητότητας της ταμειακής ροής μετά από φόρους, η οποία απορρέει από τις υπάρχουσες επενδύσεις και περιέρχεται στους ιδιοκτήτες [εξίσωση (24)].

Οι Mandelker και Rhee (1984), είναι αυτοί που επίσημα πρώτοι ασχολούνται με την διεύρυνση και την ανάπτυξη ενός υποδείγματος διάσπασης του συστηματικού κινδύνου, με την εισαγωγή των βαθμών λειτουργικής και χρηματοοικονομικής μόχλευσης, DOL και DFL αντίστοιχα, στον τύπο του συντελεστή beta. Βασική υπόθεση της ανάλυσής τους, ήταν η ανεξαρτησία των επιχειρηματικών και των χρηματοοικονομικών αποφάσεων της επιχείρησης, δηλαδή η ανεξαρτησία των DOL και DFL.

Αν υποθέσουμε ότι R_{it} είναι η απόδοση μιας μετοχής i , την χρονική περίοδο $t-1$ έως t , και R_{mt} η απόδοση της αγοράς (Γενικός Δείκτης), επίσης κατά την χρονική περίοδο $t-1$ έως t , τότε σύμφωνα με τον ορισμό του συστηματικού κινδύνου, η τιμή του beta της μετοχής θα είναι ίση με:

$$\beta_i = [\text{cov}(R_{it}, R_{mt})] / \sigma^2(R_{mt}) \quad (27)$$

όπου: $\text{cov}(R_{it}, R_{mt})$: η συνδιακύμανση ανάμεσα στην απόδοση της μετοχής i και την απόδοση του χαρτοφυλακίου της αγοράς.

$\sigma^2(R_{mt}) = \text{var}(R_{mt})$: η διακύμανση των αποδόσεων του χαρτοφυλακίου της αγοράς.

Οι Mandelker και Rhee ορίζουν την απόδοση της μετοχής i ως:

$$R_{it} = \frac{\Pi_{it}}{E_{it-1}} - 1 \quad (28)$$

όπου: Π_{it} : τα κέρδη μετά από τόκους και φόρους της μετοχής i , την χρονική στιγμή t

E_{it} : η αγοραία αξία της μετοχής i , την χρονική στιγμή $t-1$

Η αντικατάσταση της σχέσης της απόδοσης, στον τύπο του β_i , εξίσωση (27), δίνει τις ακόλουθες σχέσεις:

$$\beta_i = \left\{ \text{cov} \left(\frac{\Pi_{it}}{E_{it-1}} - 1, R_{mt} \right) \right\} / \sigma^2(R_{mt}) \quad \text{ή} \quad \beta_i = \left\{ \text{cov} \left(\frac{\Pi_{it}}{E_{it-1}}, R_{mt} \right) \right\} / \sigma^2(R_{mt}) \quad (29)$$

Η εξίσωση (29) με κατάλληλη μετατροπή, εκφράζεται και ως εξής:

$$\beta_i = \frac{\Pi_{it-1}}{E_{it-1}} \left\{ \text{cov} \left(\frac{\Pi_{it}}{E_{it-1}} - 1, R_{mt} \right) \right\} / \sigma^2(R_{mt}) \quad (30)$$

Σύμφωνα με την θεωρία, ο βαθμός χρηματοοικονομικής μόχλευσης ορίζεται ως η ποσοστιαία μεταβολή του Π που προέρχεται από μια ποσοστιαία μεταβολή του X , όπου το X δηλώνει τα κέρδη πριν από τόκους και φόρους, ενώ ο βαθμός λειτουργικής μόχλευσης

ορίζεται ως η ποσοστιαία μεταβολή του X που προέχεται από μία ποσοστιαία μεταβολή του Q , όπου το Q δηλώνει τον αριθμό των πωλουμένων μονάδων. Μαθηματικά οι σχέσεις αυτές δίνονται από τις ακόλουθες εξισώσεις:

$$DFL = \frac{\frac{\Pi_{it}}{\Pi_{it-1}} - 1}{\frac{X_{it}}{X_{it-1}} - 1} \text{ Λύνοντας ως προς } \frac{\Pi_{it}}{\Pi_{it-1}} - 1 \text{ έχουμε,}$$

$$\frac{\Pi_{it}}{\Pi_{it-1}} - 1 = DFL \left[\frac{X_{it}}{X_{it-1}} - 1 \right] \quad (31)$$

$$DOL = \frac{\frac{X_{it}}{X_{it-1}} - 1}{\frac{Q_{it}}{Q_{it-1}} - 1} \text{ Λύνοντας ως προς το } \frac{X_{it}}{X_{it-1}} - 1 \text{ έχουμε,}$$

$$\frac{X_{it}}{X_{it-1}} - 1 = DOL \left[\frac{Q_{it}}{Q_{it-1}} - 1 \right] \quad (32)$$

όπου Π_{it} : τα κέρδη μετά από τόκους και φόρους της μετοχής i , την χρονική στιγμή t

X_{it} : τα κέρδη πριν από τόκους και φόρους της μετοχής i , την χρονική στιγμή t

Q_{it} : οι μονάδες που παράγονται και πωλούνται, την χρονική στιγμή t

Με διαδοχική αντικατάσταση των σχέσεων (32) στην (31) και της (31) στην (30), οι Mandelker και Rhee κατέληξαν στην σχέση:

$$\beta_i = (DFL)(DOL) \left\{ \text{cov} \left[\left(\frac{\Pi_{it}}{Q_{it-1}} \frac{Q_{it}}{E_{it-1}} \right), R_{mt} \right] \right\} / \sigma^2(R_{mt}) \quad (33)$$

όπου: $\text{cov} \left[\left(\frac{\Pi_{it}}{Q_{it-1}} \frac{Q_{it}}{E_{it-1}} \right), R_{mt} \right]$: η συνδιακύμανση του λόγου $\frac{\Pi_{it}}{Q_{it-1}} \frac{Q_{it}}{E_{it-1}}$ απόδοση του χαρτοφυλακίου της αγοράς.

Συμβολίζοντας με S τις πωλήσεις της επιχείρησης και p την τιμή ανά μονάδα προϊόντος, θα ισχύει: $S = pQ$. Επομένως η προηγούμενη εξίσωση (30) με αντικατάσταση μετατρέπεται ως εξής:

$$\beta_i = (DFL)(DOL) \left\{ \text{cov} \left[\left(\frac{\Pi_{it-1}}{S_{it-1}} \frac{S_{it}}{E_{it-1}} \right), R_{mt} \right] \right\} / \sigma^2(R_{mt}) \quad (34)$$

Οι Mandelker και Rhee ορίζουν ως β^0 τον «εγγενή» επιχειρηματικό κίνδυνο μίας επιχείρησης χωρίς χρηματοοικονομική ή λειτουργική μόχλευση (π.χ. μία επιχείρηση χωρίς σταθερά κόστη) και τον εκφράζουν μαθηματικά με την σχέση:

$$\beta^0 = \left\{ \text{cov} \left[\left(\frac{\Pi_{it-1}}{S_{it-1}} \frac{S_{it}}{E_{it-1}} \right), R_{mt} \right] \right\} / \sigma^2(R_{mt}) \quad (35)$$

Σύμφωνα με τις εξισώσεις (34) και (35), η τελική έκφραση του συστηματικού κινδύνου μιας επιχείρησης (ή μετοχής) ι από τους Mandelker και Rhee δίνεται από την εξίσωση:

$$\beta_i = (DOL)(DFL)\beta^0 \quad (36)$$

Σύμφωνα με την ανάλυσή τους, η σχέση (36) ισχύει ανεξάρτητα από το αν ο επιχειρησιακός δανεισμός είναι με ή χωρίς κίνδυνο.

4.3 Αξιολόγηση του Υποδείγματος των Mandelker και Rhee

Τόσο η θεωρητική ανάπτυξη του υποδείγματος των Gahlon & Gentry (1982), όσο και αυτή του υποδείγματος των Mandelker & Rhee (1984), βασίζεται, όπως αναφέρθηκε, στην παραδοσιακή υπόθεση ότι οι DOL και DFL, είναι ανεξάρτητες μεταβλητές μεταξύ τους και επιπλέον ο Βαθμός Συνολικής Μόχλευσης (DTL) είναι ίσος με το γινόμενο των δύο:

$$DTL = DOL * DFL \quad (37)$$

Παρόλα αυτά, η υπόθεση αυτή αμφισβητήθηκε από πολλούς ερευνητές, όπως η L. Huffman (1983), οι Li και Henderson (1991), οι Darrat και Mukherjee (1995) κ.ά., οι οποίοι υποστήριξαν ότι δεν υφίσταται ανεξαρτησία επιχειρηματικών και χρηματοοικονομικών αποφάσεων σε μία επιχείρηση. Η Huffman (1983) διατύπωσε την άποψη ότι οι αποφάσεις που σχετίζονται με την λειτουργική δυναμικότητα μιας επιχείρησης μπορεί να επιφέρουν σημαντικές αλληλεπιδράσεις ανάμεσα στους βαθμούς DOL και DFL και συνεπώς αυτές οι μεταβλητές να μην μπορούν να θεωρηθούν ανεξάρτητες.

Στην θεωρητική της μελέτη, η Huffman (1983) εισήγαγε ένα νέο μέγεθος που αντιπροσωπεύει την συνολική μόχλευση μιας επιχείρησης, ονομάζοντάς το βαθμό συνδυασμένης μόχλευσης, διεθνώς Degree Of Combined Leverage (DCL). Σύμφωνα με την μελέτη της, ο βαθμός συνδυασμένης μόχλευσης εκφράζει καλύτερα την συνο-

λική μόχλευση μιας επιχείρησης, καθώς η τιμή του δεν ισούται απλά με το γινόμενο των DOL και DFL, αλλά δίνεται από μια πιο σύνθετη έκφραση.

Επιπλέον υποστήριξε ότι η σχέση ανάμεσα στον συστηματικό κίνδυνο μιας επιχείρησης και τους βαθμούς μόχλευσής της, DOL και DFL, διαφέρει από κλάδο σε κλάδο, ανάλογα με τις ευκαιρίες ανάπτυξης του συγκεκριμένου κλάδου και επομένως διαφορές στις σχέσεις αυτές είναι πιθανόν να προκύψουν από συγκρίσεις μεταξύ των διαφόρων κλάδων.

5. ΕΜΠΕΙΡΙΚΕΣ ΜΕΛΕΤΕΣ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗΣ ΤΗΣ ΣΧΕΣΗΣ ΣΥΣΤΗΜΑΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Στην ενότητα αυτή παρουσιάζονται συνοπτικά αποτελέσματα και συμπεράσματα των κυριότερων εμπειρικών αναλύσεων που έχουν γίνει σχετικά με την συσχέτιση του συστηματικού κινδύνου με τους βαθμούς μόχλευσης μιας επιχείρησης.

Ο Hamada (1972) εκτός από το θεωρητικό του υπόδειγμα, εξέτασε κι εμπειρικά την εφαρμογή του, συγκρίνοντας τους συντελεστές βήτα ανάμεσα σε μοχλευμένες και μη μοχλευμένες επιχειρήσεις, για ένα δείγμα 304 εταιριών στις ΗΠΑ, κατά την χρονική περίοδο 1948-1967. Χρησιμοποίησε τον δείκτη συνολικές υποχρεώσεις προς ίδια κεφάλαια σαν μεταβλητή για την χρηματοοικονομική μόχλευση. Τα αποτελέσματά του έδειξαν ότι και τα δύο συστατικά μέρη του συστηματικού κινδύνου (ο λειτουργικός κι ο χρηματοοικονομικός) και ειδικότερα η χρηματοοικονομική μόχλευση, έχουν θετική επίδραση στον συστηματικό κίνδυνο μιας εταιρίας, που μετριέται με τον συντελεστή βήτα. Είναι αξιοσημείωτο ότι σύμφωνα με τα αποτελέσματά του, η χρηματοοικονομική μόχλευση εξηγούσε 20% με 40% του μέσου όρου του συντελεστή βήτα για τις εταιρίες του δείγματός του.

Ο Lev (1974) έλεγξε εμπειρικά την υπόθεση ότι υπάρχει θετική σχέση ανάμεσα στον συντελεστή βήτα μιας εταιρίας και της λειτουργικής της μόχλευσης. Το δείγμα του αποτελούταν από 122 επιχειρήσεις των ΗΠΑ κατά την χρονική περίοδο 1949-1965 και η μεθοδολογία του ήταν απλή ανάλυση παλινδρόμησης. Για την μέτρηση της λειτουργικής μόχλευσης χρησιμοποίησε την μεταβλητή του μοναδιαίου μεταβλητού κόστους. Τα αποτελέσματά του ήταν σύμφωνα με την αρχική του υπόθεση, ότι τις δύο προαναφερθείσες μεταβλητές τις συνδέει θετική σχέση.

Ο Melicher (1974) εξέτασε μόνο τη σχέση της χρηματοοικονομικής μόχλευσης, με τον συστηματικό κίνδυνο μιας εταιρίας (βήτα), χρησιμοποιώντας τον δείκτη μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις συν προνομιούχο μετοχικό κεφάλαιο προς μετοχικό κεφάλαιο, σαν μεταβλητή προσδιορισμού της μόχλευσης. Εφήρμοσε πολλαπλή ανάλυση παλινδρόμησης για ένα δείγμα 77 εταιριών στις ΗΠΑ, κατά την χρονική περίοδο 1963-1972, και βρήκε ότι υπάρχει στατιστικά σημαντική μη γραμμική σχέση ανάμεσα στις δύο αυτές μεταβλητές.

Ο Thompson (1976) εξέτασε και τις δύο σχέσεις, της λειτουργικής και της χρηματοοικονομικής μόχλευσης με τον συστηματικό κίνδυνο μιας εταιρίας, για ένα δείγμα 290 εταιριών στις ΗΠΑ, κατά την περίοδο 1951-1968. Για την λειτουργική μόχλευση χρησιμοποίησε την μεταβλητή διακύμανση του λειτουργικού εισοδήματος. Για την χρηματοοικονομική μόχλευση, χρησιμοποίησε τις μεταβλητές: α) τον δείκτη συνολικές υποχρεώσεις προς σύνολο περιουσιακών στοιχείων και β) την διακύμανση του δείκτη αυτού. Εφήρμοσε ανάλυση συσχέτισης και παλινδρόμησης, και βρήκε ότι υπάρχει θετική συσχέτιση ανάμεσα στο βήτα και στην λειτουργική και χρηματοοικονομική μόχλευση.

Στην επόμενη δεκαετία, οι Mandelker & Rhee (1984), εκτός από την θεωρητική τους ανάλυση, εξέτασαν επίσης εμπειρικά την κοινή επίδραση των δύο βαθμών μόχλευσης στον συστηματικό κίνδυνο κοινών μετοχών και δεύτερον την αλληλεπίδραση των βαθμών λειτουργικής και χρηματοοικονομικής μόχλευσης μεταξύ τους. Η μελέτη τους πραγματοποιήθηκε σε ένα δείγμα 255 επιχειρήσεων κατά το διάστημα 1957-1976, με την μέθοδο της πολλαπλής παλινδρόμησης. Για την μεταβλητή DOL χρησιμοποίησαν τον συντελεστή κλίσης της παλινδρόμησης του λογαρίθμου των λειτουργικών κερδών με τον λογάριθμο των πωλήσεων, ενώ για την μεταβλητή DFL χρησιμοποίησαν τον συντελεστή κλίσης της παλινδρόμησης του λογαρίθμου των λειτουργικών κερδών με τον λογάριθμο των πωλήσεων, ενώ για την μεταβλητή DFL χρησιμοποίησαν τον συντελεστή κλίσης της παλινδρόμησης του λογαρίθμου των καθαρών κερδών με τον λογάριθμο των λειτουργικών κερδών. Τα αποτελέσματά τους ήταν σύμφωνα με αυτά του Hamada, ότι δηλαδή τόσο η λειτουργική όσο και η χρηματοοικονομική μόχλευση μιας επιχείρησης (δηλαδή οι μεταβλητές DOL και DFL αντίστοιχα) σχετίζονται θετικά με τον συστηματικό κίνδυνο (βήτα) μιας επιχείρησης. Επίσης τα αποτελέσματά τους έδειξαν ότι οι βαθμοί λειτουργικής και χρηματοοικονομικής μόχλευσης, είναι μεταβλητές με αρνητική συσχέτιση μεταξύ τους. Το τελευταίο αυτό συμπέρασμα είναι πολύ σημαντικό για τους διευθυντές χρηματοοικονομικών, καθώς μπορούν να ελέγχουν

το επίπεδο του συστηματικού τους κινδύνου, αναπροσαρμόζοντας κατάλληλα, τα επίπεδα της λειτουργικής ή της χρηματοοικονομικής μόχλευσης της επιχείρησής τους.

Διάφορες εμπειρικές μελέτες προσπάθησαν να εξετάσουν και να ελέγξουν την αξιοπιστία των ευρημάτων του υποδείγματος των Mandeller και Rhee. Σε μία μεταγενέστερη μελέτη του, ο S. Huffman (1989) επανεξέτασε την παραπάνω εμπειρική ανάλυση, με ανάλογη μεθοδολογία και χρησιμοποιώντας τις ίδιες ακριβώς «υποκατάστατες» μεταβλητές (proxies), για τις μεταβλητές DOL και DFL, με τους Mandelker & Rhee. Η μελέτη του αφορούσε την χρονική περίοδο 1966-1985 και έγινε σε δύο δείγματα των 376 και 268 επιχειρήσεων αντίστοιχα. Τα αποτελέσματα στα οποία κατέληξε διαφέρουν σε κάποιο βαθμό από αυτά των Mandelker & Rhee. Ενώ δηλαδή τα αποτελέσματά του συμφωνούν με την σημαντική θετική συσχέτιση του συστηματικού κινδύνου, (βήτα) και του DFL, όσον αφορά τη σχέση μεταξύ βήτα και DOL, ο Huffman βρήκε ότι υπάρχει στατιστικά σημαντική αρνητική σχέση. Επίσης, σχετικά με την σχέση ανάμεσα στους βαθμούς DOL και DFL, τα αποτελέσματά του έδειξαν σημαντική θετική συσχέτιση, γεγονός που διαφωνεί τελείως με τα προηγούμενα ευρήματα άλλων μελετών.

Οι Li και Henderson (1991), με μία εμπειρική τους μελέτη εξέτασαν εκτός των άλλων και την σχέση συστηματικού κινδύνου με τους βαθμούς μόχλευσης. Το δείγμα τους για την συγκεκριμένη εξέταση των μεταβλητών β, DOL και DFL, αποτελούνταν από 294 επιχειρήσεις και μελετήθηκε με την μέθοδο της διαστρωματικής παλινδρόμησης για την χρονική περίοδο 1969-1986. Τα αποτελέσματά τους ήταν συμβατά με αυτά των Mandelker & Rhee, ότι δηλαδή υπάρχει θετική σχέση ανάμεσα στον συστηματικό κίνδυνο και στους βαθμούς λειτουργικής και χρηματοοικονομικής μόχλευσης, και αρνητική συσχέτιση ανάμεσα στους δύο βαθμούς μόχλευσης.

Ο Sudarsanam (1992), με βάση το υπόδειγμα αποτίμησης κεφαλαιακών περιουσιακών στοιχείων (CAPM) και χρησιμοποιώντας ένα δείγμα από Βρετανικές επιχειρήσεις εξέτασε με ανάλυση παλινδρόμησης τη σχέση ανάμεσα στη λειτουργική μόχλευση με τον συστηματικό κίνδυνο μιας εταιρίας. Τα αποτελέσματά του έδειξαν ότι για το δείγμα του υπάρχει θετική συσχέτιση ανάμεσα στις δύο αυτές μεταβλητές.

Ο Patterson (1993) εξέτασε εμπειρικά ποιοί είναι οι προσδιοριστικοί παράγοντες των συντελεστών βήτα, όπως προσδιορίζονται με βάση το υπόδειγμα CAPM, για ένα δείγμα Καναδικών επιχειρήσεων και ποιά η σχέση τους με τον συντελεστή βήτα. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι οι προσδιοριστικοί παράγοντες του βήτα είναι

πρώτον, η ευαισθησία των ετησίων μεταβολών στα έσοδα ως προς τις ετήσιες αλλαγές στην συνολική οικονομική δραστηριότητα (Καθαρό Εθνικό Προϊόν), δεύτερον ο βαθμός λειτουργικής μόχλευσης και τρίτον, ο βαθμός χρηματοοικονομικής μόχλευσης κι ότι έχουν όλοι αυτοί οι παράγοντες θετική σχέση με τον συντελεστή βήτα.

Από την άλλη πλευρά, η Nichols (1993), χρησιμοποιώντας ένα δείγμα από εταιρίες των ΗΠΑ, κι εξετάζοντας εμπειρικά ένα θεωρητικό της υπόδειγμα σχετικά με το πώς καθορίζεται ο συστηματικός κίνδυνος, κατέληξε με βάση τα αποτελέσματά της ότι η χρηματοοικονομική μόχλευση δεν είναι ο μόνος καλός προσδιοριστικός παράγοντας του συστηματικού κινδύνου, και συνιστά τον συντελεστή βήτα της δανειακής επιβάρυνσης που αναπτύσσει στο θεωρητικό τμήμα της μελέτης της.

Οι Darrat και Mukherjee (1995), εξέτασαν επίσης εμπειρικά την ισχύ των μοντέλων των Mandelker & Rhee (1984) και της L. Huffman (1983), σχετικά με την ύπαρξη ή μη ενδοεπιχειρησιακών διαφορών στην σχέση των μεταβλητών β, DOL και DFL, σε διαστρωματικό επίπεδο κλάδων επιχειρήσεων. Στην μελέτη τους εξέτασαν 48 επιχειρήσεις από 6 διαφορετικούς βιομηχανικούς κλάδους, για την περίοδο 1975-1987. Τα αποτελέσματα της μελέτης τους κατέληξαν σε στοιχεία υπέρ της θέσης της L. Huffman, προβάλλοντας μία εμπειρική υποστήριξη της θεωρίας της, ότι δηλαδή ο βαθμός της συνδυασμένης μόχλευσης (DCL) δεν είναι απλώς το γινόμενο της λειτουργικής επί την χρηματοοικονομική μόχλευση, και συνεπώς η επίδρασή της στον συστηματικό κίνδυνο μπορεί να διαφέρει ανάμεσα στους κλάδους των επιχειρήσεων. Συγκεκριμένα, τα αποτελέσματά τους έδειξαν ότι ο DOL προκαλεί θετικές μεταβολές στον συντελεστή βήτα για 4 από τους 6 κλάδους επιχειρήσεων που εξετάστηκαν. Για τον άλλο κλάδο βρέθηκε ότι ο DOL κι ο συντελεστής βήτα είναι ανεξάρτητες μεταβλητές μεταξύ τους, ενώ για τον έκτο κλάδο, βρέθηκε ότι ο συντελεστής βήτα προκαλεί θετικές μεταβολές στον DOL. Σχετικά με τον DFL, τα αποτελέσματα έδειξαν ότι είναι ανεξάρτητη μεταβλητή με τον συντελεστή βήτα για 3 κλάδους, ενώ για τους υπόλοιπους 3 κλάδους, ο DFL προκαλεί θετική επίδραση στον συστηματικό κίνδυνο (βήτα).

Οι Marston και Perry (1996) εξέτασαν εμπειρικά μόνο την σχέση του συντελεστή βήτα με την χρηματοοικονομική μόχλευση για εταιρίες των ΗΠΑ σε διάφορους βιομηχανικούς κλάδους, κατά την περίοδο 1974-1988. Τα αποτελέσματά τους έδειξαν ότι υπάρχει θετική συσχέτιση ανάμεσα στο συντελεστή βήτα και την χρηματοοικονομική μόχλευση και μάλιστα μια αύξηση της χρηματοοικο-

νομικής μόχλευσης προκαλεί υπερβολική αύξηση στο συντελεστή βήτα, δηλαδή στον συστηματικό κίνδυνο της επιχείρησης.

6. ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΩΝ ΘΕΩΡΗΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΕΜΠΕΙΡΙΚΩΝ ΜΕΛΕΤΩΝ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗΣ ΤΗΣ ΣΧΕΣΗΣ ΣΥΣΤΗΜΑΤΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΚΑΙ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΥ ΚΙΝΔΥΝΟΥ

Στον Πίνακα 2.1, παρουσιάζονται συνοπτικά οι θεωρητικές μελέτες που αναπτύχθηκαν, και τα στοιχεία που δίνονται είναι ο συγγραφέας (εις), η χρονολογία, η μεταβλητή που μελετήθηκε και η βασική σχέση που διατυπώθηκε. Στον Πίνακα 2.2, δίνονται περιληπτικά τα αποτελέσματα των εμπειρικών μελετών που πραγματοποιήθηκαν, με αναφορά στον συγγραφέα(εις), την χρονολογία, την μεθοδολογία που ακολουθήθηκε, το μέγεθος του δείγματος που εξετάστηκε, την χρονική περίοδο της μελέτης και τον τόπο προέλευσης των στοιχείων και τα βασικά συμπεράσματα στα οποία κατέληξε η μελέτη.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.1.
Θεωρητικές Μελέτες

Συγγραφέας(εις) (Χρονολ.)	Εξεταζόμενη Μεταβλητή	Σχέση
Hamada (1972)	συστηματικός κίνδυνος μοχλευμένης επιχείρησης	$\beta_L = (1 + D_L/S_L)\beta_U$
Hamada (1972)	συστηματικός κίνδυνος μοχλευμένης επιχείρησης (περίπτωση με φόρους)	$\beta_L = [1 + (1-T)D_L/S_L]\beta_U$
Conine (1980)	συστηματικός κίνδυνος μοχλευμένης επιχείρησης (περίπτωση με επιχειρησιακούς φόρους και δανεισμού με κίνδυνο)	$\beta_L = \beta_U + [(1-T)D_L/S_L](\beta_U - \beta_D)$
Brennan (1970) Miller (1977) Arditti et al (1977) Yagill (1982)	συστηματικός κίνδυνος μοχλευμένης επιχείρησης (περίπτωση με επιχειρησιακούς και προσωπικούς φόρους και δανεισμού με κίνδυνο)	$\beta_L = \{1 + [(1-T)(1-T_E)/(1-T_D)](D_L/S_L)\}\beta_U$
Rubinstein (1973)	συστηματικός κίνδυνος μη-μοχλευμένης επιχείρησης με A λειτουργικές δραστηριότητες	$\beta_U = \frac{(1-T) \sum_{a=1}^A \alpha_a (P_{a_t} - VC_{a_t}) \rho(Q_a, R_m) \sqrt{\text{var}(Q_a / \alpha_a S_U)}}{\sqrt{\text{var}(R_m)}}$
Mohr (1985)	συστηματικός κίνδυνος μη-μοχλευμένης επιχείρησης με A λειτουργικές δραστηριότητες	$\beta_U = \sum_{a=1}^A \alpha_a \beta_a$

Συγγραφέας(εις) (Χρονολ.)	Εξεταζόμενη Μεταβλητή	Σχέση
Callahan & Mohr (1989)	συστηματικός κίνδυνος μη-μοχλευμένης επιχείρησης μίας δραστηριότητας (μόνο η ζήτηση Q μεταβλητή με στοχαστικό χαρακτήρα)	$\beta_U = [(1-T)/S_U](P-VC)\beta_a$
Comine (1982)	συστηματικός κίνδυνος μη-μοχλευμένης επιχείρησης μίας δραστηριότητας (τιμή P, μεταβλητό κόστος VC και ζήτηση Q μεταβλητές με στοχαστικό χαρακτήρα)	$\beta_U = \frac{(1-T)[E(P-VC)\rho(Q,R_M)]\sqrt{\text{var}(Q/S_U)} + (1-T)E(Q)\rho(P-VC,R_M)\sqrt{\text{var}\left(\frac{P-VC}{S_U}\right)}}{\sqrt{\text{var}(R_M)}}$
Callahan & Mohr (1989)	συστηματικός κίνδυνος μη-μοχλευμένης επιχείρησης μίας δραστηριότητας (τιμή P, μεταβλητό κόστος VC και ζήτηση Q μεταβλητές με στοχαστικό χαρακτήρα)	$\beta_U = [(1-T)/S_U]\{E(P-VU)\beta_a + E(Q)\beta_{P-VC}\}$
Gahlon & Gentry (1982)	συστηματικός κίνδυνος μοχλευμένης επιχείρησης από κέρδη μετά φόρων και τόκων	$\beta_n = \frac{R_F \cdot \text{DOL} \cdot \text{DFL} \cdot \text{CV}_{REV} \cdot \rho(\Pi, \Pi_M)}{\sigma(R_U) - \{[E(R_U) - R_F] \cdot \text{DOL} \cdot \text{DFL} \cdot \text{CV}_{REV} \cdot \rho(\Pi, \Pi_M)\}}$
Mandelker & Rhee (1984)	συστηματικός κίνδυνος μοχλευμένης επιχείρησης (γενική περίπτωση)	$\beta_i = (\text{DOL})(\text{DFL})\beta^0$

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.2.
Εμπειρικές Μελέτες

Συγγραφέας (εις)	Μεθοδολογία	Περίοδος Μελέτης (Μέγεθος Δείγματος)	Αποτελέσματα
Hamada (1972)	σύγκριση των beta ανάμεσα σε μοχλευμένες και μη-μοχλευμένες επιχειρήσεις	1948-1967 (304) US data	DOL και DFL σημαντική θετική επίδραση στον συστηματικό κίνδυνο (βήτα)
Lev (1974)	απλή παλινδρόμηση	1949-1965 (122) US data	Λειτουργική μόχλευση θετική επίδραση στον συστηματικό κίνδυνο (βήτα)
Melicher (1974)	πολλαπλή παλινδρόμηση	1963-1972 (77) US data	Σημαντική μη γραμμική σχέση ανάμεσα στη χρηματοοικονομική μόχλευση και τον συστηματικό κίνδυνο (βήτα)
Thompson (1976)	ανάλυση παλινδρόμησης και συσχέτισης	1951-1968 (290) US data	Θετική σχέση ανάμεσα στον συντελεστή βήτα και την λειτουργική μόχλευση. Θετική σχέση ανάμεσα στο συντελεστή βήτα και την χρημ/κή μόχλευση.
Mandelker & Rhee (1984)	πολλαπλή παλινδρόμηση	1956-1976 (255) US data	DOL και DFL σημαντική θετική επίδραση στον συστηματικό κίνδυνο (βήτα) DOL και DFL αρνητική συσχέτιση μεταξύ τους
S. Huffman (1989)	παλινδρόμηση	1966-1985 (376, 268) US data	Σημαντική θετική συσχέτιση β και DFL σημαντική αρνητική σχέση μεταξύ β και DOL

Συγγραφέας (εις)	Μεθοδολογία	Περίοδος Μελέτης (Μέγεθος Δείγματος)	Αποτελέσματα
Li & Henderson (1991)	διαστρωματική παλινδρόμηση (cross-sectional regression)	1969-1986 (294) US data	Θετική σχέση συστηματικού κινδύνου και βαθμών λειτουργικής και χρηματοοικονομικής μόχλευσης. Αρνητική σχέση μεταξύ DOL και DFL.
Sudarsanam (1992)	ανάλυση παλινδρόμησης	UK data	Θετική συσχέτιση ανάμεσα στη λειτουργική μόχλευση και τον συστηματικό κίνδυνο
Patterson (1993)	ανάλυση παλινδρόμησης	Canadian data	Θετική σχέση ανάμεσα στον DOL και τον συντελεστή βήτα κι ανάμεσα στον DFL και τον συντελεστή βήτα
Darrat & Mukherjee (1995)	Vector Autoregressive Modeling (VAR) technique	1975-1987 (48) US data	Η συνδυασμένη μόχλευση δεν ισούται με το γινόμενο της λειτουργικής επί την χρηματοοικονομική μόχλευση. Ο DOL προκαλεί θετική μεταβολή στον βήτα για 4 από τους 6 βιομηχανικούς κλάδους. Ο βήτα προκαλεί θετική μεταβολή στον DOL για 1 κλάδο. Ο DOL κι ο βήτα είναι ανεξάρτητα για 1 κλάδο. Ο DFL κι ο βήτα είναι ανεξάρτητα για 3 κλάδους. Ο DFL προκαλεί θετική μεταβολή στον βήτα για 3 κλάδους.
Marston and Perry (1996)	ανάλυση παλινδρόμησης	1974-1988 US data	Θετική συσχέτιση ανάμεσα στον συντελεστή βήτα και τη χρηματοοικονομική μόχλευση.

7. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Η παρούσα εργασία προσπάθησε να συνθέσει και να παρουσιάσει το πλαίσιο, όπως αυτό προκύπτει από την σχετική βιβλιογραφία, που αποσκοπεί στην διάσπαση ή αποσύνθεση των βασικών συστατικών του συστηματικού κινδύνου, χρηματοοικονομικού και λειτουργικού, και τον συσχετισμό τους με βασικές λογιστικές μεταβλητές. Η εξέταση της σχετικής με την διάσπαση του συστηματικού κινδύνου βιβλιογραφίας έγινε πρώτον, με την χρησιμοποίηση του βαθμού δανειακής επιβάρυνσης για τον χρηματοοικονομικό κίνδυνο και του περιθωρίου συνεισφοράς για τον λειτουργικό κίνδυνο και δεύτερον, με την χρησιμοποίηση του βαθμού, χρηματοοικονομικής μόχλευσης για τον χρηματοοικονομικό κίνδυνο και του βαθμού λειτουργικής μόχλευσης για τον λειτουργικό κίνδυνο.

Η εργασία δεν περιορίστηκε μόνο στην κριτική παράθεση των διαφόρων συνθετικών σχέσεων μεταξύ του συστηματικού κινδύνου και των συστατικών στοιχείων του, αλλά προχώρησε σε μια συνοπτική αλλά περιεκτική παράθεση διάφορων εμπειρικών μελετών διερεύνησης της σχέσης συστηματικού κινδύνου και λειτουργικού και χρηματοοικονομικού κινδύνου. Αυτές οι εμπειρικές μελέτες επιβεβαιώνουν την ύπαρξη θετικής σχέσης μεταξύ συστηματικού κινδύνου και λειτουργικού και χρηματοοικονομικού κινδύνου. Η αξιοποίη-

ση της ύπαρξης αυτής της σχέσης μπορεί να σταθεί χρήσιμη στην λήψη σημαντικών αποφάσεων για ζητήματα που αφορούν τόσο την χρηματοοικονομική όσο και την παραγωγική λειτουργία μιας επιχείρησης.

Η εμπειρική διερεύνηση της ύπαρξης ή μη θετικής συσχέτισης μεταξύ του συστηματικού κινδύνου και του χρηματοοικονομικού και λειτουργικού κινδύνου, στα πλαίσια της ελληνικής πραγματικότητας, αποτελεί τον επόμενο στόχο των συγγραφέων της παρούσας εργασίας.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Ashton, D. and Tippett, M. "Systematic Risk and Empirical Research", *Journal of Business Finance and Accounting*, 1998, (November/December) 25, 9:1325-1356.
- Beaver, W.H., Kettler, P., Scholes, M., "The Association between Market Determined and Accounting Determined Risk Measures", *Accounting Review* 45, October 1970, pp 654-682.
- Bierman, H. Jr., Oldfield, G. S., "Corporate Debt and Corporate Taxes", *Journal of Finance* 34, September 1979, pp 951-956.
- Bowle, D.C. and Bradfield, D.J., "Robust Estimation of Beta Coefficients: Evidence from a Small Stock Market" *Journal of Business Finance and Accounting*, 1998, (April/May) 25, 3: 439-454.
- Bowman, R.G., "The Theoretical Relationship between Systematic Risk and Financial (Accounting) Variables", *Journal of Finance* 34, June 1979, pp 617-630.
- Breen, W.J. and E.M. Lerner, "Corporate Financial Strategies and Market Measures of Risk and Return", *Journal of Finance*, 1973, (May) 28: 339-351.
- Callahan, C.M., Mohr, R.M., "The Determinants of Systematic Risk: A Synthesis", *The Financial Review* 24, No 2, May 1989, pp 157-181.
- Chan, A. and Chui, A., "An Empirical Re-examination of the cross-section of Expected Returns: UK Evidence", *Journal of Business Finance and Accounting*, 1996 (December) 23, 9 & 10: 1435-1452.
- Conine, T.E., "Corporate Debt and Corporate Taxes: An Extension", *Journal of Finance* 35, September 1980, pp 1033-1037.
- Conine, T.E., "On the Theoretical Relationship between Business Risk and Systematic Risk", *Journal of Business Finance and Accounting* 10, Summer 1982, pp 199-205.
- Darrat R.F. and T.K. Mukherjee, "Inter-Industry Differences and Financial Leverages of Operating and Financial Leverages on Equity Risk", *Review of Financial Economics*, 1995, (Issue 2) 4: 141-155.
- Dugan, T.M. and K.A. Shriver, "An Empirical Comparison of Alternative Methods for the Estimation of the Degree of Operating Leverage", *The Financial Review*, 1992, (May) 27, 2: 309-321.

- Gahlon, J. and J. Gentry, "On the Relationship Between Systematic Risk and the Degrees of Operating and Financial Leverage", *Financial Management*, 1982 (Summer): 15-23.
- Hamada, R.S., "The Effects of the Firm's Capital Structure on the Systematic Risk of Common Stocks", *Journal of Finance*, 1972, (May) 27: 435-452.
- Huffman, L. "Operating Leverage, Financial Leverage and Equity Risk", *Journal of Banking and Finance*, 1983, (June) 7: 197-212.
- Huffman, S.P., "The Impact of the Degrees of Operating and Financial Leverage on the Systematic Risk of Common Stocks: Another Look", (*Quarterly Journal of Business and Economics*, 1989, (Winter): 83-100.
- Lev, B., "On the Association Between Operating Leverage and Risk", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 1974, (September) 9: 627-641.
- Li, R. and Henderson, G.V.Jr, "Combinef Leverage and Stock Risk", publication: University of Nebraska - Lincoln, 1991: 18-39.
- Logue, D.E. and L.J. Merville, "Financial Policy and Market Expectations", *Financial Management*, 1972, (Summer) 1: 37-44.
- Lupoletti, W.M. and R.H. Webb, "Defining and Improving the Accuracy of Macroeconomic Forecasts: Contributions from a VAR Model", *Journal of Business*, 1986, (April) 59: 263-287.
- Mandelker, G.N. and S.G. Rhee, "The Impact of the Degrees of Operating and Financial Leverage on Systematic Risk of Common Stock", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 1984, (March) 19: 45-57.
- Marston, F. and Perry, S., "Implied Penalties for Financial Leverage. Theory versus Empirical Evidence", *Quarterly Journal of Business and Economics*, 1996, (Spring) 35, 2: 77-97.
- Martikainen, Teppo "Stock Returns and Classification Pattern of Firm-Specific Financial Variables: Empirical Evidence with Finnish Data", *Journal of Business Finance and Accounting*, 1993, (June) 20, 4: 537-557.
- McEnally, R.W. and Todd, R.B., "Systematic Risk Behavior of Financially Distressed Firms", *Quarterly Journal of Business and Economics*, 1993, (Summer) 32, 3: 3-19.
- Melicher, R.W., "Financial Factors Which Influence Beta Variations Within an Homogeneous Industry Environment", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 1974, (March) 9: 231-241.
- Mohr, R.M., "The Operating Beta of a U.S. Multi-Activity Firm: An Empirical Investigation", *Journal of Business Finance and Accounting* 12, Winter 1985, pp 575-594.
- Nichols, Linda, "An Investigation of the Relationships Between Financial Risk and Accounting Method Choice", *Journal of Applied Business Research*, 1993, (Spring) 8, 2: 86-91.
- O'Brien, T. and P. Vanderheiden, "Empirical Measurement of Operating Leverage for Growing Firms", *Financial Management*, 1987, (Summer) 16: 45-53.
- O'Brien, Th. J., "Operating Leverage in Cost Reduction Capital Budgeting Proposals: A Rigorous and Practical Approach", *The Engineering Economist*, 1989, (Summer) 34, 4: 305-314.

- Patterson, Cleveland S., "The Cost of Equity Capital of a Non-Traded Unique Entity: A Canadian Study", *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 1993, (June) 10, 2: 115-121.
- Rubinstein, M.E. "A Mean-Variance Synthesis of Corporate Financial Theory", *Journal of Finance*, 1973, (March) 28: 167-182.
- Sims, C.A. "Policy Analysis with Econometric Models", *Brookings Papers an Economic Activity*, 1982, 1: 107-152.
- Sudarsanam, Puliur, "Market and Industry Structure and Corporate Cost of Capital", *Journal of Industrial Economics*, 1992, (June) 40, 2: 189-199.
- Thompson, D.J. "Sources of Systematic Risk in Common Stocks", *Journal of Business*, 1976, (April) 49: 173-188.

Katerina Lyroudi*

AN EMPIRICAL STUDY ON DRPs

ABSTRACT

This study examines the significance and implications of Dividend Reinvestment Plans (DRPs) for the sponsoring company and for the shareholders' wealth from an empirical point of view. It tests empirically several hypotheses related: a) to the market reaction at the announcement of a DRP adoption and b) to the performance of the company sponsoring a DRP.

The results indicated that the market reaction to the announcement of a DRP establishment is favorable on days 1 and 2, significant only for the latter. Furthermore, in the long-run, DRPs create value for the sponsoring firm and its shareholders (as measured by Tobin's Q). Finally, several factors such as the DRP type, the tax legislation, the discount feature and the dividend payout ratio are examined in relation to the market reaction at the announcement of a DRP adoption. In conclusion, DRPs have a positive wealth effect on the shareholders of the sponsoring company.

I. INTRODUCTION

A dividend reinvestment plan (DRP) is a program that enables the shareholders to buy additional shares of the company's common stock with their quarterly dividends. Therefore, the shareholders voluntarily forgo the consumption opportunities offered by a cash dividend, in favor of purchasing additional shares of common stock and reinvesting in the company. In the US, where DRPs were first

* Ph.D. Assistant Professor, University of Macedonia, Dept of Accounting and Finance, e-mail: lyroudi@macedonia.uom.gr.

established, two types of DRPs can be met: The first type, (hereafter referred to as Type I), where the investors voluntarily use part or all of their cash dividends to acquire existing shares of common stock. The second type of DRPs (hereafter referred to as Type II), where the company generates inexpensive equity capital compared to regular equity capital, due to lower transaction costs, by issuing new shares of common stock bypassing the underwriters. In both types, the company bears all the expenses, and the investors do not pay any brokerage fees.

Several studies, Keown, Perumpral and Pinkerton (1983), Perumpral (1983), Finnerty (1989), indicated that companies perceive Type II DRPs as an inexpensive and effective way to raise equity capital¹. The plans had a strong appeal to those investors who were willing to sacrifice the current consumption opportunities of their quarterly cash dividend income, for higher expected consumption in the future. By investing further in their companies, investors were indicating a high confidence and high expectations for further growth. On the other hand, investors were foregoing more diversification of their portfolio.

The Type II DRPs and the introduction of discounts from the market price diluted the value of common shares already outstanding. On the other hand, as Greene (1985) stated, the discounts had another side effect. An institutional trader who bought shares of a company with a discount just in time to collect a dividend, could accumulate an extra number of shares and quick profits.

From the point of view of underwriters, the DRPs with their lower service fees caused a significant loss of commission fees to the brokers and investment bankers. Most corporations, in order to maintain the support of the underwriters, have put an annual ceiling of \$12,000 per stockholder on additional funds that can be contributed to a DRP and have lowered or canceled the discount percentage to shares bought through these plans [Lyroudi (1993)].

The use of DRPs has increased tremendously in recent years. In the early years, the major contributions of DRPs were fostering shareholder positive attitude toward the company and raising inexpensive equity capital. Hansen, Pinkerton and Keown (1985) reported that in 1974, Type II DRPs accounted for five percent of new equity offerings, while in 1985 they accounted for more than 17 percent of all externally raised common stock capital. Chen, McColough and Scully (1996) reported that in Australia, in 1995, Type II DRPs accounted for 28,3 percent of common stock issuance.

The purpose of this study is to examine empirically the significance and implications of both type of DRPs for the sponsoring company, the investors and the market. Based on the signalling theory, the market's reaction to the announcement of DRPs will reveal the opinion of investors about these plans as it has been formulated in the years 1967-1991. We try to investigate this, by analyzing and comparing the actual firm performance for a determined time period before and after the DRP announcement, based on financial statement data and 2) by examining the market's perception about the sponsoring company's condition around the announcement date, based on stock prices and returns data.

According to Miller and Rock (1985), changes in the financial structure of a company may be interpreted by the market as signals of the future performance and conditions of the firm. Changes in the investment decisions and dividend policy may also be interpreted by the market as signals of the future performance of the company. The announcements of new common stock issuance have been found to cause negative market reaction manifested in a decrease in the price of the firm's common stock according to Masulis (1980), Miller and Rock (1982), Myers (1984), Myers and Majluf (1984), Asquith and Mullins (1986), Mikkelson and Partch (1986), Smith (1986), Lee (1987), and others.

On the other hand, the capital that is generated by Type II DRPs is used by the company to finance investment projects that enhance the value and growth of the company. Myers and Majluf (1984), presented a signalling model that combines investment and financing decisions. McConnell and Muscarella (1985) examined announcements of increases (decreases) in planned capital expenditures and found that they are associated with significant positive (negative) excess stock returns. Furthermore, changes in the dividend policy of a company and the dividend payout ratio affect the price of a firm's stock. There is strong evidence to support a dividend signalling effect in the literature [Ross (1977), Miller and Rock (1985)]. The DRPs suggest a change in the company's dividend policy and its payout ratio and can be interpreted as a signal by the market concerning the firm's future cash flows.

Furthermore, the announcement of a Type II DRP means that the capital structure of the announcing company may change. During the first decade of DRPs' existence, studies appeared to be examining the advantages and disadvantages of DRPs offered by utilities and non-utilities. During the last decade there were a few studies that examined the effects of DRPs on the shareholders' wealth empirically,

but were focused on utilities. Utilities are governed by heavy regulation and have very different characteristics from industrial companies. Hence, the implications of the effects of DRPs on the value of the utility companies are not applicable for the non-utility companies. This study focusses on the later category to investigate the issue of DRPs, without excluding the former.

To accomplish our objective, this study is structured as follows: the second section describes a brief review of literature. The third section describes the testable hypothesis, the data and methodology. The fourth section examines the market reaction to the announcements of a DRP adoption. The final section contains a summary and concluding remarks.

II. REVIEW OF LITERATURE

In the 1970's, the research was focused on examining the advantages and disadvantages of DRPs, based on administered surveys. In the 1980's and 1990's, the research became more analytical than descriptive and focused on valuation effects and market reaction of DRPs.

Pettway and Malone (1973), Walsh and Davey (1973), Malone's (1974), Chatlos, Creal, Doane-Dodge and Hall (1974); Danneman and Lorejoy (1976); Fredman, Nichols and Reilly (1978); and Baker and Seippel (1980) and (1981) conducted surveys and discussed the benefits and the drawbacks of DRPs, for utilities and non-utilities.

Fredman and Nichols (1982) assessed the contribution of new capital DRPs to the raising of equity in an otherwise bleak capital market. According to their survey, DRPs raise capital more economically than an underwriting and they appear to have a favorable effect on the firm's stockholders.

The major advantages of DRPs to the stockholders include lower transaction and flotation costs, encouragement of investments and savings to consumption, facilitation of small investors' participation in the market, strengthening investors equity position in the firm and providing inexpensive record-keeping and custodial services.

The major advantages of DRPs to the company include strengthening of corporate loyalty by attracting more investors to participate and foster favorable stockholders' attitude by satisfying their demands for a DRP; increasing the stock price²; providing an inexpensive and efficient source of equity capital by reducing the transaction and agency costs, and contributing to a more efficient allocation of funds by channeling back into the business investment stream at

lower cost and by promoting "saving" versus "consumption" among market participants. Thus, the entire economy benefits.

The major disadvantages of DRPs to stockholders are that DRPs require the stockholders to pay income tax on the amount of reinvested dividends, including any discounts, similar to cash dividends; they require maintenance of detailed records for tax purposes, which sometimes causes irritation; they reduce the shareholders' control over the purchase price of common stock shares; they limit diversification in the portfolios of participants, and they reduce shareholder liquidity, having more stock instead of cash.

The major disadvantages of DRPs to the company include an adverse impact on shareholder relations, due to difficulties in understanding their concept, or irritation because of the need to keep detailed records for tax purposes, high initial costs and periodic maintenance/operating costs and restriction of management's flexibility in changing the dividend payout ratio.

Keown, Perumpral and Pinkerton (1983) examined the market reaction to both types of DRP announcements, from 1968 to 1980, by examining monthly returns of 160 companies. The results indicated positive statistically significant abnormal returns for both new-issues and open-market DRPs. However, they found that the announcement of a discount DRP is followed by abnormal returns insignificantly different from zero.

Dunn (1983) surveyed the executives of the electric utility and chemical industries to provide descriptions of typical DRPs. He concluded that DRPs are an efficient means of reinvesting for small investors.

Perumpral (1983), looked at aggregate investor reactions to the DRPs, as reflected in monthly stock returns around the "DRP announcement event" month. Her results indicated: a) positive market reaction to DRP announcement of Type I and Type II plans; b) no significant market reaction for the discount plans (contrary to the author's expectation of a significant positive reaction); c) insignificant positive reaction for the high dividend yield sample; d) significant positive reaction for the low dividend yield sample, as expected from the analysis.

Hansen, Pinkerton and Keown (1985), developed a theoretical model to evaluate the valuation consequences of a Type II DRP announcement. The decision to establish a DRP is regarded as an investment decision. The authors demonstrated also that if companies adopt the DRP there are no wealth redistributions between the current owners that participate in the plan and those who do not.

They concluded that the announcement of the DRP is met by a positive change in the firm's current stock price, that fully reflects the valuation consequences due to the investment of new capital raised through the plan. The positive effect results from anticipated increases to future earnings or cash flows, which in term reflects a rational expectation of the DRP's success.

Peterson, Peterson and Moore (1987), examined the stock price reaction of new-issue DRPs, after November 1976 and up to December 1982. The results indicated insignificant negative reaction for the nonutilities, negative reaction for the utilities without the tax benefit and positive insignificant reaction for the utilities with the tax benefit.

Finnerty (1989), examined theoretically the cost of equity capital raised through new-issue DRPs (Type II DRPs). He concluded that introducing a new-issue DRP will increase the cost of equity capital to a firm that can meet its equity financing needs entirely through retentions. This has an important implication for the firm's dividend policy, since the introduction of such plan can benefit the company by allowing it to increase its payout ratio, while maintaining its effective retention rate (expressed as retained earnings plus reinvested dividends as a percentage of earnings). However, the cost of equity capital through new-issues DRPs is lower than the cost of stock-financed equity capital.

Lyrودي (1993) examined theoretically and empirically the effect of DRPs on the value of the firm. The results indicated that DRPs have a positive wealth effect on the sponsoring company and the shareholders. First, DRPs save transaction costs for investors and the sponsoring firm bypassing underwriters. Second, DRPs reduce some types of agency costs for investors and the company, creating value not only for those who participate in the plan, but also for non-participants and potential investors, since the reduction of agency costs increases the firm value overall. Finally, DRPs increase the efficiency of the sponsoring companies and the capital markets, moving the economy towards more efficient capital markets by eliminating agency costs, transaction costs and information asymmetries.

Roden and Stripling (1996) examined the effect of establishing DRPs by public utilities before May 1981. Their results revealed statistically significant positive average abnormal returns during a 15-day period preceding the announcement date, which are consistent with the hypothesis that DRPs are an efficient alternative to using underwriters for raising equity capital.

Chan, McColough and Skully (1996) examined the DRPs in an Australian context. Their results indicated that there was a positive market reaction at the announcement of the adoption of discount DRPs, insignificant for a 5 or 10 percent discount and significant for a 7,5 percent discount rate.

Lyrودي (1998) examined the market reaction to the announcement of a discount DRP in the USA, for utilities and non-utilities, and the participation rate on discount and non-discount DRPs. The results indicated that the shareholders regarded negatively the introduction of discount DRPs.

The market reaction to both types of DRPs was found positive until 1983. This could lead to a similar test of the market reaction to both types of DRP announcements until 1991. The economic conditions have changed since 1983, when the later results were reported. Therefore, it will be interesting to test the market reaction in the subsequent years.

There is a theoretical debate about wealth redistributions between DRP participants and non-participants. The authors support the view that DRPs create value for both groups of investors, according to the theoretical arguments of Lyrودي (1993).

The announcement of a DRP is met by a positive change in the firm's current stock price, that results from anticipated increases to future earnings or cash inflows. This implies that the announcement of a DRP according to the signalling hypothesis is interpreted by the market as a positive signal for the firm's prospects, "good news". This view is also a testable issue that will be examined by the present study.

The announcement of a Type II DRP is met by negative abnormal returns, since it implies issuance of new equity. However, it was not found significant for the non-utilities until December 1982. These results refer to the aspect of the corporate financing decision and support the "Pecking Order" hypothesis, where equity is the measure of last resort. This hypothesis is also tested by this study.

III. THE MARKET REACTION TO THE ANNOUNCEMENTS OF DRP ADOPTIONS

The objective of financial management is to maximize shareholders' wealth, by maximizing the firm value. In this paper, DRPs are hypothesized to create value for the sponsoring company, based on Lyrودي's (1993) theoretical arguments of capital structure and dividend policy theories.

In order to test empirically the thesis that DRPs create value for the sponsoring company, two issues are examined: the market reaction to the announcement of a DRP adoption and the performance of a company that has a DRP.

The market reaction to the announcement of a DRP adoption is examined for a general sample comprised of companies in various industries. This general sample is partitioned in subsamples, based on the type of a DRP, between Type I and Type II DRPs; based on the industry category of the sponsoring firm, between utilities and non-utilities; based on the existence of a discount, between firms with a discount and firms without such feature, and based on the time of a DRP adoption. Specifically, three time subperiods: 1) prior to 1982, when the ERTA of 1981 became effective, 2) between 1982 and 1985, when the ERTA was effective and 3) after 1985, when the ERTA was terminated. Another criterion for partitioning the general sample and study the market reaction was the dividend payout ratio, for companies with high versus companies with low payout ratios.

Testable Hypotheses and Explanatory Arguments

Positive Wealth Effect Hypothesis

DRPs are hypothesized to reduce frictions and agency costs in the sponsoring company, be an inexpensive way of raising equity capital, lead to better performance, and satisfy different clienteles among the stockholders. These effects enhance the firm's value. Therefore, the first testable hypothesis is formed:

1. Positive Wealth Effect Hypothesis: The market reaction to a DRP initiation announcement is expected to be positive.

Empirically, this hypothesis will be supported by the data if the market reaction to DRPs introduction announcement is found positive. DRPs have elements from both the Capital Structure theories and the Dividend Policy theories. Therefore, the market reaction to a DRP introduction announcement could be explained by several explanatory arguments

Inexpensive Source of Capital Hypotheses

Type II DRPs are regarded as an inexpensive source of equity capital with respect to lower transaction and administrative costs vis-a-vis regular underwritings of equity. A direct test of this view would have been a comparison between the two types of costs, (adoption and maintenance of Type II DRP versus regular under-

writing). However, the information about all the administrative costs for the DRPs is not publicly available. Only the filing fees with the SEC are reported. Therefore, since a survey for the administrative and other costs related to a DRP is beyond the scope of this study, the "inexpensive source of equity" issue is going to be examined indirectly. Assuming that equity issuance through Type II DRPs is indeed cost effective, we expect the sponsoring company to evolve to higher value relative to investment.

Furthermore, the announcement of a DRP introduction is an indication to the investors that the company has a good investment policy. Type II DRPs can satisfy William's (1988) statement that firms sell stock to finance their optimal investment. Based on this approach, a company that has investment opportunities could introduce a Type II DRP as another less expensive alternative of equity capital. The value of the firm is expected to increase, reflecting the valuation consequences due to investment and the anticipated increase of future cash flows. The market reaction is captured by the abnormal returns generated at the DRP introduction announcement and the firm value is expressed by Tobin's Q ratio.

According to Shleifer's (1986) "price-pressure" hypothesis, Type I DRPs increase the trading volume of the firm's stock and increase the demand for that stock in the open market, causing upward pressure on the stock price and causing positive abnormal returns, i.e., positive market reaction. Plans of this type can be considered as a special service the firm offers its stockholders. The announcement of DRPs of Type I is expected to cause a positive market reaction. The competing efficient market hypothesis predicts no valuation effect of DRP implementation.

If these arguments are supported by the data, assuming that the sponsoring companies are at their optimal capital structure, the following testable hypotheses are formed:

2. Type I vs Type II DRPs Hypothesis: The market reaction to a Type II DRP is expected to be positive and significantly higher than the reaction to a Type I DRP, which does not imply a change in the firm's capital structure.

3. Inexpensive Equity Hypothesis I: The companies that introduce DRPs evolve to higher relative value, measured by Tobin's Q ratio; hence, the Tobin's Q ratio for each firm before the DRP introduction is smaller than the Tobin's Q ratio after the DRP adoption.

4. Inexpensive Equity Hypothesis II: The companies that introduce Type II DRPs evolve to higher value, measured by Tobin's Q ratio, vis-a-vis companies that introduce Type I DRPs.

Secondary Hypotheses

In order to examine results of previous studies, several secondary hypotheses were developed. The following three hypotheses were developed to reexamine Perumpral's (1983) results (using a broader sample).

Discount offers allow the stockholders to acquire new shares of common stock at a price lower than the market value. Hence, investors should regard these offers positively.

1. Discount Effects Hypothesis: The market reaction for DRPs with a discount is expected to be positive and greater in magnitude compared to the DRPs that did not have a discount provision.

2. Post-DRP Payout Ratio Hypothesis: The post-DRP-announcement dividend payout ratios of the sponsoring companies are expected to be higher than the prior-DRP announcement ones.

3. High Payout Ratio Hypothesis: There is greater positive market reaction at a DRP announcement of companies with high dividend payout ratios, compared to the reaction of companies with low payout ratios.

Description of Data

The focus of this study is on non-utility companies; however, utility companies are also included in the empirical analysis as a control sample. The final sample consists of 225 companies that offer DRPs. These companies were selected from Moody's Industrial Manual and from the tables of NYSE and ASE Companies Offering DRPs of Standard and Poor's Dividend Record, during the period 1969 to 1991. The tables distinguish those companies that do not offer a discount and those that offer a ten, a five, a four, a three and a two percent discount on their DRPs. In order to determine what is the type of the announced DRP the trustees of each plan have been contacted for those cases, where it is not specified in the Moody's Industrial Manual and Moody's Utility Manual.

For each company, the filing date of the plan with the Securities and Exchange Commission is used as the event date of the DRP announcement, since filings for new issues are available to the public in the SEC Reading Room on the day of the filing.

The Wall Street Journal Index was examined for any information on DRPs, in general and for each company included in the sample, during the whole range of twenty two years, but nothing was revealed, except in two cases which were disregarded from the sample.

The filing dates are drawn from the SEC's Registrations and Offering Statistics (ROS) data file, from 1969 to 1988. After January

1989 this data file was terminated. The filing dates for the years 1989, 1990 and 1991 are obtained by examining the SEC Self Registration Statements, the 10-Q Reports, the Proxy Statements and the SEC News Digest.

The daily returns for the common stock of each company are available from the Center for Research in Security Prices (CRSP). The earliest announcement/filing date is 12/10/1976, while the last date used is 12/20/1991.

There were identified 713 companies that have a DRP since 1969, but there are 225 firms in the main sample that satisfied the following criteria: 1) the company must be publicly traded in the NYSE; 2) the required stock returns must be available in the CRSP Daily Returns File until 1991; and 3) there should be no other events prior to the DRP announcement date to avoid any confounding effects.

The dividend payout ratio, the market and book value and the financial statement variables, for each company, are obtained from Compustat Industrial Research CD ROM, or from the Moody's Industrial Manual and Moody's Utility Manual, for a period ranging three years before and three years after the DRP introduction. The data are in an annual basis.

The Product Price Index (PPI) for the book value adjustment is obtained from the International Financial Statistics Yearbook, for the necessary years.

Methodology

To achieve the objectives of this study several methodologies are applied. In order to test the Positive Wealth Effects, the Type I versus Type II DRPs, the Utilities versus Non-Utilities and the Discount versus Non-Discount DRPs Hypotheses the typical event study methodology was applied. In order to test the Inexpensive Equity Hypothesis I and II, parametric tests of two independent sample means and paired sample means were performed.

Event Study Methodology

The standard event study methodology is used to assess the effect of a DRP announcement on the value of the sponsoring company. The impact of a DRP announcement on the stock price of sponsoring companies is estimated by using the market model for stock returns, as specified in Madura and McDaniel (1989).

The daily returns are calculated using data from the CRSP tapes until 1991, for each company in the sample. The estimation period is ranging from day $t=-180$ to day $t=-20$, relative to the SEC filing

date, (day $t=0$). In case of stock splits, the computation of daily returns is adjusted accordingly. For the period 1969 to 1991, the CRSP weighted portfolio index is used as the market proxy.

After the market model is estimated by Ordinary Least Squares (OLS), the parameters calculated over the estimation period are used to derive the expected returns for each security over an examination period of 40 days, from day $t=-20$ to day $t=+20$, around the event date (day $t=0$).

Tobin's Q Performance Measure

Tobin's Q ratio is used as a measure of equity value and managerial performance. The Q ratio is defined as the ratio of the market value per share and the book value per share. Lindenberg and Ross (1981) use as a proxy for the denominator, the replacement cost of the company's assets, as reported on its 10-K reports submitted by publicly held corporations to the SEC. The Q ratios are classified into high and low categories, based on a cut-off point of "one". According to Servaes (1991), under certain circumstances, firms with a Q ratio below one have marginal projects with negative net present values. Hermalin and Weisbach (1991) stated that a Q ratio above one indicates that the market views the firm's performance as exceptionally good, or the expected agency costs as particularly small.

$$\text{Tobin's } Q = \frac{MV_{jt}}{BV_{jt}}$$

where: MV_{jt} = the market value of company j in year t .
 BV_{jt} = the inflation adjusted book value of company j in year t .
 The range of t is from three years prior to the DRP announcement ($t=-3$), to three years after ($t=+3$), with ($t=0$) for the announcement year. The unadjusted book values (UBV_{jt}) are adjusted, based on an inflator factor ($i=PPI$), where PPI is the product price index, for each year as follows:

$$\begin{aligned} BV_{j,t-1} &= UBV_{j,t-1}/(1+i_{t-1}) \\ BV_{j,t-2} &= UBV_{j,t-2}/[(1+i_{t-1})(1+i_{t-2})] \\ BV_{j,t-3} &= UBV_{j,t-3}/[(1+i_{t-1})(1+i_{t-2})(1+i_{t-3})] \\ BV_{j,t+1} &= UBV_{j,t+1}(1+i_{t+1}) \\ BV_{j,t+2} &= UBV_{j,t+2}(1+i_{t+1})(1+i_{t+2}) \\ BV_{j,t+3} &= UBV_{j,t+3}(1+i_{t+1})(1+i_{t+2})(1+i_{t+3}) \end{aligned}$$

TABLE 1.
Daily Abnormal Returns for General Sample (N=225)

Day	Abnormal Returns: ARs	t-statistic	Cumulative Abnormal Returns: CARs	t-statistic
-20	0.0014167	2.26442*	0.0014167	2.26442*
-19	0.0003494	0.55844	0.0017661	1.99607*
-18	0.0000326	0.05211	0.0017987	1.65987**
-17	0.0010294	1.64531	0.0028281	2.26014*
-16	0.0001607	0.25689	0.0029888	2.13641*
-15	-0.0009249	-1.47834	0.0020639	1.34674
-14	-0.0008632	-1.37964	0.0012007	0.72538
-13	0.0001848	0.29533	0.0013855	0.78295
-12	-0.0008743	1.39742	0.0005112	0.27236
-11	0.0019396	3.10015*	0.0024508	1.23874
-10	0.0008925	1.42656	0.0033433	1.61122
-9	-0.0000204	-0.03266	0.0033229	1.53320
-8	-0.0005484	-0.87650	0.0027745	1.22995
-7	0.0012899	2.06167*	0.0040644	1.73621**
-6	0.0018950	3.02884*	0.0059593	2.45939*
-5	0.0000528	0.08442	0.0060122	2.40239*
-4	0.0001584	0.25314	0.0061705	2.39206*
-3	-0.0003123	-0.49920	0.0058582	2.20700*
-2	0.0005771	0.92246	0.0064354	2.35977*
-1	-0.0013824	-2.20959*	0.0050529	1.80594**
0	0.0003133	0.50077	0.0053662	1.87169**
1	0.0003685	0.58892	0.0057347	1.95421**
2	0.0008226	1.31479	0.0065573	2.18541*
3	-0.0010048	-1.60607	0.0055525	1.81156**
4	-0.0001584	-0.25312	0.0053941	1.72433**
5	-0.0002883	-0.46079	0.0051058	1.60048
6	0.0000895	0.14306	0.0051953	1.59810
7	0.0003557	0.56856	0.0055510	1.67675**
8	0.0003093	0.49434	0.0058603	1.73938**
9	-0.0004355	-0.69606	0.0054248	1.58306
10	0.0001297	0.20725	0.0055545	1.59454
11	-0.0002766	-0.44213	0.0052779	1.49127
12	-0.0006742	-1.07765	0.0046036	1.28091
13	0.0004951	0.79127	0.0050987	1.39763
14	0.0003923	0.62705	0.0054910	1.48351
15	-0.0002770	-0.44276	0.0052140	1.38897
16	0.0007330	1.17165	0.0059470	1.56269
17	-0.0003761	-0.60116	0.0055709	1.44447
18	0.0001248	0.19944	0.0056957	1.45776
19	-0.0005716	-0.91356	0.0051241	1.29498
20	-0.0007041	-1.12533	0.0044201	1.10334
0			0.0003133	0.48968
1			0.0006818	0.75345
2			0.0015044	1.35739
3			0.0004996	0.39041
4			0.0003412	0.23848
5			0.0000529	0.03375
6			0.0001424	0.08416
7			0.0004981	0.27522
8			0.0008074	0.42063
9			0.0003719	0.18338
10			0.0005016	0.23637

* Indicates significance at the 5% level of a two-tailed test.

** Indicates significance at the 10% level of a two-tailed test.

TABLE 2.
Daily Abnormal Returns for the Sample of Type I DRPs (N=25)

Day	Abnormal Returns: ARs	t-statistic	Cummulative Abnormal Returns: CARs	t-statistic
-20	0.0015731	1.29410	0.001573	1.29410
-19	0.0001439	0.11836	0.001717	0.99876
-18	0.0013020	1.07103	0.003019	1.43384
-17	0.0009545	0.78517	0.003973	1.63433
-16	-0.0012237	-1.00666	0.002750	1.01160
-15	0.0002150	0.17683	0.002965	0.99565
-14	0.0004219	0.34710	0.003387	1.05298
-13	0.0006059	0.49840	0.003993	1.16119
-12	0.0012548	1.03224	0.005247	1.43886
-11	0.0009646	0.79346	0.006212	1.61593
-9	0.0030915	2.54311*	0.009303	2.30751*
-9	0.0010655	0.87650	0.010369	2.46229*
-8	0.0009328	0.76736	0.011302	2.57852*
-7	0.0026981	2.21955*	0.014000	3.07793*
-6	0.0028441	2.33963*	0.016844	3.57765*
-5	-0.0011842	-0.97417	0.015660	3.22050*
-4	-0.0013242	-1.08930	0.014335	2.86015*
-3	-0.0011463	-0.94297	0.013189	2.55731*
-2	-0.0002776	-0.22833	0.012912	2.43672*
-1	0.0002290	0.18838	0.013141	2.41714*
0	0.0013409	1.10308	0.014482	2.59960*
1	0.0005892	0.48471	0.015071	2.64317*
2	-0.0000708	-0.05827	0.015000	2.57292*
3	0.0005320	0.43766	0.015532	2.60809*
4	-0.0002859	-0.23521	0.015246	2.50835*
5	-0.0006353	-0.57198	0.014551	2.34747*
6	-0.0002324	-0.19115	0.014318	2.26680*
7	0.0007946	0.65368	0.015113	2.34948*
8	0.0000986	0.08115	0.015212	2.32369*
9	-0.0007310	-0.60135	0.014481	2.17484*
10	0.0002587	0.21283	0.014739	2.17770*
11	0.0005272	0.43367	0.015267	2.22007*
12	-0.0018465	-1.51900	0.013420	1.92175**
13	0.0009341	0.76839	0.014354	2.02505*
14	-0.0006679	-0.54945	0.013686	1.90304**
15	-0.0008187	-0.67345	0.012867	1.76418**
16	-0.0000208	-0.01712	0.012847	1.73736**
17	0.0020789	1.71014**	0.014926	1.99177*
18	0.0006218	0.51154	0.015547	2.04798*
19	-0.0006686	-0.55003	0.014879	1.93525**
20	0.0006194	0.50950	0.015498	1.99108*
0			0.0013409	1.10308
1			0.0019301	1.12274
2			0.0018593	0.88307
3			0.0023914	0.98359
4			0.0021054	0.77456
5			0.0014101	0.47357
6			0.0011778	0.36619
7			0.0019724	0.57365
8			0.0020710	0.56789
9			0.0013400	0.34858
10			0.0015987	0.39653

* Indicates significance at the 5% level of a two-tailed test.

** Indicates significance at the 10% level of a two-tailed test.

TABLE 3.

Daily Abnormal Returns for the Sample of Type II DRPs (N=200)

Day	Abnormal Returns: ARs	t-statistic	Cummulative Abnormal Returns: CARs	t-statistic
-20	0.0014066	1.80835**	0.0014066	1.80835**
-19	0.0005386	0.69245	0.0019452	1.76833**
-18	-0.0002808	-0.36106	0.0016644	1.23538
-17	0.0011006	1.41491	0.0027649	1.77732**
-16	0.0004755	0.61128	0.0032404	1.86306**
-15	-0.0011990	-1.54151	0.0020414	1.07141
-14	-0.0009610	-1.23544	0.0010804	0.52498
-13	0.0003374	0.43379	0.0014178	0.64444
-12	0.0015180	-1.95160*	-0.0001002	-0.04294
-11	0.0021766	2.79827*	0.0020764	0.84415
-10	0.0005020	0.64535	0.0025783	0.99945
-9	-0.0004474	-0.57514	0.0021310	0.79087
-8	-0.0008687	-1.11688	0.0012622	0.45007
-7	0.0011295	1.45212	0.0023917	0.82180
-6	0.0018513	2.38014*	0.0042431	1.40848
-5	0.0004158	0.53451	0.0046588	1.49738
-4	0.0004950	0.63645	0.0051539	1.60704
-3	-0.0002961	-0.38064	0.0048578	1.47204
-2	0.0007828	1.00641	0.0056406	1.66367
-1	-0.0019975	-2.56801*	0.0036432	1.04732
0	-0.0001373	-0.17657	0.0035058	0.98354
1	0.0002031	0.26109	0.0037089	1.01660
2	0.0013227	1.70047**	0.0050316	1.34882
3	-0.0016566	-2.12980*	0.0033750	0.88568
4	-0.0001853	-0.23817	0.0031897	0.82015
5	-0.0003176	-0.40826	0.0028721	0.72416
6	0.0002504	0.32188	0.0031225	0.77257
7	0.0003335	0.42878	0.0034560	0.83968
8	0.0005226	0.67188	0.0039786	0.94984
9	-0.0005448	-0.70046	0.0034338	0.80599
10	0.0000652	0.08387	0.0034990	0.80795
11	-0.0003659	-0.47046	0.0031331	0.71205
12	-0.0003805	-0.48923	0.0027526	0.61602
13	0.0003543	0.45547	0.0031068	0.68500
14	0.0004721	0.60697	0.0035790	0.77774
15	0.0000368	0.04735	0.0036158	0.94537
16	0.0008571	1.10192	0.0044729	0.77685
17	-0.0007800	-0.96165	0.0037249	0.74236
18	-0.0001188	-0.15278	0.0036061	0.62574
19	-0.0005278	-0.67853	0.0030783	0.42027
20	-0.0005851	-1.26643	0.0020932	0.35794
0			-0.0001373	-0.17657
1			0.0000658	0.05976
2			0.0013884	1.03056
3			-0.0002682	-0.17241
4			-0.0004535	-0.26072
5			-0.0007710	-0.40467
6			-0.0005207	-0.25300
7			-0.0001871	-0.08506
8			0.0003355	0.14377
9			-0.0020940	-0.08512
10			-0.0001441	-0.05587

* Indicates significance at the 5% level of a two-tailed test.

** Indicates significance at the 10% level of a two-tailed test.

There are 225 non-utility and utility companies in the entire sample that have announced an initial DRP. The corporate performance is examined by Tobin's Q ratio for a period of three years prior to the DRP announcement and three years after. In case the latter is not applicable, those observations are excluded from the test. The data are annual.

1. The Positive Wealth Effects Hypothesis

Table 1 presents the event study results of the general sample. The examination period ranges from day -20 to day +20 after the DRP announcement day (day 0). Table shows the daily abnormal returns and their t-statistic and the cumulative abnormal returns with their t-statistic, for the entire examination period, as well as for a window of day 0 to day +10.

Usually, the critical values are on the window of day -1, when the event likely actually occurred and day 0, when it is reported in financial press. For this particular study, the announcement day is the day that the SEC filing is available to the public. Hence, the proposition is that the critical days would be day 0 and day 1, in case some of the information came late on day 0 and the reaction was on the next day. Therefore, a two-day window of the cumulative abnormal returns of days 0 and 1 is estimated for the entire sample as well as all the subsamples that an event study was applied.

Table 1 indicates that the abnormal returns for day 0 are equal to -0.0002565, for day 1 equal to 0.0000904, for day 2 equal to +0.0020255 and for day 3 equal to -0.0019409, both statistically significant at the five percent level. The CARs for the post-announcement days are negative but insignificant.

The results are inconclusive. The sign of the abnormal returns is not the expected one but it is not statistically significant. Since there is not a strong market reaction, the positive wealth effects of a DRP, the reduced agency frictions between the bondholders and stockholders, the improved performance that was supported by the results of the previous chapter, and the satisfaction of different clientele among the stockholders are possibly outweighed by the negative wealth effects of a signal for equity issuance, and the agency costs of equity and free cash flows.

2. The Type I vs Type II DRPs Hypothesis

Assuming that the sponsoring companies for a DRP are at their optimal capital structure, this hypothesis asserts that the market reaction to a Type II DRP is expected to be positive and significantly

higher than the reaction to a Type I DRP. A Type I DRP does not imply any change in the capital structure, hence no generation of new equity funds.

Tables 2 and 3 show the abnormal returns, daily and cumulative and their t-statistics for the subsamples of Type I and Type II DRPs respectively. Overall, the market reaction is negative for days 0, 1, 2 and 5 for Type I plans, and for the cumulative abnormal returns beginning from day 0. For Type II plans, the market reaction is positive for days 1, 2 and 4, but negative for days 0, 3 and 5. However, only the positive reaction of day 2 is statistically significant.

Table 2 indicates that the abnormal returns for the Type I DRPs are positive on days 3 and 4, equal to 0.26330 percent and 0.14376 percent respectively and negative on days 0, 1 and 2, equal to -0.01935, -0.13173 and -0.15271 percent respectively. The CARs are all negative for the window of post-DRP announcement days, except one, but they are insignificant.

Table 3 shows the market reaction to Type II DRP announcements. This reaction was negative but insignificant on day 0, equal to -0.02645 percent, and positive on days 1 and 2, equal to 0.02696 and 0.2478 percent respectively. The latter abnormal return is significant at the five percent level of a two-tailed test. However, the reaction on day 3 is negative equal to -0.25234 percent and statistically significant at the five percent level of a two-tailed test. Since no causation can be demonstrated for the daily abnormal returns in day 2 and day 3, no conclusion is justified.

TABLE 4.

Two Independent Sample means T-TESTS between the Abnormal Returns of Type II DRPs vs the Abnormal Returns of Type I DRPs

Variables	Values	Difference	t-Statistic
AR ₀ ¹ for Type I DRPs	-0.0001935	-0.000071	-0.2979
AR ₀ for Type II DRPs	-0.0002645		
CAR ₁ ² for Type I DRPs	-0.0015108	0.001516	4.4978
CAR ₁ for Type II DRPs	0.0000051		

¹ AR₀ = the abnormal return on day 0.

² CAR₁ = the cumulative abnormal return for days 0 and +1, from a two day window.

Table 4 shows the market reaction for Type I and II DRPs expressed by the abnormal returns of day 0 and by the cumulative abnormal returns of days 0 and +1. For each pair of these abnormal

returns, the difference between the ARs of Type II minus the ARs of Type I are obtained and presented in Table 4, as well as the t-statistic of these two independent sample means.

The value of the t-statistic is negative but insignificant for the abnormal return on the event day, $t=-0.298$, and positive for the two-day cumulative abnormal returns, $t=4.4979$, statistically significant at the 1.0 percent level. These results indicate that the results are consistent with the Type I vs Type II DRPs Hypothesis. The market reaction at the announcement of Type II DRPs is positive and stronger than the reaction for Type I plans. A possible explanation for these results could be that the additional equity capital generated by a Type II DRP could signal an increase in the reserved borrowing capacity of the firm.

TABLE 5.

Two Independent Sample means T-Tests of the Tobin's Q RATIO for the general sample and the subsamples of Type I and Type II DRPs

Panel A presents the tests of the Inexpensive Equity Hypothesis I. The paired t-test statistic between the 3year average prior-DRP Tobin's Q ratio and the 3year average post-DRP Tobin's Q ratio for the General sample, and the subsamples of Type I and II DRPs.

Panel B presents the tests of the Inexpensive Equity Hypothesis II. The two independent sample means t-test statistic between the post-DRP 3year average Tobin's Q ratio of Type II minus the equivalent one for Type I DRPs.

Panel A:	Average prior-DRP Tobin's Q Ratio	Average post-DRP Tobin's Q Ratio	Difference (post-DRP)-(prior-DRP)	Paired t-test of the Difference
General Sample (N=201)	1.2218	1.6724	0.4506	4.4105 [*]
Type I DRPs (N=20)	0.9160	1.3777	0.4617	4.9117 ^{**}
Type II DRPs (N=181)	1.2578	1.7070	0.4493	3.9412 ^{**}
[*] Indicates significance at the 1% level of a two-tailed test.				
Panel B:	Average post-DRP Tobin's Q Ratio	Difference (Q _{II} - Q _I)	Two Sample t-statistic of the Difference	
Type I DRPs:Q _I (N=20)	1.3777	0.3293	2.6135 [*]	
Type II DRPs:Q _{II} (N=181)	1.7070			

^{*} Indicates significance at the 5% level of a two-tailed test.

3. Inexpensive Equity Hypothesis I

This hypothesis asserts that equity issuance through Type II DRPs is cost effective; hence, the company should evolve to higher value after the DRP. Table 5 in Panel A shows the average value of Tobin's Q ratio 3 years prior the DRP and 3 years after the DRP.

for the general sample, and the subsamples of Type I and Type II DRPs.

As hypothesized, the Tobin's Q ratio is significantly higher at the post-DRP period. The paired t-statistic for Type II DRPs is equal to 3.9412, significant at the one percent level of a two-tailed test. The results indicate that the data support the Inexpensive Equity Hypothesis I.

4. *Inexpensive Equity Hypothesis II*

This hypothesis asserts that the companies introducing Type II DRPs evolve to higher value vis-a-vis companies introducing Type I DRPs. The results are shown in Panel B of Table 5. The firm value measured by Tobin's Q ratio is equal to 1.7070 for the post-DRP 3 year period for Type II plans, and 1.3777 for Type I plans. The two independent sample t-statistic is equal to 2.6135, which is positive and significant at the five percent level of a two-tailed test.

Type II DRPs are investment driven, while there is no such indication for Type I. Based on William's (1988) stock financing approach and Myers and Majluf's (1984) reserved borrowing capacity issue, Type II DRPs are expected to improve the corporate performance and the data support this hypothesis.

In conclusion, the introduction of a DRP appears to create value for the sponsoring company in the long run, as the Tobin's Q performance measure indicates. However, in the short-run, when we look at the immediate market reaction to a DRP announcement, the results indicate negative abnormal returns but not statistically significant.

Based on the thesis of this study, the market reaction to Type II DRPs was expected to be positive and stronger than the reaction for Type I plans, which is supported by the data for CARs of a two-day window. In the long run, Type II plans appear to create more value for the sponsoring company as the results in the Inexpensive Equity Hypothesis II have revealed.

These results do not support the negative signalling effect of raising equity capital. Type II DRPs are regarded favorably, more favorably than Type I, since the market reaction for Type II is stronger than for Type I DRPs. The stockholders regard Type II DRPs favorably hence, managers should prefer this alternative of raising equity capital. In regard to Type I plans, the stockholders are indifferent and the managers could consider shifting from a Type I DRP to a Type II plan, as a service to the stockholders providing common stock at lower transaction costs.

5. The Discount Effects Hypothesis

This hypothesis asserts that the market reaction for DRPs with a discount provision is positive and higher than the market reaction for DRPs without the discount provision.

Table 6 presents the daily and cumulative abnormal returns for the companies with a discount provision and those companies without such feature. The market reaction is negative for the announcement of a DRP introduction with a discount, and positive for a similar announcement without the discount provision.

TABLE 6.
Daily Abnormal Returns for Discount And Non-Discount

Industries	Day	Abnormal Returns	t-statistic	Cumulative Abnormal Returns	t-statistic
Discount N=82	0	-0.0014824	-1.14638	-0.0014824	-1.14638
	1	-0.0009534	-0.73726	-0.0024358	-1.33194
	2	-0.0005173	-0.40002	-0.0029531	-1.31848
	3	-0.0016990	-1.31384	-0.0046521	-1.79875
	4	-0.0015804	-1.22214	-0.0062324	-2.15541*
	5	-0.0007866	-0.60827	-0.0070190	-2.21594*
Non-Discount N=143	0	0.0005244	0.42081	0.0005244	0.42081
	1	0.0007552	0.60603	0.0012796	0.72609
	2	0.0036453	2.92527*	0.0049249	2.28175*
	3	-0.0020950	-1.68122	0.0028298	1.13544
	4	0.0020126	1.61506	0.0048424	1.73785
	5	-0.0007684	-0.61661	0.0040740	1.33471

* Indicates significance at the 5% level of a two-tailed test.

TABLE 7.
Two Independent Sample means T-Test of the Abnormal Returns between DRPs with a Discount vs DRPs without a Discount Feature

Groups	Cumulative Abnormal Returns for days 0 and 1	t-statistic	Standard Deviation	Difference of Means (1-2)	Two Sample Means t-statistic
1. DRPs with Discount Provision	-0.00244	-1.332	0.0018	-0.00372	-14. ⁹⁸⁸
2. DRPs without Discount Provision	0.00128	0.726	0.0017		

* Indicates significance at the 1% level of a two-tailed test.

Table 7 presents the results of the two sample means test between the two-day cumulative abnormal returns for DRPs with a discount provision of five percent and the equivalent returns for DRPs without any discount provision. The t-value is -14.988, significant at the one percent level, indicating that the data do not support the Discount Effects Hypothesis. Discount DRPs are regarded unfavorably at the announcement of a DRP. For the Discount DRPs, the cumulative abnormal returns were negative but insignificant, while for the Non-Discount DRPs the CARs were positive. These results were consistent with Scholes and Wolfson's (1989) study. They found that the majority of shareholders did not exercise their option to purchase shares through a discount DRP, so companies started eliminating the discount feature, after 1986.

6. The Post-DRP Payout Ratio Hypothesis

This hypothesis asserts that the post-DRP payout ratios of the sponsoring companies are higher than the prior-DRP payout ratios, based on Finnerty's (1989) theoretical arguments that DRPs can benefit the sponsoring company by allowing it to increase its payout ratio, while maintaining its effective retention rate.

TABLE 8.

Paired-Sample means T-Test of the Post-DRP Payout Ratio vs the Prior-DRP Payout Ratio

N	Mean Difference	Standard Deviation of Difference	Paired Samples Mean test t-statistic
75	3.6585	18.5979	1.7036

Table 8 shows the paired sample t-test statistic of the mean differences between the three year average of post-DRP payout ratios and the three year average of prior-DRP payout ratios. The t-value is equal to 1.7036, significant at the 10 percent level and positive as expected. Hence, the data support this hypothesis.

7. The High Payout Ratio Hypothesis

This hypothesis asserts that the market reaction at the DRP announcement is positive and higher for those firms with high dividend payout ratios versus those firms with low dividend payout ratios.

TABLE 9.

Two Independent Samples mean T-Test of the Market Reaction on DRP Announcement for High vs Low Dividend Payout Ratio Firms

Groups	Two-Day Cumulative Abnormal Returns	Standard Deviation	Mean's Difference (Group1 - Group2)	T-statistic
1. High Payout Firms (Greater than 50.8%) (N=22)	0.00141	0.008	0.014191	4.995
2. Low Payout Firms (Less than 50.8%) (N=11)	-0.000091	0.007		

Table 9 presents the two independent sample means t-test statistic between the two-day cumulative abnormal returns of the high dividend payout ratio sample minus the two-day cumulative abnormal return of the low dividend payout sample. The mean difference is 0.014191, and the t-value is 4.995, positive as expected and significant at the one percent level. Hence the data strongly support this hypothesis.

SUMMARY AND CONCLUSION

This study examined the significance and implications of Dividend Reinvestment Plans for the sponsoring company and for the shareholders' wealth from an empirical point of view.

The results revealed that the introduction of DRPs appears to create value for the sponsoring company in the long run, as the Tobin's Q performance measure indicated. In the short run, based on the abnormal returns at the DRP announcement there is a positive insignificant market reaction for the general sample on day 1 and significant on day 2. There is negative market reaction for Type I and Type II plans but it is not statistically significant. These results differ from Keown, Perumpral and Pinkerton (1983), Perumpral (1983) and Hansen, Pinkerton and Keown (1985). The market reaction for Type II DRPs was higher than for Type I, consistent with the testable hypotheses. The positive market reaction at the DRP's announcement supported the theoretical arguments of agency costs reduction, of existence of different clienteles among the investors and of the increase of reserved borrowing capacity that Lyroudi (1993) analyzed. The discount feature is perceived negatively by the

market, compared to the companies without such provision consistent with Baker and Johnson's (1988) and Lyrودي's (1998) studies. The dividend payout ratio increases as the firm adopts a DRP, and the market reaction is positive and higher for the high dividend payout firms, in contrast to Perumpral's (1983) results.

Furthermore, the reaction to a DRP announcement could be investigated more in depth by examining the DRP announcement in respect to a dividend announcement. Was a DRP announcement preceded, accompanied or followed a dividend announcement? Did this timing play any significant role or not?

In addition, the cost of financing through a Type II DRP versus a public stock offering and rights offering could be examined as a direct test of the hypothesis that DRPs provide an inexpensive alternative of raising equity capital, if the data can become available for the former, possibly through a survey of DRP firms.

Another direction could be to examine the DRP participation rate, its trend over time and several factors affecting it such as: the tax legislation, the institutional ownership, the dividend payout ratio, the discount feature, the industry (utilities and non-utilities), the profitability, the leverage and the liquidity position of the DRP sponsoring company.

Finally, the subject of DRPs could be examined in the international level. As markets become globalized and more interdependent, it is interesting to investigate DRPs from the financing and dividend policy aspects among various countries.

In general, the empirical results appear to support the thesis of this study. From the managers' point of view, DRPs appear to be an efficient way of raising equity capital whenever it is needed. DRPs are also an effective alternative within dividend policy, since by introducing a DRP, different clienteles of shareholders are attracted to the sponsoring company (those investors who prefer dividend income for consumption and those who prefer savings).

This study is important from academicians' point of view, because it explains conceptually the issue of DRPs as part of the corporate dividend policy, it examines empirically the concept of DRPs and introduces possible explanations for the theoretical "DRP puzzle". This study is important from practitioners' point of view, because it gives more insights for corporate dividend policies and DRPs.

NOTES

1. "Inexpensive" in the sense of lower transaction costs vis-a-vis a regular underwriting.
2. The price pressure hypothesis suggests that DRPs provide market support for the company's stock by the increase in the trading volume, as large blocks of stock are purchased to satisfy the demand created by plan participants. This results in an increase in the stock price.

BIBLIOGRAPHY

- Ambarish, Ramasastry, Kose John and Joseph Williams. "Efficient Signalling with Dividends and Investments" *The Journal of Finance* 42 (June 1987): 321-342.
- Asquith, Paul and David W. Mullins. "Equity Issues and Offering Dilution" *Journal of Financial Economics* (January/February 1986): 61-90.
- _____. "Signalling with Dividends, Stock Repurchases, and Equity Issues." *Financial Management* (Autumn 1986): 27-44.
- _____. "The Impact of Initiating Dividend Payments on Shareholders' Wealth" *Journal of Business* (January 1983): 77-96.
- Baker, Kent H. and William H. Seippel. "A New Look at Dividend Reinvestment Plans" *MSU* (Summer 1980): 39-42.
- _____. "The Use of Dividend Reinvestment Plans by Utilities" *Akron Business and Economic Review* (Spring 1981), 35-41.
- Black, Fischer. "The Dividend Puzzle" *Journal of Portfolio Management* (Winter 1976): 5-8.
- Chan, K.W., McColough D.W. and Skully, M.T. "Australian Dividend Reinvestment Plans: An Event Study on Discount Rates" *Applied Financial Economics* 6 (December 1996): 551-561.
- Chatlos, William E., Richard Creal, Michael G. Doane-Dodge and Warren E. Hall. "Growth of Automatic Dividend Investment Plans" *Financial Executive* (October 1974): 38-42.
- Conway, John A. "Follow Through" *Forbes* (April 6, 1987): 3.
- Copeland, E. T. and J. F. Weston. *Financial Theory and Corporate Policy* Third Edition, Addison-Wesley Publishing Company (1988).
- Crutchley, Claire E. and Robert Hansen. "A Test of the Agency Theory of Managerial Ownership, Corporate Leverage and Corporate Dividends" *Financial Management* (Winter 1989): 36-46.
- Danneman, Frederick C. and Stuart S. Lovejoy. "Dividend Reinvestment and the Need for a Tax Revision" *Public Utilities Fortnightly* (December 2, 1976): 22-27.
- Davey, Patrick J. "Dividend Reinvestment Programs: Status and Outlook" *The Conference Board Record* (September 1976): 39-41.
- DeAngelo, H. and R. Masulis. "Optimal Capital Structure under Corporate and Personal Taxation" *Journal of Financial Economics* 9 (March 1980): 3-30.

- Dielman, Terry E. and Henry R. Oppenheimer. "An Examination of Investor Behavior during Periods of Large Dividend Changes" *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 19 (June 1984): 197-216.
- Downes, David H. and Robert Heinkel. "Signalling and the Valuation of Unseasoned New Issues" *Journal of Finance* 37 (March 1982): 1-9.
- Dubofsky, David A. and Leonard Bierman. "The Effect of Discount Dividend Reinvestment Plan Announcements on the Equity Value" *Akron Business and Economic Review* 19 (Summer 1988): 58-68.
- Dunn, Robert Lee. *Dividend Reinvestment Plans: A Comparative Analysis of the Electric Utility and Chemical Industry* Dissertation. Saint Luis University (1983).
- Eades, Kenneth M. . "Empirical Evidence on Dividends as a Signal of Firm Value" *Journal of Financial and Quantitative Analysis* 17 (November 1982): 471-502.
- Easterbrook, Frank H. "Two Agency Cost Explanation of Dividends" *The American Economic Review* 74 (September 1984): 650-658.
- Elton, Edwin J. and Martin J. Gruber. "Marginal Stockholder Tax Rates and the Clientele Effect" *The Review of Economics and Statistics* 52 (February 1970): 68-74.
- Fama, Eugene F. "Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work" *Journal of Finance* 25 (May 1970): 383-417.
- _____. "The Empirical Relationships between the Dividend and Investment Decisions of Firms" *American Economic Review* (June 1974): 304-318.
- Fama, E. F., L. Fisher, M. Jensen and R. Roll. "The Adjustment of Stock Prices to New Information" *International Economic Review* (February 1969): 1-21.
- Finnerty, John D. "New Issue Dividend Reinvestment Plans and the Cost of Equity Capital" *Journal of Business Research* 18 (1989): 127-139.
- Fredman, Albert J. and John R. Nichols. "Sizing Up New Capital Dividend Reinvestment Plans" *California Management Review* 24 (Summer 1982): 77-84.
- Fredman, Albert J., John R. Nichols and James V. Reilly. "Dividend Reinvestment Innovations" *Bankers Monthly Magazine* (December 15, 1978): 18-21.
- Gehr, Adam K. Jr. "Financial Structure and Financial Strategy" *The Journal of Financial Research* 7 (Spring 1984): 69-80.
- Gordon, M. J. *The Investment, Financing and Valuation of the Corporation*, Homewood, 12: Richard D. Irwin, Inc. (1962).
- Greene, Richard. "Drip,Drip,...." *Forbes* (July 29, 1985): 44-48.
- Grinblatt, M. Masulis and S. Titman. "The Valuation Effects of Stock Splits and Stock Dividends" *Journal of Financial Economics* 13 (December 1984): 461-490.
- Hansen, Robert S., John M. Pinkerton and Arthur J. Keown. "On Dividend Reinvestment Plans: The Adoption Decision and Stockholder Wealth Effects" *Review of Business and Economic Research* 20 (Spring 1985): 1-10.

- Hermalin, E. B. and M. S. Weisbach. "The Effects of Board Composition and Direct Incentives on Firm Performance" *Financial Management* (Winter 1991): 101-112.
- Hess, A. and P.A. Frost. "Tests for Price Effects of New Issues of Seasoned Securities" *Journal of Finance* 37 (March 1982): 11-25.
- Higgins, R.C. "The Corporate Dividend-Saving Decision" *Journal of Financial and Quantitative Analysis* (March 1972): 1527-1541.
- Jensen, Michael C. "Agency costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers" *AEA Papers and Proceedings* (May 1986): 323-329.
- Jensen, Michael C. and William H. Meckling. "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure" *Journal of Financial Economics* 3,4 (October 1976): 305-360.
- John, Kose and Joseph Williams. "Dividends, Dilution, and Taxes: A Signaling Equilibrium" *Journal of Finance* 40 (September 1985): 1053-1070.
- Kahneman, D. and A. Tversky. "Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk" *Econometrica* (1979): 263-291.
- Kalay, A. and U. Loewenstein. "Predictable Events and Excess Returns: The Case of Dividend Announcements" *Journal of Financial Economics* 14 (1985): 423-449.
- Kale, Jayant R. and Thomas H. Noe. "Dividends, Uncertainty, and Underwriting Costs Under Asymmetric Information" *The Journal of Financial Research* 13 (Winter 1990): 265-277.
- Keown, Arthur J., Shalini E. Perumpral and John M. Pinkerton. "Market Reaction to the Formulation of Automatic Dividend Reinvestment Plans: An Empirical Investigation" *Working Paper*, Virginia Polytechnic Institute and State University (1983).
- Lang, H. P. Larry and Robert H. Litzenberger. "Dividend Announcements: Cash Flow Signalling vs Free Cash Flow Hypothesis?" *Journal of Financial Economics* 24 (1989): 181-191.
- Lauenstein, C. Milton. "A New Look at Dividend Strategy" *The Journal of Business Strategy* (1987): 80-88.
- Leland, H. and D. Pyle. "Informational Asymmetries, Financial Structure and Financial Intermediation" *Journal of Finance* 32 (May 1977): 371-388.
- Litzenberger, H. Robert and Krishna Ramaswamy. "The Effect of Personal Taxes and Dividends on Capital Asset Prices: Theory and Empirical Evidence" *Journal of Financial Economics* 7 (1979): 163-195.
- Long, J. Jr. "Efficient Portfolio Choice with Differential Taxation of Dividends and Capital Gains" *Journal of Financial Economics* 6 (August 1977): 25-54.
- Lyroudi Katerina, *The Dividend Reinvestment Plan Puzzle, Theoretical and Empirical Evidence*. Ph.D. Dissertation Florida Atlantic University (1993).
- Madura, Jeff and William R. McDaniel. "Market Reaction to Increased Loan Loss Reserves at Money-Center Banks" *Journal of Financial Services Research* 3 (1989): 359-369.

- Makhija, Anil K. and Howard E. Thompson. "Some Aspects of Equilibrium for a Cross-Section of Firms Signalling Profitability with Dividends: A Note" *Journal of Finance* 41 (March 1986): 249-255.
- Malone, Rodney Phil. *Automatic Dividend Reinvestment Plans of Nonfinancial Corporations* Dissertation. University of Florida (1974).
- Manakyan, Herman and Carolyn Carroll. "An Empirical Examination of the Existence of a Signaling Value Function for Dividends" *The Journal of Financial Research* 13 (Fall 1990): 201-210.
- Masulis, R. "The Effects of Capital Structure Change on Security Prices: A Study of Exchange Offers" *Journal of Financial Economics* (June 1983): 139-178.
- Mayo, Herbert B. "Savings from Dividend Reinvestment Plans" *Public Utilities Fortnightly* (September 12, 1974): 36-40.
- McConnell, John J. and Chris J. Muscarella. "Corporate Capital Expenditure Decisions and the Market Value of the Firm" *Journal of Financial Economics* 14 (1985): 399-422.
- Mikkelson, Wayne H. and Megan M. Partch. "Stock Price Effects and Costs of Secondary Distributions" *Journal of Financial Economics* 14 (1985): 165-194.
- _____. "Valuation Effects of Security Offerings and the Issuance Process" *Journal of Financial Economics* 15 (January/February 1986): 31-60.
- Miller, E. "Risk, Uncertainty and Divergence of Opinion" *Journal of Finance* (September 1977): 1151-1168.
- Miller, M. "Debt and Taxes" *Journal of Finance* 32 (May 1977): 261-275.
- Miller, M. and F. Modigliani. "Dividend Policy, Growth and the Valuation of Shares" *Journal of Business* (October 1961): 411-433.
- Miller, M. and K. Rock. "Dividend Policy Under Asymmetric Information" *Journal of Finance* 40 (September 1985): 1031-1050.
- Miller, M. and Myron S. Scholes. "Dividends and Taxes" *Journal of Financial Economics* 6 (1978): 333-364.
- _____. "Dividends and Taxes: Some Empirical Evidence" *Journal of Political Economy* 90,6 (1982): 1118-1141.
- Modigliani, F and M. Miller. "Taxes and the Cost of Capital: A Correction" *American Economic Review* (June 1963): 433-443.
- _____. "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment" *American Economic Review* (June 1958): 261-297.
- Myers, Stewart C. "Determinants of Corporate Borrowing" *Journal of Financial Economics* (November 1977): 147-176.
- _____. "Interactions of Corporate Financing and Investment Decision Implications for Capital Budgeting" *Journal of Finance* 29 (March 1974): 1-25.
- _____. "The Capital Structure Puzzle" *Journal of Finance* 39 (July 1984): 575-592.
- Myers, Stewart C. and N. Majluf. "Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information that Investors Do Not Have" *Journal of Financial Economics* (June 1984): 187-221.

- Ofer, Aharon R. and Anjan V. Thakor. "A Theory of Stock Price Responses to Alternative Corporate Cash Disbursement Methods: Stock Repurchases and Dividends" *Journal of Finance* 42 (June 1987): 365-389.
- Ofer, Aharon R. and Daniel R. Siegel. "Corporate Financial Policy, Information and Market Expectations: An Empirical Investigation of Dividends" *Journal of Finance* 42 (September 1987): 889-910.
- Perumpral, Shalini Elizabeth. *An Empirical Analysis of the Effect of Automatic Dividend Reinvestment Plans on Common Stock Returns* Dissertation. Virginia Polytechnic Institute and State University (1983).
- Peterson, Pamela, David R. Peterson and Norman H. Moore. "The Adoption of New-Issue Dividend Reinvestment Plans and Shareholder Wealth" *The Financial Review* 22, (May 1987): 221-232.
- Pettway, Richard A. and Phil R. Malone. "Automatic Dividend Reinvestment Plans of Nonfinancial Corporations" *Financial Management* (Winter 1973): 11-18.
- Reilly, R. R. and T. J. Nantell. "Dividend Reinvestment" *Journal of Midwest Finance Association* (1979): 101-113.
- Roden, Foster and Tom Stripling. "Dividend Reinvestment Plans as Efficient Methods of Raising Equity Financing." *Review of Financial Economics* 5 (Winter 1996): 91-100.
- Ross, S. A. "The Determination of Financial Structure: The Incentive-Signalling Approach" *Bell Journal of Economics* (Spring 1977): 23-40.
- Schneid, Daniel L. "Packaging the Dividend Reinvestment Plan" *Financial Executive* (June 1981): 19-21.
- Scholes, Myron S. "The Market for Securities: Substitution Versus Price Pressure and the Effects of Information on Share Prices" *Journal of Business* (April 1972): 179-211.
- Scholes, Myron S. and Mark A. Wolfson. "Decentralized Investment Banking: The Case of Discount Dividend-Reinvestment and Stock-Purchase Plans" *Journal of Financial Economics* 23 (1989): 7-35.
- Shefrin, Hersh M. and Meir Statman. "Explaining Investor Preference for Cash Dividends" *Journal of Financial Economics* 13 (1984): 253-282.
- Shleifer, A. "Do Demand Curves for Stocks Slope Down?" *Journal of Finance* 41 (July 1986): 579-590.
- Williams, Joseph. "Efficient Signalling with Dividends, Investment and Stock Repurchases" *Journal of Finance* 43 (July 1988): 737-748.

*Antonio Lucas**

THE CHANGE TOWARDS A NEW INFORMATIONAL SOCIETY

1. THE ROAD TO INDUSTRIALLY ADVANCED SOCIETIES

During the eighteenth century the European culture and society experienced substantial changes with respect to the traditional way of life. These changes primarily surrounded a cumulative process of technological advances in methods of production that eventually gave birth to what has been called the Industrial Revolution. Throughout Europe the foundations of these developments had been laid previously with discoveries in the fields of cartography, navigation, and methods of transportation, among others. The Renaissance, in its search for new experiences and perspectives, was the origin of the intensification of this movement, which in its continuous flow, gave birth to a new type of society, the industrial society.

In layman's terms this process of change has been called modernization as well as industrialization. Depending on which terms is used, emphasis is placed on either the manners of thinking, ideological issues, and general lifestyles, or on the changes in the means of work and production using machines. The logical relation between these processes is the matter of primary interest, so these two terms will be used indistinctly.

The origin of this evolution, the traditional society, is defined in economic terms by the condition of general scarcity, or more precisely, by the oppression created by a vicious poverty cycle. This poverty cycle not only signifies the lack of a general abundance of goods and capital, but carries many social consequences as well: stagnation in the innovative process, a strong dependence on ag-

* Professor, Universidad Complutense, Madrid.

riculture, absence of professional specialization, and a lack of geographic integration. In the same economic terms, although in a more exact form, this cycle signifies the absence of savings (functioning on a subsistence level) and, therefore, with capital being minimal but constant, the maintenance of a low productivity. Low productivity again leads to low income and the impossibility of saving, and the cycle continues. The possibilities of breaking this stagnation and initiating economic development spring sometimes from an extraordinary investment, often coming from the exterior; however, other specific social factors which help investment to increase profit or savings and consequentially foster a self-sustaining process, are far more important (Meier and Balwin, 1957, pp. 319-320; Lucas, 1996, p. 8).

The process of industrialization is a transformation of the traditional societies, which are generally based on agriculture and extractive activities, to modern societies in which the industrial organization and production, or the factory, has a fundamental importance in the organization of the daily life; however, this change must be studied within its historical development and expansion in which there are three clear periods of marked acceleration known as the "three revolutions". The first one represents the beginning of industrialization, that is to say, was witness to the birth of the industrial societies. The second entails the appearance of characteristics of industrial maturity within the new breed of society. The third revolution has come to signify the change that is taking place currently in the most advanced countries, a movement towards the post-industrial or post-modern society, recently dubbed the informational society.

The change from traditional societies to those of the present day has been frequently studied in this manner, distinguishing the three moments which deserve concise references, and taking into account that the reference to the final stage- better the first informational revolution that the "third industrial revolution"- entails a process of change which breaks the limits of industrial societies anticipated in this chapter. It can be said that the third revolution has already gone beyond the industrial and is, in reality, informational. Regardless, it is interesting to refer to it with this title, as was the academic tradition through the eighties. By doing so we can initially see this most recent change from the industrial perspective, or as something that is currently happening, although in the future it will be presented with more precision and depth, as an event which has already occurred.

2. THE INITIAL INDUSTRIALIZATION

The first industrial revolution is the rupture from economic stagnation and the appearance of a self-sustaining process of economic growth and increased production. It first began in the United Kingdom towards the end of the seventeenth century and then proceeded to gradually spread to other countries, bringing forth a new epoch, radically different from anything seen before in the history of man. It has been synthetically defined as the change: "which consisted of the substitution of the agricultural base of the traditional societies for another type, industrial in nature. In the terminology of the eighties and the Europeans, that shift established itself over the hegemony of two basic economic sectors –the cotton industry and the steel industry- and found its impetus in the energy provided by coal, already being used directly, and already being converted in steam engines" (Nadal, 1974, p. 10).

It is possible to speak of the appearance of a new type of society through the magnitude of the accumulated changes. Such is the case of the English Industrial Revolution, which is considered both primigenial and a model. This scenario has come to be analytically categorized as four distinct revolutions: demographic, agricultural, commercial, and transportation (Dean, 1974, p. 27). However, the most notable economic characteristic of the industrial revolution is a general and extensive increase in industrial production. This increase in production is primarily indicated by the appearance of factories, which progressively grow in their influence to affect all branches of production. The new method of production always leads to higher productivity in different areas. For example, the individual, out of his own interest, when faced with the possibility of wider markets, expands production through the application of new techniques and methods of organization. There is a clear increase in the productivity of human labor that permits and demands an accumulation of productive resources, by which the expansion renews itself (Kemp, 1976, pp. 18-19).

The first Industrial Revolution brings about a great social disorder in almost all the areas of life. This is evident in the literature of European daily life and manifests itself through the appearance of numerous social reforms. In contrast with the stable, though seen as archaic, traditional order appears the chaos of the beginning of the modern age, which can be summarized by the following statements: 1. The transformation from a caste system to a society of classes; 2. The break with the traditional hierarchies of society;

3. The creation of situations of inadaptation and alienation for the working class; 4. The growing misery and suffering within the industrial working class; 5. The view of the worker as a replacement for a machine instead of as a person; 6. The growth in the importance of work in the life of the average man; 7. The growing opposition between the social the classes. (Dahrendorf, 1974, pp. 68-71; Castonovo, 1975, pp. 130-138).

In recent years, while searching for a more complete and basic explanation of the process of modernization beginning at its origins, an attempt has been made to analyze it through the changing values of 27 variables. These variables demonstrate the concrete evolution of the traditional societies, to industrial societies, and up until the informational societies of today. The table *Tendencies in the process of modernization* shows the value of each of these variables in the specific stages of the societal evolution. This chart provides a detailed and multifaceted view of the process of modernization as seen from an evolutionary perspective. In order to give some structure to the contents and facilitate comprehension, the variables have been divided into five different classifications: demographic evolution, mobility, rationalization, production and consumption, and levels of existing conflict and complexity. It seems unnecessary to comment individually on each variable, as it would go beyond the proposed objectives and we have it in a recently completed and published study (Lucas, 1997, pp. 8-26). Regardless, it is certainly worth the trouble to maintain that this Table, which has appeared in simpler forms on previous occasions, provides an adequate, general frame in which to study the process of modernization.

TENDENCIES IN THE PROCESS OF MODERNIZATION

	TRADITIONAL SOCIETY	INDUSTRIAL SOCIETY	INFORMATIONAL SOCIETY
I. DEMOGRAPHIC EVOLUTION			
POPULATION	STAGNANT	GROWING	STABLE
LOCATION	RURAL	URBAN	SUBURBAN
INDUSTRIALIZATION	NON-EXISTENT	EXPANDING	DECREASING
EDUCATION	MINORITY	GENERALIZED	SPECIALIZED
FAMILIAR MODEL	EXTENDED	NUCLEAR	INFORMALIZED
FEMINE EMANCIPATION	SCARCE	GROWING	TOTAL
II. MOBILITY			
PHYSICAL	LITTLE: ORGANIC	GROWING: MECHANICAL	LARGE: MECHANICAL
SOCIAL	NIL: ASCRIBED STATUS	POSSIBLE: ACQUIRED STATUS	GROWING: ACCESS TO INFORMATION
PSYCHICAL	LITTLE	EXPANDING	LARGE
ACCELERATION	NIL	LARGE	VERY LARGE
III. RATIONALIZATION			
RATIONALITY	LITTLE VALUED	VALUED	SUPPOSED
CAPITALISM	TESTIMONIAL	GENERALIZED	ADAPTABLE
BUREAUCRATIZATION	SCARCE	IN EXPANSION	FLEXIBLE
DEMOCRACY	NON-EXISTENT	IN EXPANSION	AMPLIFYING
TECHNOLOGY	SCARCE	ABUNDANT	NECESSARY
IV. PRODUCTION AND CONSUMPTION			
MARKET	LIMITED, REGIONAL	EXPANSIVE, NATIONAL	GLOBAL, BLOC
KIND OF PRODUCTION	AGRICULTURAL, EXTRACTIVE, INDIVIDUAL	INDUSTRIAL, MANUFACTURED, IN GROUP	SERVICES, INFORMATION, IN NETWORK
FORM OF PRODUCTION	CRAFT	MASS PRODUCTION	ADAPTABLE
MASSIFICATION	UNCONSCIOUS	CONSCIOUS	DIVERSE
V. COMPLEXITY AND CONFLICT			
SOCIAL PROBLEMS	IMPLICIT	EXPLICIT	ATTEMPTS TO SOLVE
COMMUNICATION	FACE TO FACE	MEDIATED, COLLECTIVE	TOTAL
VALUE OF TIME	A LITTLE	LARGE: PUNCTUALITY	VERY LARGE: FLEXIBILITY
ECOLOGY	NATURAL	ALTERED	ATTEMPTS TO CONTROL
GOVERNMENT	AUTOCRATIC, COMMUNAL	CONSULTIVE, CAPITALISM	DEMOCRATIC, PARTICIPATORY
ORGANIZATIONS	FEW, AFFECTIVE	SOME, BUREAUCRATIC	A LOT, NECESSARY
CONFLICTS	PERSONAL, TERRITORIAL	OF WORK	NEW: SEX, CULTURAL, MINORITIES
SECURITY	LITTLE VALUED	GROWING	FUNDAMENTAL

In this way, if one focuses on the table, it is possible to obtain a very precise general definition of what are the traditional, industrial, and informational societies, simply by reviewing the values of the variables listed in each of the three columns. A definition of the industrial society emerges from the values in the second column, which demonstrates the demographic evolution that took place: the abundant urbanization, the appearance of general education, the nuclear family model, and the growing feminine emancipation. Regarding the change that occurred, it is evident that industrialization is rooted in the following changes: the increased physical mobility based on the use of machines, the growth of social mobility due to changes in prevalent types of work, the expansion of psychic mobility, and the acceleration of the general rate of change. With respect to rationalization, the industrial society, explicating the Weberian thesis, is characterized by, a high value placed on rationalism, an expansion of capitalism, bureaucracy, and democracy, and an abundance of technology. The typical production and consumption of industrialization is classified by an expansive, and primarily national market in which mass-production dominates and that is conscious of its own movement towards mass-production. Finally, in respect to the complexity and level of conflict present, one finds a situation full of explicit social problems, the universal presence of media for personal and collective communications, a high value placed on punctuality, clear changes in the environment, a consultative structure of government, a bureaucratic method of organization, and a primary preoccupation for security. The total comprehension of all of these characteristics also requires some comparative conclusions with respect to the situation in traditional societies.

Through the Table we can follow the evolution of each of the 27 variables during the three periods examined. Due to this characteristic, it is possible to easily observe the parallel evolution of different variables of interest when studying a concrete theme. For example, many of the characteristics of the evolution of working and employment become evident when one refers to the types and forms of production. When there is also a need for information about the emancipation of women, democracy, technology, government, or organizations, the chart greatly enriches one's perspective of this theme in relation to the other movements in the period.

The first industrialization had, in general terms, an expansive character; however this expansion is checked by cultural resistance. Such was the case in Southern Europe where the industrial revolution was delayed for many years. In other cases this process is brought

to a complete stop by clear-cut cultural opposition, as was the case in the Islamic countries. In societies with European roots, but recently formed, with reduced indigenous populations, the impetus of the new industrial forms are especially evident; this is the case in the United States, Canada, Australia, and New Zealand. The existence of traditional cultures, with little technological development and less influence by foreign ideas which usher in modernity, makes the shift to industrial lifestyles and production methods difficult; this is the case in sub-Saharan Africa. In Latin America the influence of indigenous cultures, anchored in tradition, presents another obstacle on the road to a modern society. In many Asian countries with very homogenous cultures (including racially) and which are deeply rooted in their own traditions, the access to modernity is slow, measured by the rhythm of acceptance of the social dialogue over the consequences and effects of the proposed changes. This is the case found in China and India. However, a contrary example exists in Japan and the Asian dragons, which have accelerated this process through political decisions. All of this confirms the Weberian theory of "chosen affinities", which is applicable in all fields of the process of modernization as Berger (1979) has most recently attempted to demonstrate.

2. A NEW CHANGE: THE INDUSTRIAL MATURITY

One must maintain, in order to complete the understanding of the new industrial societies, that social disorder is the universal and most obvious sign of the beginning of industrialization. From this fragmentation, the historic evolution of the society continues its search for a new order or institutionalization of the new processes and lifestyles. The movement to realize this new industrial dynamic has been called the Second Industrial Revolution or the Scientific-Technological Revolution, and consists of a period of rapid acceleration in the process of industrialization. This acceleration is characterized by intensive growth of industrial production, contrasted with the expansive character of the first stage, and based on an increase in productive rationalization.

If the first revolution signified the beginning of industrialization through the application of science to production methods, this tendency is confirmed with the second revolution. That is, after various generations, living in this state of change, which Rostow has joyfully dubbed, the "march to maturity", (referring to industrial maturity) is regarded as normal. In this way, with advent of the Second Industrial

Revolution the "industrial society" is finally fully realized. Aron defines this new society by the following points: 1) business is radically separated from family; 2) division of labor exists inside of business; 3) a self-renewing accumulation of capital within each business is assumed; 4) there is a need for rational value assessments (based on market demands) as a consequence of the growing accumulation of capital; 5) the society gives rise to a high concentration of workers on and around the job site along with the questions of ownership of the means of production which this condition suggests (Aron, 1971, pp. 81-83). Although in a way a number of these situations are also implicit to the beginning of industrialization, only after the "take-off" do they appear in their definitive forms.

The second industrial revolution causes many of the characteristics of industrial societies mentioned in Table *Trends in the Process of Modernization*, to acquire new qualities of great interest. For example, social mobility appears to be a relevant factor in the transition from the traditional to the modern society as acquired professional status indicates a change of social class. After the Second Industrial Revolution this social mobility manifests itself mainly through the possibilities of higher education. Similar commentaries can be made on other characteristics as well.

With the arrival of this second change, some societies begin to find themselves fully and completely organized around the axis of production and the machinery for the fabrication of goods, while in the pre-industrial society these societies are almost completely dependent on manual labor and the extraction of primary natural resources. "In its rhythm of life and organization of working, the industrial society is the factor which defines the social structure - that is to say that of the economy, the system of employment and stratification - of the modern society" (Bell, 1976, p. 8). Furthermore, we are capable of analytically distinguishing the social structure from the other two dimensions of society: politics and culture. In this context it becomes clear that the important event of the modern age is not the appearance of socialism, nor that of capitalism, the intervention of the state, the liberty of enterprise, but rather the gigantic development of technology and industry. This confirms that the industrial society is the genus, while the western and soviet societies are the species. So is also clarified that the process of industrialization, as a fact or project, is the quality which defines the modern state, from Great Britain, to China and the Soviet Union (Ferrarotti, 1977, p. 89).

Consequentially, industrial maturity clarifies the distinction between capitalism and industrialism, two concepts that are historically interwoven throughout the beginnings of industrialization, especially in the case of the English industrialization. "Industrialism is characterized by the use of machines and by mass-production. Capitalism represents an increase in capital due to private savings. Capitalism constitutes the institutional base of industrialism from its first moments and since the industrial revolution, until 1914; however the subsequent developments reveal that accelerated industrialization is possible without capitalism, agreeing with the definition which we have just given" (Akerman, 1968, p. 53). Following this line of reasoning, it is necessary to extend beyond the Marxist analysis to arrive at the conclusion that since one of the fundamental characteristics of the industrial society is the necessity of the accumulation of capital. So the attainment of *surplus* is a consequence of the industrial society and not of the capitalist system. From this factor arises the progressive nature of its economy, the need for rationality in decisions, and the general abundance the labor supply in close proximity to the means of production. In fact, according Rostow, the "take-off" assumes a capacity for investment of 10% of the income received by a society, but in order to arrive at a situation of industrial maturity, this figure must rise to 20%. In this way, the progressive character of the industrial societies is conditional in that the society does not consume all of what it produces, and this circumstance exists equally in socialist and capitalist societies. The accumulation of capital is a requisite for development. Therefore, as Aron reminds his readers, the well known words of Marx "Accumulate, accumulate, is the law and the prophets", which attempt to unite the law of government and of the capitalist society, could have been applied by Lenin as well to his societal model. It is, effectively, a law of the industrial societies.

In fact, both the individual worker with his salary and the working class as seen from a global perspective, receive less than that which is produced. "But this cannot occur in any other way in a modern economy... In a completely planned economy there would also be a *surplus*. That is to say, a fraction of the value produced by the workers would not be returned in the form of wages, but would revert to the community. The collective would then use this supplementary value according to the plan and would redistribute it among the different sectors for investment (Aron, 1971, p. 82). We are left before two distinct forms of using this *surplus*. In a socialist system, the reinvestment of the *surplus* is executed by a

department of planning, which decides what to do with and distributes the capital, while in a market economy, the *surplus* is reinvested through the means of industrial income. Notwithstanding, in both of these models the *surplus* is necessary.

In the capitalist economy one runs the risk that those who receive this surplus squander it on excessive luxuries or dedicate it to ineffective investments. In the socialist countries, these same difficulties are encountered, with the difference being that the planners are inefficient or take advantage of their privileged positions. In both cases, a simple remedy to avoid the plague of privileges can be obtained through popular control, that is, democracy. However, regarding efficiency, thinking that either a planned economy or the invisible hand or the free market is the superior method, can leave a society with a range of options very distant from any scientific decision.

3. A NEW PERIOD OF ECONOMIC GROWTH AND SOCIAL CHANGE

In either case, the second industrial revolution makes itself clearly visible through a period of economic growth without precedents which occurred as a consequence of the expansion of markets (produced for the most part by a massive evolution in transportation) and development of organization and technology. We have already said that this first occurs in the United States, which having a population of 50 million in 1890, grows to 85 million in 1905, tripling the value of its manufactured goods over the same time period. This massive boom in industry and foreign trade continues growing until the beginning of the First World War. As of this moment, the United States clearly defines itself as the world economic leader. (Friedmann, 1977, p. 35) The association of this phenomenon with the United States is so strong that its expansion abroad has even been referred to as the Americanization of the economies of other countries.

During this same time period the development of the French economy is also quite notable, but doesn't reach the North American levels. In the first twenty years of the century there is a strong growth in the extraction of combustible minerals, in foundry output, in foreign trade, and in the production of manufactured goods (which practically doubles). The same growth occurs in Germany, with the end results surpassing those of the French. England, on the other hand, has a less spectacular growth, and, although there isn't a crisis situation before 1914, one can speak of stagnation in success, as Friedmann called it.

From the technological standpoint, electric power is the trademark characteristic of the second industrial revolution in the same way that the steam engine defined the first. Second to electric power are the internal combustion engine and the "heavy oil" engines, accompanied by new combustible liquids and gasses which combine with coal, forming the first "bread of industry". These are extremely rich energy sources. Furthermore, all of this is accompanied by a jumble of new technologies, the most prominent being: automatic machines; the revolution in land, maritime, and air transport; the revolution in agricultural machinery; the massive penetration of chemistry in industry and agriculture, and in particular the use of metallurgy in the production of fertilizers; and the intense industrial development of technologies of communication and leisure, such as the telephone, the telegraph, the radiophone, and the motion picture. One can even say that this period is marked by a fever of inventions in all the fields of science, as is indicated by the appreciable increase in the number of registered patents. The role of World Fairs, which were a harbinger of the development of technology and at the same time an indication of the diffusion of the idea of progress through the masses, is enormous. The astoundingly large attendance at these events, such as the 50 million people who filled the pavilions at the Paris World's Fair in 1900, clearly demonstrates their importance.

From an organizational perspective the second industrial revolution is based on the Scientific Organization of Work and on the organizational experience accumulated during fordism. "There is no doubt that with taylorism the parceled division of labor assumes a rigorous character, and that the organizational experiences of Henry Ford, which culminated with the realization of the assembly line, gather strength" (Ferraroti, 1977, p. 100). Through this development, the rationalization of the phase of production—which one can not reduce to the contributions of Taylor and Ford—rapidly swept through the industrialized world after its initial appearance in North America, resulting in a development of production and technique capacity without precedent.

It can be said that Ford brings the ideas of Taylor to their culmination. "Fordism is not a doctrine that aspires to be formal, that claims as it's base large experimental investigations, that makes use of the capacity of an entire group of technologies, and that is discussed in the scientific journals of both worlds; but rather an ensemble of practices extracted from the most amazing industrial experience of the great modern capitalism, and whose hero, once

arrived at his apogee, is a veritable commentary on the history of success" (Ibidem, p. 125). For Ford, the master key of the system is global prosperity which ought to assure a massive volume of production and high salaries; his general idea is to perform a service producing, the production while producing wealth will in turn, produce more demand necessary to sustain further production.

Regardless, one can affirm with relative certainty that with the rationalization of labor, introduced in its different forms by the second industrial revolution, and the methods of organization which result, the methods of production and the time required to realize that production hopelessly escapes the immediate worker. The era of artesian labor comes to a close at this point, as do its natural human rhythms, and the new age of rationalized working dawns. "It signifies the acquired consciousness of a permanent wound between tradition and reason, between conjecture and sentiment, destined to remain a fundamental characteristic of the industrial society: the price of well being" (Ibidem, p. 101).

From the organizational perspective the second industrial revolution is based on the Scientific Organization of Working and on the organizational experience accumulated through fordism. This experience entails the following: a more intense utilization of the sites of production, more than the simple creation of new sites; industrial concentration in place of dispersion; reorganization of the laborers themselves to fully and intensely take advantage of human capital; rationalization and economy of the existing means of production, as opposed to their amplification; growing importance of big business; and the appearance of the anonymous society which separates the ownership and control of the means of production (Dahrendorf, 1974, pp. 72-74).

Regarding the social consequences of the second industrial revolution, one must place special emphasis on its function as a facilitator of integration or institutionalization. In this way, the maturity of industrialization manifests itself through new social norms. The social consequences of this new industrialization can be briefly summarized by the following points: 1) The institutionalization of social mobility, especially through the education system; 2) The appearance of new divisions within the working class based on the needs of production; 3) The appearance of new and specifically industrial occupations; 4) The institutionalization of social security, that is, the social right to protection (State of Well Being); 5) The institutionalization of the opposition of classes, arising from class oriented unions and political parties; 6) The separation of physically and mentally oriented labor

is also institutionalized; 7) The definitive valuation of the laborer as the complement of mechanization; 8) Appearance of work groups; 9) What we would refer to as the system of roles in the industrial model begins to take shape; 10) The appearance of the consumer society (Ibidem pp. 74-78). All of these consequences follow the same guidelines indicated in the table *Trends in the Process of Modernization*.

In the 70's one begins to see that these societal forms and models unique to the industrial societies are situations which have already passed and become antiquated in many places. The many perspectives on the evolution of mature industrial societies are already looking forward to a new type of society, which may be called by many names depending on which basic characteristic of the change is considered. In any case, there is a definite awareness of the emergence of a new type of society that will represent "a change in the social structure and its consequences will vary according to the different political and cultural configurations of the society" (Bell, 1976, p. 13).

4. THE INFORMATIONAL REVOLUTION

The third revolution is first brought into the public awareness by a vague consciousness of the appearance of changes during the second half of the twentieth century. It arrives in a shroud of uncertainty: Is the term a reference to a situation that glimpses at the near future, about which we might possibly lack perspective, or is society already fully engaged in this new form and are we simply unable to assess it in its details? During the 70's, this situation is seen as foreseeable, yet at the same time already real in many of its dimensions. It comes to be defined as an intense increase in production by automation, and is no longer the subject of "extrapolation, hypothesis, or prophecies" (Friedmann and Naville, 1975 p. 368), or in a more precise sense, of "prognosis" (Bell, 1975 p. 18). When speaking of the third revolution or the informational revolution, it is believed that the energy base of the change will be found in the use of atomic energy, although this does not exclude the extensive and continued use of poorer forms of energy such as solar power. From the economic standpoint, it is apparent that the most important factor will be the appearance of the processes of automatic control, or "the use of machines to control other machines" (Davey, 1959, p. 291). There is also a general predisposition to think about a continual increase in productivity, based on: the existence of large

investments of capital, production processes which continually become longer and more complex, the strengthening of service based economies, economic planning for longer and longer time spans, and on the growing interaction between economic and social decisions.

It is possible to refer to these new type of societies, which are gradually replacing the industrial mature societies and are considered a product of the third revolution, in many ways, as have done authors as well known as Bell, Etzioni, Touraine, Richta, or Brzezinski. They are dubbed post-industrial, if one wants to emphasize the distance that separates them from the societies of industrialization which preceded them. They are called technocratic if one focuses on the type of power that dominates. They are called programmed if one intends to define them entirely by their mode of production and economic organization. "Corporate" is used if we are referring to the current hegemony, which at its base has the corporation as the organization productive model. Active, to indicate that it is its own owner, in continuous dialogue with its results. Technocratic for being a society of cultural, physiological, social, and economic conformity due to the impact of technology and electronics, especially in the area of computers and communications. Technological for having the progressive automation of the physical and intellectual machine that regulates production distribution and consumption as its defining characteristic. Technical-scientific because science is the decisive factor in the growth of the productive forces of the society. Post-economic because cost of production is becoming ever less important. Other similar epithets have also been applied, such as post-capitalist, post-bourgeoisie, post-well being, and post-ideological.

Perhaps the most successful of these classifications is that which Bell coined when he called this briefly glimpsed society the "post-industrial society", characterizing it very concisely while taking into consideration that this idea is in itself a very broad generalization. The meaning of this term is more easily understood if its five main components are specified in their conclusive forms. According to Bell, these are: 1) Economic sector: The change from an economy based on the production of goods to a service based economy. 2) Occupational distribution: The preeminence of the professional and technological classes. 3) Societal Axis: The centrality of theoretic knowledge as a source of innovation and political formulation of the society. 4) Future Orientation: the control of technology and of the technological contributions. 5) Decision-making: the creation of a new "intellectual technology" (1976, p. 130).

Touraine also uses the term post-industrial society, but he believes that the denomination "programmed" society is even more fitting since it more directly indicates the nature of work and economic action. In the programmed societies, although it seems paradoxical, the economic decisions and battles no longer possess the autonomy and the fundamental character that they had in the previous type of society. This decreased autonomy in economic decisions is accompanied by an increased dependence on knowledge, and on the capacity of the society to create creativity; on the other hand, political decisions are increasingly influential, reaching a point at which large investments are no longer habitually made based on their profitability. In this situation it makes less sense to talk about economic exploitation than social domination. This social domination manifests itself in three forms: 1) Through integration: accomplished through persuasion of the production apparatus to accept the objectives of the company, with regards to the system of working, of consumption, and formation. 2) Cultural manipulation: acting over the attitudes towards life and working by whose means the culture is predisposed to conform into a massive "industry of consciousness." 3) The growing affluence of the large economic organizations, whose activities becomes more and more orientated towards controlling political power. In this way, for Touraine, social domination manifests itself as alienation, or the reduction of social conflict by means of everyone's dependency on participation.

Given the examples of Bell and Touraine, it is easy to conclude that each one of the names adopted to identify the new society which will give rise to the third revolution carries a lot of theoretical and even ideological baggage. Perhaps the denomination of post-industrial society as the term for the present future which is glimpsed at during the last quarter of the XX century, would be the most general name and the one which best allows a technical and neutral consideration of this concept. But it is negative conception, and we need a positive definition of the new society.

So, we clearly see that during the 70's when speaking of the future of working, the current situation was plainly anticipated with respect to the growing activity in the treatment of information as a commodity. The social consequences in the workplace which were foreseen can be summarized by the following points: 1) Work becomes more and more a fundamentally symbolic and document orientated activity; 2) The work of the manual laborers is seen as the complement of automation; 3) New forms of separation between thought and the execution of work (programming, execution, main-

tenance) 4) Definitive loss in the importance of manual labor; 5) Loss of importance of the worker group; 6) The class struggle becomes less marked; 7) Attempts to draw the common working man out of the mental alienation which he has been subjected to by the industrial societies; 8) The gradual dissolving of the salary system; 9) Growing importance of not working; 10) The work network gradually replaces the work group (Friedmann and Naville, 1975, pp. 368-386).

All of the above said regarding the so-called third revolution, a label used to identify the change happening in the societies vaguely referred to as post-industrial (using a more or less negative definition), is never explicitly declared during the close of the 70's, perhaps as a consequence of the economic crisis which caused a surprising increase in the levels of unemployment in almost all industrialized countries. However this process continues, and even further defines itself, appearing as a subject of speculation during the early eighties with a new positive definition, information society (Masuda, 1981), or later in the nineties the informational society (Castels, 1994).

To finish our reflection about the modernization process, it could be interesting to take into consideration two short comentaries: the delayed Spanish industrialization and the successful American movement beyond industrialization.

Spain's exceptionally late industrialization can be attributed to the resistance encountered in its political and power structures, which adapted very slowly to the loss of a large colonial empire. The basic problem consists of the inadaptation of the political and social system to the economic realities created after the loss of the Americas. The difficulties caused by the ministry of finance have returned to the foreground time after time. This problem has been mainly perpetuated by the vices of the traditional political system and carries the blame for bastardizing laws which freed goods and property from traditional ownership, restricting the market for capital available for industry, for imposing, and inadequate infrastructure (rail network) (Nadal, 1974, p. 227). The general opening of development initiated in the second half of the XX century, is perceivable in the 60's, clearly evident in the 70's and 80's, and is culminated by the popular acceptance of the nation's decision made during the mid 80's to economically tie itself to the rest of Europe. The forms of resistance observed against this process are the products of longstanding and refined traditions, which can be used to explain phenomena as diverse as the lower activity of the population, the inferior mobility of manual labor, higher unemployment, the weak entrepreneurial spirit, or the higher rates of inflation.

North America, which for the most part, led the second industrial revolution at the beginning of the XX century, also transforms itself into the frontrunner of the new change towards post-industrial societies, produced half way through this century, and is closely followed by Western Europe and some Asian countries. The success of North America's modernization process since the 19th century has to do with the cultural mix that exists in the country (also known as the *melting pot phenomena*). This extremely successful mix, first appearing on the East coast, has since moved westward receiving a large Hispanic (20% of the population of California) and Asian (10% in California and 20% in the more dynamic regions such as Palo Alto) influence. In this way, the enterprising and innovating character that was present on the Mayflower expedition has been able to maintain itself and even increase during the westward expansion. The adventuresome spirit of the new melting pot, with new Asian and Hispanic ingredients, offers one possible explanation for the current Californian success.

BIBLIOGRAPHY

- Akerman, J. (1968): *Teoría del industrialismo*, Madrid, Tecnos.
- Alberts D. S. Y Papp, D. S. (eds.) (1997): *The information age: an anthology on its impacts and consequences*, Washington, D.C., Center for Advanced Concepts and Technology.
- Aron, R. (1971): *Dieciocho lecciones sobre la sociedad industrial*, Barcelona, Seix Barral.
- Atkinson, A.B. (1998): *The economic consequence of rolling back the welfare state*. Cambridge, MA, MIT Press.
- Bauer, M. (ed.) (1995): *Resistance to new technology: nuclear power, information technology, biotechnology*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Bell, D. (1976): *El advenimiento de la sociedad postindustrial*, Madrid, Alianza.
- Bell, D. (1982): *Las contradicciones culturales del capitalismo*, Madrid, Alianza
- Bell, D. (1989): "American exceptionalism revisited: The role of civil society", *The Public Interest*, 1989, No. 95.
- Beniger, J. (1986): *The control revolution: technological and economic origins of the information society*, Cambridge, Harvard U. P.
- Berger, P. L. (1979): *Un mundo sin hogar*, Santander, Ed. Sal Terrae.
- Berger, P. L. (1986): *The Capitalist Revolution. Fifty Propositions about Prosperity, Equality and Liberty*, N.York, Basic Books Inc.
- Carnoy, M. (1993): *The new global economy in the information age: reflections on our changing world*, University Park, Pa, Pennsylvania State University Press.

- Castells, M. (1997): *La era de la información. Economía, sociedad y cultura. La sociedad en red*, Madrid, Alianza Editorial.
- Castronovo, V. (1975): *La revolución industrial*, Barcelona, Novaterra.
- Clinton, W.J. y Gore, A. (1993): *Technology for America's Economic Growth: A New direction to Build Economic Strength*, Washington, Informe del Presidente y Vicepresidente, 3 de febrero de 1993.
- Couch, C.J. (1996): *Information technologies and social orders*, New York, Aldine de Gruyter.
- Dahrendorf, R. (1974): *Sociología industrial y de la empresa*, México, Uteha.
- Dahrendorf, R. (1982): *El nuevo liberalismo*, Madrid, Tecnos.
- Davey H.W. (1959): *Contemporary Collective Bargaining*, New York, Prentice Hall Inc.
- Deane, Ph. (1974): *La primera revolución industrial*, Madrid, Península.
- Dertouzos, M.L. (1997): *What will be: how the new world of information will change our lives*, San Francisco, Harper Edge.
- Ferraroti, F. (1976): *Hombres y maquinas en la sociedad industrial*, Barcelona, Labor.
- Friedmann, G. (1977): *La crisis del progreso*, Barcelona, Laia.
- Friedmann G. Y Naville, P. (1975): *Tratado de Sociología del Trabajo*, México, 1975.
- Fukuyama, F. (1999): *The Great Disruption*, New York, The Free Press.
- Galbraith, J.K. (1974): *El nuevo estadio industrial*, Barcelona, Ariel.
- Gates, B. et al. (1996): *The Road Ahead*, New York, Penguin Book.
- Kemp, T. (1976): *La revolución industrial en la Europa del siglo XIX*, Barcelona, Fontanella.
- Lucas, A. (1994): *Sociología para la empresa*, Madrid, McGraw-Hill.
- Lucas, A. (1995): *La participación en el trabajo: El futuro del trabajo humano*, Buenos Aires, Lumen.
- Lucas, A. (1997): *La comunicación en la empresa y en las organizaciones*, Barcelona, Bosch.
- Lucas, A. (2000): *La nueva sociedad de la información*, Madrid, Ed. Trotta.
- Masuda, Y. (1990): *Managing in the information society: releasing synergy Japanese style*, Oxford, Basil Blackwell, 1990.
- Masuda, Y. (1981): *The Information Society as Post-Industrial Society*, Washington, World Future Society.
- Meier and Balwin (1957): *Economic Development: Theory, History and Policy*, New York, Wiloy.
- Nadal, J. (1974): *El fracaso de la revolución industrial en España*, Barcelona, Ariel.
- Polanyi, K. (1989): *La gran transformación: crítica del liberalismo económico*, Madrid, La Piqueta.
- Rostow, W.W. (1993): *Las etapas del crecimiento económico. Un manifiesto no comunista*, Madrid, Ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
- Touraine, A. (1973): *La sociedad post-industrial*, Barcelona, Ariel.
- Valéry, N. (1999): "Innovation in industry, *The Economist Report*, Febr. 20th.
- Webster, F. y Robins, K. (1986): *Information technology: a luddite analysis*, New Jersey, Ablex Publishing.

Αριστομένη Μακρή*

ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΩΝ ΑΡΧΩΝ ΤΗΣ
ΚΑΝΟΝΙΚΟΠΟΙΗΣΗΣ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ
ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΜΙΑΣ ΠΗΓΗΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ
(DATA MART) ΜΕ ΤΙΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΕΣ ΝΕΩΝ
ΚΑΙ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

ΠΕΡΙΛΗΨΙΣ

Στην προσπάθειά τους να παρακολουθήσουν την εξέλιξη των πωλήσεων των αυτοκινήτων της εταιρίας τους και του ανταγωνισμού, τα τμήματα μάρκετινγκ των αντιπροσωπειών αυτοκινήτων χρειάζονται τα στοιχεία των πωλήσεων σε μια ευέλικτη μορφή (Data Mart) που θα τους επιτρέψει να τα αξιοποιήσουν χρησιμοποιώντας σύγχρονα εργαλεία αυτοδύναμης άντλησης πληροφοριών και πολυδιάστατης ανάλυσής τους.

Το άρθρο αυτό εξετάζει όλα τα προβλήματα που υπάρχουν κατά την δημιουργία ενός Data Mart, ήτοι κανονικοποίηση, ποιοτική αναβάθμιση, σχεσιακή δομή και πολυδιάστατη δομή του μοντέλου και αναλύει σε βάθος όλη την διαδικασία κανονικοποίησης των δεδομένων.

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

1.1. Το Οργανωτικό Μοντέλο

Οι τέσσερις βασικές δραστηριότητες (γραμμές προϊόντων-υπηρεσιών) μίας Κεντρικής Αντιπροσωπείας Αυτοκινήτων έχουν να κάνουν με την διαχείριση:

– Αυτοκινήτων

* B.Sc., M.Sc., M.B.A., Ph.D.

- Ανταλλακτικών
 - Συνεργείου και
 - Εγγυήσεων
- Ακολουθώντας μία κλασική δομή οργάνωσης κατά λειτουργία οι Διευθύνσεις οι οποίες συνθέτουν το οργανόγραμμα είναι κυρίως:

- Εμπορική
- Οικονομικών Υπηρεσιών
- Διοικητικών Υπηρεσιών
- Πληροφοριακών Συστημάτων

Πολλές φορές οι Διοικητικές Υπηρεσίες και η Διεύθυνση Πληροφοριακών Συστημάτων αποτελούν Τμήματα της Διευθύνσεως Οικονομικών Υπηρεσιών.

Το διοικητικό μοντέλλο που ακολουθείται είναι αρκετά σύνθετο γιατί κάθε Διεύθυνση (λειτουργία) είναι οργανωμένη και κατά δραστηριότητα (γραμμή προϊόντων-υπηρεσιών). Ετσι για παράδειγμα το Τμήμα Πωλήσεων της Εμπορικής Διεύθυνσης ή το Τμήμα Προμηθειών της Διεύθυνσης Οικονομικών Υπηρεσιών διαθέτουν διαφορετική οργανωτική δομή για τις γραμμές προϊόντων Αυτοκινήτων και Ανταλλακτικών.

Εφαρμόζοντας το Μοντέλο Βιώσιμου Συστήματος (Viable System Model) του Stafford Beer [1] σε μία Κεντρική Αντιπροσωπεία Αυτοκινήτων και ειδικότερα στην Εμπορική Διεύθυνση, παρατηρείται ότι η έννοια του τμήματος συμπίπτει με το Σύστημα 3, καθ' όσον ο Τμηματάρχης έχει την ευθύνη του ελέγχου, της διοίκησης και του συντονισμού των πόρων που διαθέτει. Τα τμήματα από τα οποία αποτελείται η Διεύθυνση Πωλήσεων είναι:

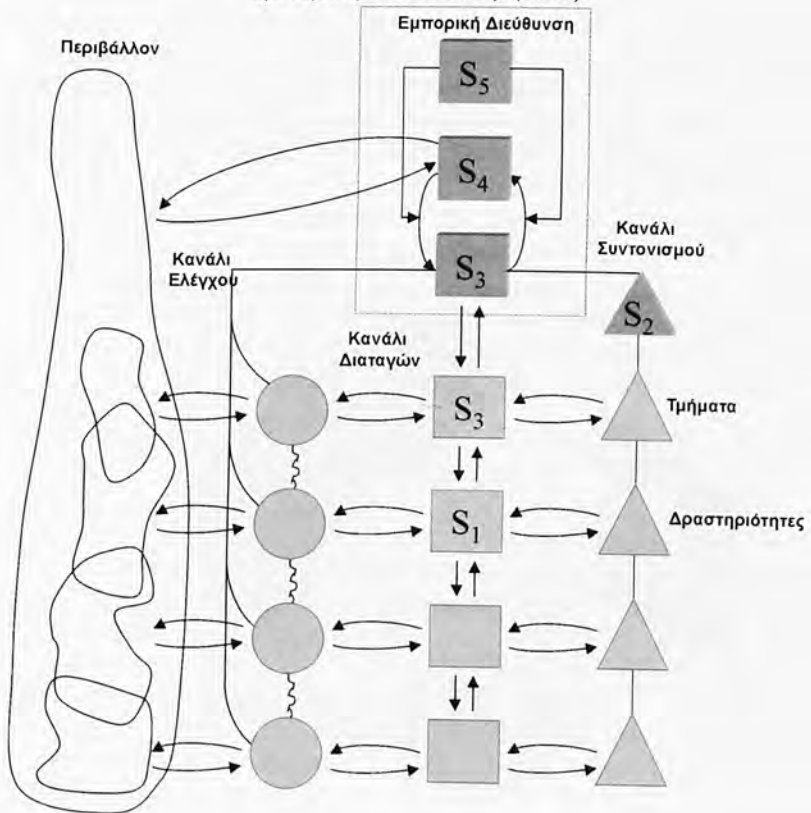
- Μάρκετινγκ
- Πωλήσεων
- Αποθηκών και Διανομών
- Υποστήριξης Δικτύου Αντιπροσώπων (dealers)

Η Εμπορική Διεύθυνση (α) συμπίπτει με το Σύστημα 4 καθ' όσον είναι κυρίως επιφορτισμένη με την λειτουργία εξέλιξης του οργανισμού, (β) μέσω της συμμετοχής της στο Διοικητικό Συμβούλιο του οργανισμού συμμετέχει στο Σύστημα 5 έχοντας μεγάλη ευθύνη στην διεύθυνση όλης της επιχείρησης, αλλά και (γ) συμμετέχει στο Σύστημα 3 έχοντας την ευθύνη του ελέγχου, της διοίκησης και του συντονισμού των τμημάτων της [1].

Το Τμήμα Μάρκετινγκ αποτελείται από τις τέσσερις βασικές δραστηριότητες (γραμμές προϊόντων-υπηρεσιών) της επιχείρησης:

- Αυτοκινήτων
- Ανταλλακτικών

ΣΧΗΜΑ 1.
Εμπορική Διεύθυνση (VSM)



ΣΧΗΜΑ 2.
Εμπορική Διεύθυνση



- Συνεργείου και
- Εγγυήσεων

Κάθε μία από τις προαναφερθείσες γραμμές προϊόντων-υπηρεσιών του τμήματος, εφ' όσον υλοποιεί συγκεκριμένες λειτουργίες έχει την δική του διοίκηση, ανταλλάσσει πληροφορίες με το περιβάλλον (Σχήμα 3) και συμμετέχει στα κανάλια διαταγών, ελέγχου και συντονισμού του τμήματος, είναι ένα Σύστημα 1 του Τμήματος (Σύστημα 3).



Το τμήμα αυτό λειτουργεί ουσιαστικά σαν ρυθμιστική ανάδραση από το περιβάλλον των ενεργειών της Εμπορικής Διεύθυνσης για την γραμμή προϊόντων αυτοκινήτου.

1.2. Μάρκετινγκ Αυτοκινήτων

Οι υπεύθυνοι της γραμμής προϊόντων Αυτοκινήτων του τμήματος μάρκετινγκ μέσα στην προσπάθειά τους για υποστήριξη της Εμπορικής Διεύθυνσης στην χάραξη πολιτικής (α) Προϊόντων (β) Επικοινωνίας (γ) Καναλιών Διάθεσης και (δ) Τιμών καλούνται να απαντήσουν σε ένα πλήθος αποριών σχετικά με την αγορά του αυτοκινήτου και τον ανταγωνισμό όπως [9]:

Πόσο μεγάλη είναι η αγορά;

Μεγαλώνει ή μικραίνει;

Ποιά είναι τα δημογραφικά χαρακτηριστικά των πελατών;

Πόσο καθετοποιημένη είναι η αγορά;

Τι μερίδιο αγοράς έχουν οι ανταγωνιστές;

Κυμαίνονται αυτά τα μερίδια και γιατί; κ.λπ.

Οι αποφάσεις που καλείται να πάρει ή να υποστηρίξει η Εμπορική Διεύθυνση είναι ως επί το πλείστον αδόμητες και για να υποστηριχθούν χρειάζονται δυναμική ανάλυση των πληροφοριών και αυτοδύναμη άντλησή τους από τον τελικό καταναλωτή πληροφορίας, για την επίτευξη της μέγιστης δυνατής ευελιξίας. Κάθε φορά που ζητείται πληροφόρηση για την υποστήριξη μιάς νέας απόφασης, η πληροφόρηση αυτή πρέπει να περιλαμβάνει διαφορετικά δεδομένα και με διαφορετική μορφή.

Μία σημαντική πηγή πληροφόρησης για τις αντιπροσωπείες αυτοκινήτων που δίνει απάντηση στα ανωτέρω ερωτήματα είναι το μηνιαίο αρχείο με όλες τις κυκλοφορίες αυτοκινήτων νέων και μεταχειρισμένων.

Η δομή του αρχείου και η ποιότητα των πληροφοριών που δίνει είναι τέτοια ώστε η αξιοποίηση του από τα τμήματα μάρκετινγκ των εταιριών του κλάδου να είναι πολύ δύσκολη.

Οι απαιτήσεις των τμημάτων μάρκετινγκ των εταιριών είναι αφενός η δυνατότητα αυτοδύναμης άντλησης των πληροφοριών χρησιμοποιώντας ειδικά εργαλεία (query tools) και αφ' ετέρου η πολυδιάστατη ανάλυση των πληροφοριών (multidimensional analysis tools).

Απαιτείται επομένως η δημιουργία ενός Data Mart που θα είναι συνδυασμός σχεσιακών δομών (RDBMS) και πολυδιάστατων (OLAP).

Το μοντέλο που αναλύεται έχει υλοποιηθεί και λειτουργεί με επιτυχία στο τμήμα μάρκετινγκ της Hyundai Hellas Π. & Ρ. Δάβαρη ΑΒΕΕ.

2. Η ΣΥΝΟΛΙΚΗ ΕΙΚΟΝΑ

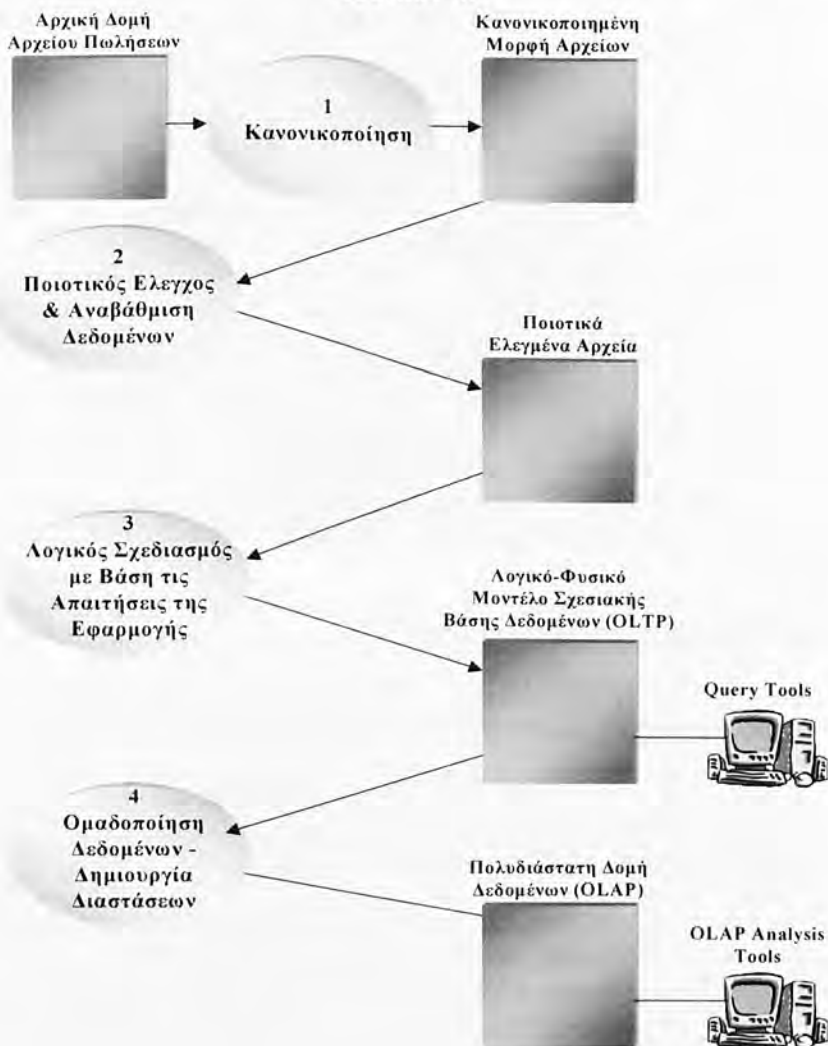
Τα βήματα για την υλοποίηση του Data Mart είναι τα εξής [4]:

1. Κανονικοποίηση και σπάσιμο του αρχείου στην μορφή σχεσιακών πινάκων.
2. Ποιοτικός έλεγχος και αναβάθμιση των δεδομένων λόγω του ότι τα περισσότερα πεδία του αρχείου είναι περιγραφικά και όχι κωδικοποιημένα με αποτέλεσμα να υπάρχει πλήθος λανθασμένων τιμών σε πεδία.
3. Λαμβάνοντας υπ' όψη τις απαιτήσεις των χρηστών σχετικά με τον τρόπο άντλησης των δεδομένων ολοκληρώνονται οι συσχετισμοί των πινάκων, προστίθενται νέοι πίνακες και πεδία και σχεδιάζεται η σχεσιακή βάση δεδομένων για άντληση πληροφοριών (on-line transaction processing - OLTP).

4. Λαμβάνοντας υπ' όψη τους συσχετισμούς ανάμεσα στα πεδία, μορφοποιούνται τα πεδία με την μορφή ιεραρχικών δένδρων (διαστάσεων) και σχεδιάζεται η πολυδιάστατη βάση δεδομένων για πολυδιάστατη επεξεργασία από τους χρήστες (on-line Analytical Processing – OLAP).

Στο άρθρο αυτό θα εξεταστεί το πρώτο βήμα ώστε να εφαρμοσθούν στην πράξη οι κανόνες της κανονικοποίησης δεδομένων.

ΣΧΗΜΑ 4.



2.1. Ο Λογικός Σχεδιασμός της Βάσης Δεδομένων

Η βάση δεδομένων με τις κυκλοφορίες νέων οχημάτων σε μία μορφή που θα είναι άμεσα αξιοποιήσιμη από το Τμήμα Μάρκετινγκ είναι το ζητούμενο του Έργου.

Το πρόβλημα επομένως ή η πρόκληση είναι να γεφυρωθεί το χάσμα ανάμεσα στην δομή με την οποία παραλαμβάνεται το αρχείο των κυκλοφοριών οχημάτων και στην επιθυμητή μορφή από το Τμήμα Μάρκετινγκ. Για να μειωθεί αυτό το χάσμα απαιτείται (α) η μελέτη και η ανάλυση της αρχικής δομής, (β) μία αναλυτική διαδικασία βημάτων που θα οδηγήσει από την αρχική δομή σε μία πλήρως Κανονικοποιημένη δομή (Κανονικοποίηση) και (γ) η επιλογή μιάς συγκεκριμένης αρχιτεκτονικής που θα ικανοποιεί τις ανάγκες πληροφόρησης [8].

3. ΚΑΝΟΝΙΚΟΠΟΙΗΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

Το βήμα της κανονικοποίησης των δεδομένων είναι απαραίτητο βήμα για την υλοποίηση μιάς σχεσιακής βάσης δεδομένων, εφ' όσον έχει σαν αποτέλεσμα (α) την αξιοποίηση όλων των δεδομένων που χρειάζεται το σύστημα, (β) την οργάνωση των δεδομένων σε τέτοια μορφή ώστε ένα δεδομένο να υπάρχει σε ένα και μόνο ένα σημείο και (γ) την απεικόνιση των συσχετίσεων μεταξύ των οντοτήτων που ενδιαφέρουν το σύστημα.

Η κανονικοποίηση των δεδομένων μπορεί να χαρακτηριστεί σαν κατηγοριοποίηση ομάδων συσχετισμών λαμβάνοντας υπ' όψη τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά κάθε ομάδας [2].

Η κανονικοποίηση των δεδομένων εφαρμόζεται σε ένα πίνακα κάθε φορά και γίνεται σε βήματα τα οποία ακολουθούν συγκεκριμένους κανόνες. Τα βήματα είναι τουλάχιστον τέσσερα:

ΣΧΗΜΑ 5.



Η κατηγοριοποίηση είναι ιεραρχική και κάθε επίπεδο διέπεται από αυστηρότερους κανόνες κανονικοποίησης από το προηγούμενο.

Δομές δεδομένων που δεν ικανοποιούν τους κανόνες της πρώτης κανονικοποιημένης μορφής λέγονται μη κανονικοποιημένες.

3.1. Η διαδικασία της κανονικοποίησης

Βασική προσέγγιση

Η κανονικοποίηση είναι και κατηγοριοποίηση και διαδικασία. Το αποτέλεσμα της διαδικασίας είναι η δημιουργία πινάκων σε κανονικοποιημένη μορφή Boyce Codd [7].

Τα βήματα της διαδικασίας είναι τα ακόλουθα:

1. Έλεγχος αν οι πίνακες είναι σε 1^η κανονικοποιημένη μορφή
2. Εάν όχι οι πίνακες πρέπει να αναλυθούν σε επί μέρους πίνακες με βάση τους κανόνες της κανονικοποίησης μέχρις ότου έρθουν σε κανονικοποιημένη μορφή.
3. Έλεγχος αν οι κανονικοποιημένοι πίνακες 1^{ης} μορφής είναι σε 2^η κανονικοποιημένη μορφή.
4. Εάν όχι πρέπει να αναλυθούν μέχρις ότου έρθουν σε κανονικοποιημένη μορφή.
5. Έλεγχος αν οι κανονικοποιημένοι πίνακες 2^{ης} μορφής είναι σε 3^η κανονικοποιημένη μορφή.
6. Εάν όχι πρέπει να αναλυθούν μέχρις ότου έρθουν σε κανονικοποιημένη μορφή.
7. Έλεγχος αν οι κανονικοποιημένοι πίνακες 3^{ης} μορφής είναι σε μορφή Boyce Codd.
8. Εάν όχι πρέπει να αναλυθούν μέχρις ότου έρθουν σε κανονικοποιημένη μορφή.

3.2. Πρώτη κανονικοποιημένη μορφή

Κανόνες

- Κάθε πίνακας έχει ένα υποψήφιο κλειδί.
- Μπορεί να έχει περισσότερα υποψήφια κλειδιά.
- Τα πεδία δεν πρέπει να περιέχουν ομαδοποιήσεις
- Δηλαδή απαγορεύονται πολυδιάστατα πεδία (arrays), πεδία που μπορούν να αναλυθούν σε άλλα πεδία, επαναλαμβανόμενα κλειδιά, κ.α.
- Επομένως κάθε πεδίο πρέπει να είναι απλής μορφής, πεδίο χαρακτηρισμών, αριθμητικό, ημερομηνία, κ.λ.π. και κάθε υποψήφιο κλειδί πρέπει να είναι μοναδικό [3].

Τι κερδίζουμε

Η πρώτη κανονικοποιημένη μορφή έχει σαν αποτέλεσμα μοναδικά κλειδιά.

Όταν υπάρχουν επαναλαμβανόμενα κλειδιά, αλλαγή ενός κλειδιού σημαίνει ψάξιμο όλου του πίνακα ώστε η αλλαγή να γίνει σε όλες τις λογικές εγγραφές που επαναλαμβάνονται, κάτι που απαγορεύεται στις σχεσιακές βάσεις δεδομένων που προϋποθέτουν τα πρωτεύοντα κλειδιά κάθε αρχείου να είναι μοναδικά [5].

Εφαρμογή

Το αρχείο που δίδεται είναι στην μορφή:

	Σύντομη Περιγραφή	Παράδειγμα
Month	Πωλήσεις Αυτοκινήτων Ανά Μήνα	Ιανουάριος, Φεβρουάριος, Μάρτιος
Year	Ετήσιες Πωλήσεις Αυτοκινήτων	1998, 1999
Vehicle Type	Τύπος Αυτοκινήτου	Επιβατικά, Φορτηγά, Δίκυκλα, Ταξί, Λεωφορεία
Usage	Χρήση Αυτοκινήτου	ΔΧ, ΙΧ, Μικτή χρήση
Owner	Ιδιοκτήτης Αυτοκινήτου	Ιδιώτης, Εταιρεία
Maker	Εταιρεία κατασκευής αυτοκινήτου	HYUNDAI, TOYOTA, CITROEN....
Range	Μάρκα Αυτοκινήτου	HYUNDAI ACCENT
Model	Μοντέλο Αυτοκινήτου	HUNDAI ACCENT 1,3 GLS
Continent	Ήπειρος κατασκευής Αυτοκινήτου	Ευρώπη, Ασία
PCountry	Χώρα κατασκευής Αυτοκινήτου	Γερμανία, Γαλλία...Κορέα, Ιαπωνία..)
Segment	Κατηγορία Αυτοκινήτου	4x4, C, D, F, Cabrio
Sp Segment	Υποκατηγορία Αυτοκινήτου	C1,c2,c3
Area Code	Πωλήσεις ανά Γεωγραφική Περιοχή (Κωδικός)	01,02,03
State	Πωλήσεις ανά Γεωγραφική Περιοχή (Περιγραφή)	Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Πάτρα, Ηράκλειο
New/Used	Είδος Αυτοκινήτου	Καινούργιο, Εισαγόμενο, Μεταχειρισμένο
CC	Πραγματικά κυβικά αυτοκινήτου	1045, 1258
Doors	Πόσες πόρτες διαθέτει το Αυτοκίνητο	3, 4, 5
Colour	Χρώμα Αυτοκινήτου	Μαύρο, Άσπρο, Κόκκινο
Fuel	Τύπος καυσίμου	Βενζίνη Super, Βενζίνη Αμόλυβδη, Πετρέλαιο
Fiscal HP	Φορολογήσιμοι ίπποι	8, 10, 12
HP	Πραγματικοί ίπποι	85, 100, 110
Seats	Αριθμός καθισμάτων που διαθέτει το αυτοκίνητο	2, 5, 6
Payload	Ωφέλιμο βάρος αυτοκινήτου	1005, 1010
GVW	Μικτό βάρος αυτοκινήτου	1100, 1150
Age	Ηλικία Αυτοκινήτου (ισχύει μόνο για μεταχειρισμένα)	3, 5, 10

Περιέχει δε μια λογική εγγραφή για κάθε πώληση αυτοκινήτου.

Επειδή λοιπόν είναι αδύνατο αυτός ο πίνακας να γίνει σε πρώτη κανονικοποιημένη μορφή εφ' όσον κάθε πώληση του ίδιου ακριβώς

μοντέλου τον ίδιο μήνα θα συνεπάγεται επαναλήψεις, για το λόγο αυτό δημιουργήθηκε ένα πρόγραμμα ομαδοποίησης των ιδίων καταχωρήσεων ώστε αντί να υπάρχει μια καταχώρηση στον πίνακα για κάθε πώληση αυτοκινήτου, να υπάρχει μια καταχώρηση ανά κατασκευαστή (Maker), μοντέλο (model), χρώμα (Color), έτος (year), μήνα (Month), κ.λπ.

Και πάλι το κλειδί αυτό δεν είναι μοναδικό λόγω του ότι τα πιο κάτω πεδία πρέπει και αυτά να συμπεριληφθούν στο κλειδί

Πεδίο	Σύντομη Περιγραφή	Αιτιολογία
Usage	Χρήση Αυτοκινήτου	Το ίδιο μοντέλο μπορεί να χρησιμοποιηθεί σαν ΔΧ, ΙΧ, κ.λπ.
Owner	Ιδιοκτήτης Αυτοκινήτου	Το ίδιο μοντέλο μπορεί να πουληθεί σε ιδιώτη και σε εταιρία
Area Code	Κωδικός Γεωγραφικής Περιοχής	Το ίδιο μοντέλο μπορεί να πουληθεί σε διαφορετικές περιοχές
New/Used	Είδος Αυτοκινήτου	Το ίδιο μοντέλο μπορεί να πουληθεί σαν Καινούργιο, Μεταχειρισμένο, ...
Age	Ηλικία Αυτοκινήτου (ισχύει μόνο για μεταχειρισμένα)	Ειδικά για τα μεταχειρισμένα, το ίδιο μοντέλο μπορεί να πουληθεί μετά 2, 3, 5 χρόνια
PCountry	Χώρα κατασκευής	Τι ίδιο μοντέλο μπορεί να κατασκευαστεί σε διαφορετικά εργοστάσια σε διαφορετικές χώρες

Επομένως ένα κλειδί που θα ήταν μοναδικό για τον πίνακα των πωλήσεων αυτοκινήτων πρέπει να αποτελείται από τα εξής πεδία:

Πεδίο	Σύντομη Περιγραφή
Maker	Εταιρεία κατασκευής αυτοκινήτου
Model	Μοντέλο Αυτοκινήτου
Colour	Χρώμα Αυτοκινήτου
PCountry	Χώρα κατασκευής Αυτοκινήτου
Year	Ετήσιες Πωλήσεις Αυτοκινήτων
Month	Πωλήσεις Αυτοκινήτων Ανά Μήνα
Usage	Χρήση Αυτοκινήτου
Owner	Ιδιοκτήτης Αυτοκινήτου
Area Code	Πωλήσεις ανά Γεωγραφική Περιοχή (Κωδικός)
New/Used	Είδος Αυτοκινήτου
Age	Ηλικία Αυτοκινήτου (ισχύει μόνο για μεταχειρισμένα)

Και το πρόγραμμα ομαδοποίησης των πωλήσεων πρέπει να δημιουργεί μια λογική καταχώρηση όταν αλλάξει το ανωτέρω κλειδί με το σύνολο των πωλήσεων αυτοκινήτων.

3.3. Δεύτερη κανονικοποιημένη μορφή

Κανόνες

- Κάθε πίνακας πρέπει να βρίσκεται σε πρώτη κανονικοποιημένη μορφή
- Κάθε κλειδί πρέπει να καθορίζει πλήρως κάθε πεδίο που δεν συμμετέχει στο κλειδί.
- Επομένως κάθε πεδίο που δεν είναι στο κλειδί, πρέπει να εξαρτάται από το σύνολο του κλειδιού (ειδικά όταν το κλειδί αποτελείται από πολλά πεδία) και όχι από κάποιο από τα πεδία που απαρτίζουν το κλειδί [3].

Τι κερδίζουμε

1. Πιθανότητα να έχουμε διαφορετικές τιμές σε διαφορετικές λογικές εγγραφές του ίδιου πίνακα για πεδία που έπρεπε να είναι ίδια. Στο παράδειγμα μας η Ήπειρος κατασκευής του αυτοκινήτου δεν εξαρτάται από όλο το κλειδί αλλά μόνο από την Χώρα Κατασκευής. Μπορούμε να έχουμε δυο λογικές εγγραφές που στην μια να εμφανίζεται ότι η Κορέα ανήκει στην Ασία ενώ στην επόμενη να φαίνεται ότι η Κορέα ανήκει στην Ευρώπη.
2. Αδυναμία να καταχωρήσουμε νέες τιμές πεδίων λόγω του ότι καμία λογική εγγραφή δεν το χρησιμοποιεί. Δεν μπορούμε να προσθέσουμε για παράδειγμα μια νέα μάρκα (Range) αυτοκινήτων ή και κατασκευαστή (maker) όταν δεν υπάρχουν εγγραφές (πωλήσεις) για το συγκεκριμένο μοντέλο (model).
3. Πιθανότητα να ενημερώσουμε πεδία σε μια λογική καταχώρηση δίχως να αλλάξουμε τα ίδια πεδία σε όλες τις λογικές εγγραφές του πίνακα. Εάν λοιπόν διορθώσουμε την Ήπειρο σε μια λογική εγγραφή (π.χ. η Κορέα ανήκει στην Ασία και όχι στην Αυστραλία που θα μπορούσε να έχει καταχωρηθεί κατά λάθος), εάν δεν κάνουμε την ίδια αλλαγή και σε όλες τις υπόλοιπες λογικές εγγραφές του πίνακα με την ίδια χώρα θα έχουμε σφάλματα στα περιεχόμενα του πίνακα [5].

Εφαρμογή

Από τα υπόλοιπα πεδία του πίνακά μας διαπιστώνονται οι εξής ομαδοποιήσεις πεδίων (υποψήφιοι πίνακες) εφ' όσον τα πεδία δεν εξαρτώνται από το σύνολο του κλειδιού του πίνακα αλλά σε μέρος.

1^{ος} υποψήφιος πίνακας μοντέλων

	Σύντομη Περιγραφή
Model	Μοντέλο Αυτοκινήτου
Range	Μάρκα Αυτοκινήτου
Segment	Κατηγορία Αυτοκινήτου
Sp Segment	Υποκατηγορία Αυτοκινήτου
CC	Πραγματικά κυβικά αυτοκινήτου
Doors	Πόσες πόρτες διαθέτει το Αυτοκίνητο
Fuel	Τύπος καυσίμου
Fiscal HP	Φορολογήσιμοι ίπποι
HP	Πραγματικοί ίπποι
Seats	Αριθμός καθισμάτων που διαθέτει το αυτοκίνητο
Payload	Ωφέλιμο βάρος αυτοκινήτου
GVW	Μικτό βάρος αυτοκινήτου

Όλα αυτά τα πεδία εξαρτώνται από το μοντέλο και όχι από το σύνολο του κλειδιού του πίνακα πωλήσεων. Υποψήφιο κλειδί του πίνακα αυτού ο οποίος είναι σε πρώτη και δεύτερη κανονικοποιημένη μορφή είναι το μοντέλο.

3.4. Τρίτη κανονικοποιημένη μορφή

Κανόνες

- Κάθε πίνακας πρέπει να είναι σε δεύτερη κανονικοποιημένη μορφή (και επομένως και σε πρώτη).
- Το πρωτεύον κλειδί πρέπει να καθορίζει όλα τα άλλα πεδία ή ειδικότερα
- Τα πεδία που δεν είναι κλειδιά πρέπει να καθορίζονται από το κλειδί και όχι από άλλα πεδία εκτός του κλειδιού [3].

Τι κερδίζουμε

Αποφεύγονται τα εξής πιθανά προβλήματα:

1. Να χαθούν τιμές πεδίων που κανονικά έπρεπε να παραμένουν όταν διαγράφονται λογικές εγγραφές.

2. Καταχώρηση διαφορετικών τιμών σε πεδία διαφορετικών λογικών εγγραφών που κανονικά θα έπρεπε να είναι οι ίδιες.
3. Διόρθωση τιμών πεδίων σε μια λογική εγγραφή του πίνακα με αποτέλεσμα το ίδιο πεδίο σε άλλες λογικές εγγραφές να έχει άλλη τιμή ενώ δεν θα έπρεπε [5].

Εφαρμογή

Εξετάζοντας τον πίνακα πωλήσεων παρατηρούμε ότι τα πεδία 'Ηπειρος κατασκευής (Continent), περιγραφή γεωγραφικής περιοχής (state) δεν εξαρτώνται από το κλειδί του πίνακα. Επομένως έχουμε τους εξής υποψήφιους πίνακες:

Χώρες

	Σύντομη Περιγραφή
PCountry	Χώρα κατασκευής Αυτοκινήτου
Continent	Ήπειρος κατασκευής Αυτοκινήτου

Γεωγραφικές Περιοχές

	Σύντομη Περιγραφή
Area Code	Πωλήσεις ανά Γεωγραφική Περιοχή (Κωδικός)
State	Πωλήσεις ανά Γεωγραφική Περιοχή (Περιγραφή)

Οι πίνακες αυτοί βρίσκονται σε πρώτη κανονικοποιημένη μορφή. Εξετάζοντας τον πίνακα μοντέλων προκύπτει ο εξής υποψήφιος πίνακας.

Φορολογήσιμοι ίπποι

	Σύντομη Περιγραφή
CC	Πραγματικά κυβικά αυτοκινήτου
Fiscal HP	Φορολογήσιμοι ίπποι

Οι ανωτέρω πίνακες βρίσκονται σε τρίτη κανονικοποιημένη μορφή.

3.5. Κανονικοποιημένη μορφή Boyce Codd

Κανόνες

- Ένας πίνακας βρίσκεται σε κανονικοποιημένη μορφή Boyce Codd όταν κάθε πεδίο (a) που καθορίζει ένα άλλο πεδίο (b) είναι υποψήφιο κλειδί. Στην περίπτωση αυτή το πεδίο (a) πρέπει να είναι κλειδί από μόνο του και όχι τμήμα ενός κλειδιού πολλών πεδίων

- Όταν ένα πεδίο (a) ενός υποψήφιου κλειδιού εξαρτάται από ένα άλλο πεδίο (b) ενός κλειδιού πολλών πεδίων τότε το πεδίο (b) πρέπει να απομακρυνθεί από το κλειδί πολλών πεδίων και να γίνει κλειδί από μόνο του.
- Πίνακες που χρειάζονται διερεύνηση είναι πίνακες με περισσότερα του ενός σύνθετα κλειδιά (πολλών πεδίων) όπου ένα πεδίο τουλάχιστον είναι κοινό σε περισσότερα του ενός υποψήφια κλειδιά [6].

Τι κερδίζουμε

Αποφυγή προβλημάτων όπως:

1. Πιθανότητα ασυμβατότητας δεδομένων όταν προστεθεί μια λογική εγγραφή
2. Πιθανότητα ασυμβατότητας δεδομένων όταν αλλάξει μια λογική εγγραφή.

Εφαρμογή

Η κανονικοποίηση Boyce Codd προϋποθέτει περισσότερα του ενός σύνθετα κλειδιά, οπότε ελέγχεται η πιθανή εξάρτηση κάθε πεδίου από κάθε σύνθετο κλειδί με όλα τα υπόλοιπα πεδία του κάθε κλειδιού.

Στον πίνακα πωλήσεων ελέγχοντας το σύνθετο κλειδί ανακαλύπτουμε ότι το πεδίο κατασκευαστής (maker) εξαρτάται από το πεδίο μοντέλο (model), επομένως πρέπει να αφαιρεθεί από το κλειδί και να προστεθεί στο αρχείο μοντέλων.

Επομένως η πλήρως κανονικοποιημένη μορφή των πινάκων είναι η εξής:

Πωλήσεις

Κλειδί	Πεδίο	Σύντομη Περιγραφή
*	Model	Μοντέλο Αυτοκινήτου
*	Colour	Χρώμα Αυτοκινήτου
*	PCountry	Χώρα κατασκευής Αυτοκινήτου
*	Usage	Χρήση Αυτοκινήτου
*	Owner	Ιδιοκτήτης Αυτοκινήτου
*	New/Used	Είδος Αυτοκινήτου
*	Age	Ηλικία Αυτοκινήτου (ισχύει μόνο για μεταχειρισμένα)
	Count	Αριθμός αυτοκινήτου

Μοντέλα

Κλειδί	Πεδίο	Σύντομη Περιγραφή
*	Model	Μοντέλο Αυτοκινήτου
	Range	Μάρκα Αυτοκινήτου
	Maker	Εταιρεία κατασκευής αυτοκινήτου
	Segment	Κατηγορία Αυτοκινήτου
	Sp Segment	Υποκατηγορία Αυτοκινήτου
	CC	Πραγματικά κυβικά αυτοκινήτου
	Doors	Πόσες πόρτες διαθέτει το Αυτοκίνητο
	Fuel	Τύπος καυσίμου
	HP	Πραγματικοί ίπποι
	Seats	Αριθμός καθισμάτων που διαθέτει το αυτοκίνητο
	Payload	Ωφέλιμο βάρος αυτοκινήτου
	GVW	Μικτό βάρος αυτοκινήτου

Χώρες

Κλειδί	Πεδίο	Σύντομη Περιγραφή
*	PCountry	Χώρα κατασκευής Αυτοκινήτου
	Continent	Ήπειρος κατασκευής Αυτοκινήτου

Γεωγραφικές Περιοχές

Κλειδί	Πεδίο	Σύντομη Περιγραφή
*	Area Code	Πωλήσεις ανά Γεωγραφική Περιοχή (Κωδικός)
	State	Πωλήσεις ανά Γεωγραφική Περιοχή (Περιγραφή)

Φορολογήσιμοι ίπποι

Κλειδί	Πεδίο	Σύντομη Περιγραφή
*	CC	Πραγματικά κυβικά αυτοκινήτου
	Fiscal HP	Φορολογήσιμοι ίπποι

3.6 Το τελικό Κανονικοποιημένο μοντέλο

Το τελικό μοντέλο αποτελείται από πέντε πίνακες (Σχήμα 6), οι τρεις (Μοντέλα, Χώρες και Γεωγραφικές Περιοχές) σε σχέση ένα προς πολλά με τον πίνακα των Πωλήσεων και ο πίνακας Φορολογήσιμοι Ίπποι σε σχέση ένα προς πολλά με τον πίνακα των Μοντέλων [8].



ΣΧΗΜΑ 6.
Κανονικοποιημένο Μοντέλο

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- [1] «Μεθοδολογίες Ανάλυσης & Σχεδιασμού Πληροφοριακών Συστημάτων», Ευαγγέλου Κιουντούζη, Εκδόσεις Ευγ. Μπένου, 1997.
- [2] "Data Modeling", by G. Lawrence Sanders, Boyd & Fraser publishing Company, 1995.
- [3] "Structured Systems Analysis: Tools and Techniques", by Chris Gane and Trish Sarson, Prentice Hall Inc., 1979.
- [4] "Scoping your Data Mart Implementation", by Jill Dyché, DBMS Magazine, August 1998.
- [5] "A concluding look at Codd's normalization ideas", by C.J. Date, Database Programming & Design, Volume 2 – Number 6, April 1999.
- [6] "Database Modeling & Design (Morgan Kaufmann Series in Data Management Systems)", by Toby J. Teorey, Morgan Kaufmann Publishers, 1998.
- [7] "Data Modeling for Information Professionals", by Bob Schmidt, David Warren, Robert Schmidt, Prentice Hall, 1998.
- [8] "Data Management. An Organizational Perspective", by Richard T. Watson, John Wiley & Sons Inc., 1996.
- [9] "Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation, and Control", by Philip Kotler, Prentice Hall, 1999.

Αριστομένη Μακρή*

ΕΦΑΡΜΟΓΗ ΤΩΝ ΑΡΧΩΝ ΤΗΣ ΠΟΙΟΤΙΚΗΣ
ΑΝΑΒΑΘΜΙΣΗΣ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ
ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΜΙΑΣ ΠΗΓΗΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ
(DATA MART) ΜΕ ΤΙΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΕΣ ΝΕΩΝ
ΚΑΙ ΜΕΤΑΧΕΙΡΙΣΜΕΝΩΝ ΑΥΤΟΚΙΝΗΤΩΝ

ΠΕΡΙΛΗΨΙΣ

Τα δεδομένα κάθε οργανισμού είναι ένας σημαντικός πόρος γιατί μετασχηματιζόμενα σε πληροφορία, γνώση και ενέργεια, αποφέρουν κέρδη στον οργανισμό. Για να είναι αποδοτική η αξιοποίησή τους πρέπει να έχουν χαρακτηριστικά ποιότητας, αξιοπιστίας και να παρουσιάζονται σε μία μορφή κατανοητή και εύκολα αξιοποιήσιμη από τον καταναλωτή πληροφοριών.

Αυτή η διαδικασία μετασχηματισμού των πρωτογενών δεδομένων σε πληροφορία έχει σαν αποτέλεσμα την δημιουργία μίας πηγής ή αποθήκης πληροφοριών (Data Mart/Warehouse) από την οποία αντλούν πληροφορίες οι καταναλωτές πληροφοριών. Ένας από τους σημαντικότερους παράγοντες επιτυχίας του μετασχηματισμού αυτού αφορά την ποιοτική αναβάθμιση των δεδομένων.

Το άρθρο αυτό εξετάζει τα απαραίτητα βήματα για την υλοποίηση ενός Συστήματος Ολικής Διαχείρισης Ποιότητας Δεδομένων, με μεγαλύτερη έμφαση στο βήμα της Αναδιοργάνωσης και Επανόρθωσης των δεδομένων. Αναλύει δε σε βάθος την τεχνική χρησιμοποίησης Υποκατάστατων Τιμών (Surrogate Values) σαν ένα από τα μέσα για την επίτευξη αυτής της ποιοτικής αναβάθμισης.

* B.Sc., M.Sc., M.B.A., Ph.D.

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

1.1. Δεδομένα – Πληροφορία – Γνώση – Κέρδος - Ποιότητα

Τα δεδομένα ενός οργανισμού είναι ο μοναδικός πόρος που είναι απόλυτα επαναχρησιμοποιήσιμος επ' άπειρον.

Τα δεδομένα αυτά αποκτούν αξία για τον οργανισμό μόνον όταν κάποιος τα χρησιμοποιήσει για να πάρει μία απόφαση και να υλοποιήσει μία ενέργεια.

Για να έχουν επομένως αξία για τον οργανισμό τα δεδομένα, πρέπει να υποστούν μία διαδικασία μετασχηματισμού κατ' αρχάς σε πληροφορία, μετά σε γνώση για τον καταναλωτή πληροφοριών και τέλος μέσα από την διαδικασία λήψης αποφάσεων να επιφέρουν ουσιαστικά κέρδη για τον οργανισμό.

1.2. Πληροφορία

Εάν αντιμετωπισθεί η πληροφορία σαν το τελικό προϊόν για τον καταναλωτή πληροφοριών, τότε τα δεδομένα είναι η πρώτη ύλη από την οποία συντίθεται [1].

Αυτή η διαδικασία μετασχηματισμού και σύνθεσης για να είναι πλήρης προϋποθέτει:

- Κατανόηση της εννοίας των δεδομένων
- Επεξεργασία και μετασχηματισμός τους και
- Παρουσίαση των δεδομένων σε μορφή κατανοητή για τον καταναλωτή πληροφοριών και κατάλληλη για την συγκεκριμένη απόφαση την οποία καλείται να υποστηρίξει η πληροφορία.



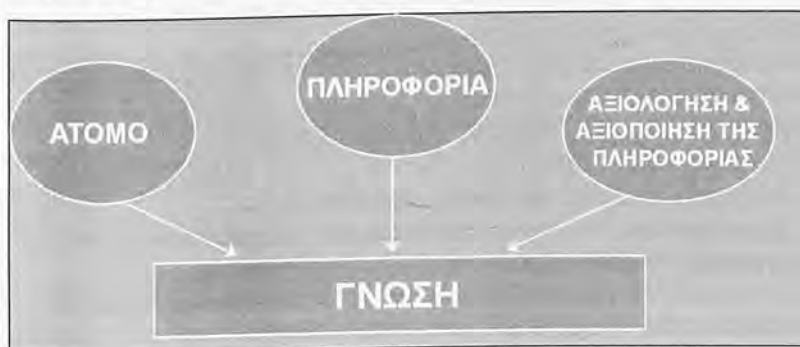
1.3 Γνώση

Η πληροφορία δίχως τους καταναλωτές πληροφοριών που θα την αξιοποιήσουν έχει την ίδια αξία που έχει οποιοδήποτε καταναλωτικό προϊόν δίχως καταναλωτές.

Η πληροφορία δεν μπορεί από μόνη της να φέρει αποτελέσματα ή να αποφέρει κέρδη σε έναν οργανισμό δίχως τον άνθρωπο ο οποίος θα την αξιοποιήσει μετασχηματίζοντάς την σε γνώση [1].

Η γνώση για να δημιουργηθεί σαν αποτέλεσμα της πληροφορίας προϋποθέτει:

- Τον άνθρωπο που θα την αποκτήσει
- Την πληροφορία
- Την αξιολόγηση της σημασίας της πληροφορίας



1.4. Κέρδος

Ο τελικός στόχος κάθε οργανισμού είναι να μεγιστοποιήσει την αξία των πόρων του ώστε να πραγματοποιήσει τον σκοπό του. Η πληροφορία σαν επιχειρηματικός πόρος μεγιστοποιεί την ωφέλειά της για τον οργανισμό όταν έχει ποιότητα και είναι προσβάσιμη από αυτούς που την χρειάζονται. Οι ανθρώπινοι πόροι αξιοποιούνται όταν είναι εκπαιδευμένοι, διαθέτουν επιχειρηματικούς πόρους, συμπεριλαμβανομένων των πληροφοριών και έχουν την εξουσία να ενεργούν για λογαριασμό του οργανισμού ώστε να ικανοποιήσουν τους τελικούς καταναλωτές [1].



Επομένως για να αποφέρει κέρδη στον οργανισμό η γνώση προϋποθέτει:

- Τον άνθρωπο
- Την γνώση
- Την ενέργεια

1.5. Ποιότητα

Για να μπορέσει η πληροφορία να μετασχηματιστεί σε γνώση μέσα από την διαδικασία που προαναφέρθηκε πρέπει να διαθέτει κάποια χαρακτηριστικά όπως:

- Να είναι κατανοητή η σημασία και το περιεχόμενό της στον καταναλωτή πληροφοριών
- Να είναι ακριβής, πλήρης και έγκαιρη
- Να είναι προσβάσιμη
- Να παρουσιάζεται με τρόπο κατανοητό και
- Να ικανοποιεί συνεχώς και σταθερά τις προσδοκίες των καταναλωτών πληροφοριών

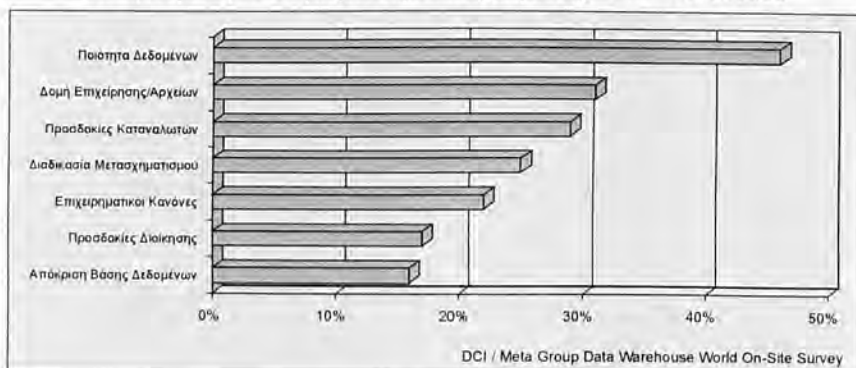
Όλα αυτά τα χαρακτηριστικά για να συνυπάρχουν προϋποθέτουν ποιότητα στην πληροφορία και κατ' επέκταση και στα δεδομένα που είναι η πρώτη ύλη της πληροφορίας [2].

2. ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ

2.1. Η μετατροπή και μεταφορά των δεδομένων δεν εξασφαλίζουν την ποιότητα

Στο προηγούμενο άρθρο εξετάστηκε η διαδικασία μετατροπής των πρωτογενών πληροφοριών από το αρχείο με τις κυκλοφορίες νέων και μεταχειρισμένων αυτοκινήτων σε μία νέα κανονικοποιημένη

Οι κρίσιμότεροι παράγοντες επιτυχίας ενός Data Warehouse



μορφή, με τελικό σκοπό την δημιουργία μίας πηγής πληροφοριών (Data Mart) που θα δώσει στα στελέχη του τμήματος Marketing την πληροφορία σε μία άμεσα προσβάσιμη και κατανοητή μορφή, με τελικό στόχο την αξιοποίηση της πληροφορίας για την λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων.

Μέσα από την διαδικασία της μετατροπής των δεδομένων σε πληροφορία και χρήσης εργαλείων αυτοδύναμης άντλησης της πληροφορίας από τον τελικό καταναλωτή πληροφοριών εξασφαλίζεται ένα μέρος των ποιοτικών προϋποθέσεων που τέθηκαν στην προηγούμενη παράγραφο όπως:

- Πληροφορία κατανοητή στην σημασία, το περιεχόμενο και στον τρόπο παρουσίασης
- Πληροφορία πλήρης, έγκαιρη και προσβάσιμη.

Δεν εξασφαλίζεται όμως η ακρίβεια και η σταθερή ικανοποίηση των προσδοκιών των καταναλωτών πληροφοριών.

Τα προβλήματα ποιότητας στα πρωτογενή δεδομένα είναι προφανές ότι θα παρουσιασθούν και στα επεξεργασμένα δεδομένα, εάν δεν προηγηθεί μία διαδικασία ποιοτικής αναβάθμισής τους [2].

Καθώς τα δεδομένα μετασχηματίζονται από πολλές πηγές σε μία πηγή ή αποθήκη πληροφοριών (Data Mart/Data Warehouse) και αποκτούν νέες χρήσεις για τους καταναλωτές πληροφοριών, η αξιοπιστία τους είναι το κρισιμότερο κριτήριο για την βιωσιμότητα της πηγής ή αποθήκης πληροφοριών (Data Mart/Data Warehouse), όπως φαίνεται και στην ανωτέρω μελέτη της DCI για λογαριασμό της Prism Solutions Inc., και δείχνει τα σημαντικότερα προβλήματα που παρουσιάζονται κατά την υλοποίηση μίας αποθήκης πληροφοριών (Data Warehouse) [9].

2.2 Ολική Διαχείριση Ποιότητας Δεδομένων

Μετά από αρκετά χρόνια προβληματισμού με τα θέματα της ποιότητας των δεδομένων, μία νέα αρχή εμφανίστηκε, η αρχή της Ολικής Διαχείρισης Ποιότητας Δεδομένων (Enterprise Data Quality Management-EDQM), η οποία βασιζόμενη στις αρχές της Διαχείρισης Ολικής Ποιότητας (Total Quality Management-TQM) προσπαθεί να αντιμετωπίσει συνολικά το θέμα της ποιότητας των δεδομένων [2].

Παρ' όλον ότι επί μέρους τεχνικές μπορούν να αναβαθμίσουν ποιοτικά τα δεδομένα που χρησιμοποιούνται για την λήψη μίας επιχειρηματικής απόφασης, ή μίας εφαρμογής πληροφορόρησης διοίκησης, ή ενός πληροφοριακού συστήματος κ.λπ., η αντιμετώπιση του προβλήματος της ποιότητας δεδομένων πρέπει να είναι συνολική για έναν οργανισμό, όπως ακριβώς και η διαχείριση της Ολικής

Ποιότητας και να θέτει τις προδιαγραφές για την πλήρη εξάλειψη του προβλήματος και συνεχή αναβάθμιση της ποιότητας των δεδομένων, μέσα από διαδικασίες πολλές φορές επίπονες για τον οργανισμό [8].

Η ανάγκη βελτίωσης της ποιότητας των δεδομένων δεν είναι αυτονόητη για την πλειοψηφία των οργανισμών, γίνεται όμως επιτακτική όταν η χαμηλή ποιότητα της πληροφορίας είναι ανασταλτικός παράγων στην διαδικασία λήψης αποφάσεων με αποτέλεσμα την απώλεια κερδών [3].

Ένα πλήρες σύστημα διαχείρισης ποιότητας δεδομένων πρέπει να λαμβάνει υπ' όψιν του κατ' ελάχιστον τα εξής σημεία ελέγχου-αναβάθμισης [6]:

- Τεχνική αξιολόγηση της ποιότητας των υποδομών και της αρχιτεκτονικής των δεδομένων.
Δεν επαρκεί μόνο η αξιολόγηση και αναβάθμιση του περιεχομένου των δεδομένων, αλλά πρέπει να εξετασθεί η υποδομή (μέσον-δομές δεδομένων) και η αρχιτεκτονική (σχεδιασμός βάσης δεδομένων).
- Αξιολόγηση της ποιότητας των δεδομένων.
Εξετάζεται και το περιεχόμενο των δεδομένων, αλλά και η διαδικασία επεξεργασίας τους μέχρι την τελική τους μορφή.
- Υπολογισμός κόστους χαμηλής ποιότητας δεδομένων.
Επειδή η συνολική αναβάθμιση της ποιότητας των δεδομένων είναι πολύ μεγάλο έργο για έναν οργανισμό, η διαδικασία αναβάθμισης πρέπει να είναι σταδιακή, εντοπίζοντας πρώτα τα σημεία όπου το κόστος χαμηλής ποιότητας είναι το μεγαλύτερο για τον οργανισμό.



- Αναδιοργάνωση και Επανόρθωση των δεδομένων.
- Βελτίωση διαδικασιών ποιότητας.
Τα αποτελέσματα της αναδιοργάνωσης και επανόρθωσης των δεδομένων προϋποθέτουν και αλλαγές δομής, αρχιτεκτονικής και διαδικασιών. Το αποτέλεσμα αυτής της διαδικασίας παρακολουθείται διαχρονικά και η διαδικασία βελτίωσης είναι συνεχής.
- Καθιέρωση και αποδοχή του περιβάλλοντος ποιοτικής αναβάθμισης δεδομένων.
Όπως και με την ολική ποιότητα, η διαδικασία ποιοτικής αναβάθμισης των δεδομένων πρέπει να είναι συνεχής και επομένως αποδεκτή από το επιχειρηματικό περιβάλλον.

2.3. Αναδιοργάνωση και Επανόρθωση των δεδομένων.

Το υπό εξέταση μοντέλο έχει σαν πηγή το μηνιαίο αρχείο με τις κυκλοφορίες νέων και μεταχειρισμένων αυτοκινήτων, ένα αρχείο που προέρχεται από το εξωτερικό περιβάλλον του υπό εξέταση οργανισμού (Hyundai Hellas Π. & Ρ. Δάβαρη ABEE) με αποτέλεσμα την αδυναμία εφαρμογής των αρχών της ποιοτικής αναβάθμισης των δεδομένων, δομών, αρχιτεκτονικής και διαδικασιών στην πηγή των πληροφοριών.

Επομένως οι μόνες από τις παραπάνω αρχές της Ολικής Διαχείρισης Ποιότητας Δεδομένων που μπορούν να εφαρμοσθούν είναι οι αρχές της αναδιοργάνωσης και επανόρθωσης των δεδομένων.

Τα βήματα που πρέπει να ακολουθηθούν κατά την υποδοχή και μετατροπή των πληροφοριών από την πηγή των πρωτογενών δεδομένων, μέχρι την πηγή των πληροφοριών (Data Mart) είναι [7]:

- Έλεγχος τιμών μεταβλητών
- Έλεγχος πληρότητας και τιμών πεδίων
- Έλεγχος δομικής πληρότητας
- Έλεγχος εφαρμογής επιχειρηματικών κανόνων
- Εφαρμογή κανόνων μετασχηματισμού

2.3.1. Έλεγχος τιμών μεταβλητών

Στο βήμα αυτό ανά πεδίο ελέγχεται η κατανομή των τιμών [2].

Ένα σημαντικό πρόβλημα που παρατηρείται στο υπό εξέταση αρχείο και πρέπει να αντιμετωπιστεί ώστε να είναι αξιοποιήσιμη η πληροφορία, είναι η καταχώρηση πολλές φορές της ίδιας πληροφορίας με διαφορετική ορθογραφία. Έτσι μία χώρα ή ένα μοντέλο μπορεί να εμφανίζεται με περισσότερο της μίας ορθογραφίας.

Ένα δεύτερο πρόβλημα που παρατηρείται είναι η εμφάνιση τιμών σε πεδία που δεν είναι κατανοητά και πρέπει να εξεταστεί τι σημαίνουν.

2.3.2. Έλεγχος πληρότητας και τιμών πεδίων

Στο βήμα αυτό που αποτελεί συνέχεια του προηγούμενου γίνονται οι εξής έλεγχοι ανά πεδίο [2]:

- Κενές τιμές
- Άκυρες τιμές
Π.χ. περιγραφές πόλεων σε πεδία περιγραφών χωρών
- Άκυρες περιοχές τιμών
Π.χ. 6θυρα επιβατικά αυτοκίνητα
- Λανθασμένη διαμόρφωση πεδίων

2.3.3. Έλεγχος δομικής πληρότητας

Πέραν του περιεχομένου και της μορφής των πεδίων εξετάζεται και η ορθή τους δομή στα αρχεία, ήτοι [2]:

- Επαναλαμβανόμενα κλειδιά
- Αντικρουόμενοι ορισμοί για το ίδιο πεδίο
Π.χ. αλλού εμφανίζεται σαν αριθμητικό και αλλού σαν αλφαριθμητικό
- Έλλειψη ακεραιότητας αναφορών κλειδίων (Referential Integrity)
Π.χ. εγγραφές στο αρχείο πωλήσεων αυτοκινήτων, δίχως να υπάρχει το μοντέλο στο αρχείο μοντέλων
- Θεμελιώδεις περιορισμοί στις σχέσεις μεταξύ πινάκων (Cardinality constraints).
Π.χ. να μην υπάρχουν σχέσεις πολλά προς πολλά μεταξύ των πινάκων.

2.3.4. Έλεγχος επιχειρηματικών κανόνων

Οι μέχρι τώρα έλεγχοι έχουν να κάνουν με την δομή ή το περιεχόμενο ενός πεδίου. Πέραν αυτών των ελέγχων υπάρχουν και έλεγχοι που αφορούν σχέσεις περισσότερων του ενός πεδίων και καθορίζονται με επιχειρηματικούς κανόνες όπως [2]:

- Ανυπόστατοι συσχετισμοί πεδίων
Π.χ. να υπάρχει λογική που να συνδέει τα κυβικά του αυτοκινήτου με τον τύπο καυσίμου που καταναλώνει
- Άκυρες σχετικές ημερομηνίες
Π.χ. ημερομηνία πώλησης προγενέστερη της ημερομηνίας αγοράς
- Λανθασμένοι υπολογισμοί
Π.χ. αξία πώλησης που δεν προκύπτει από το γινόμενο ποσότητας επί τιμή πώλησης
- Ελλιπής συγχρονισμός βάσεων δεδομένων
Π.χ. να παραληφθούν τα δεδομένα του Απριλίου πριν από τα δεδομένα του Μαρτίου και να αλλοιώσουν λανθασμένα τις πλη-

ροφορίες του Α' τριμήνου (υποθέτοντας ανεπαρκείς ελέγχους για το ποιος μήνας ενημερώνει).

2.3.5. Κανόνες μετασχηματισμού

Το συγκεκριμένο έργο αφορά τον μετασχηματισμό του αρχείου με τις κυκλοφορίες νέων και μεταχειρισμένων αυτοκινήτων σε μία πηγή πληροφοριών. Επομένως πρέπει να ληφθούν υπ' όψιν και οι κανόνες μετασχηματισμού για την αναδιοργάνωση και επανόρθωση των δεδομένων [1] όπως:

- Απαιτήσεις βάσης δεδομένων πηγής πληροφοριών (Data Mart)
Κατά την υλοποίηση των αρχών ποιοτικής αναβάθμισης δεδομένων στο συγκεκριμένο περιβάλλον, πρέπει να ληφθούν υπ' όψιν και οι δυνατότητες και οι περιορισμοί της συγκεκριμένης βάσης δεδομένων (RDBMS) που θα χρησιμοποιηθεί.
- Λογική μετασχηματισμού – αντιστοιχίσεις πεδίων
Η δημιουργία μίας πηγής πληροφοριών (Data Mart) προϋποθέτει αφ' ενός την αντιστοίχιση των πεδίων μεταξύ της πρωτογενούς πληροφορίας και της τελικής και αφ' ετέρου την λογική μετασχηματισμού η οποία θα λαμβάνει υπ' όψιν όλα τα βήματα ποιοτικής αναβάθμισης δεδομένων που προαναφέρθηκαν.

3. ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΚΛΕΙΔΙΩΝ ΤΗΣ ΠΗΓΗΣ/ΑΠΟΘΗΚΗΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΩΝ

Αντιμετωπίζοντας τα προβλήματα ποιότητας που προαναφέρθηκαν, ιδιαίτερα με τα πεδία κλειδιά, ένας βασικός προβληματισμός που αντιμετωπίζεται κατά την δημιουργία μίας πηγής ή αποθήκης πληροφοριών (Data Mart/Warehouse) είναι κατά πόσον πρέπει να χρησιμοποιηθούν σαν κλειδιά οι τιμές των πεδίων που προέρχονται από τα αρχεία παραγωγής ή γενικότερα τις πηγές πρωτογενούς άντλησης των πληροφοριών.

Οι προτεραιότητες των συστημάτων παραγωγής είναι σίγουρα διαφορετικές από αυτές των συστημάτων επιχειρηματικής ευφυΐας (Business Intelligence – BI). Τα κλειδιά που χρησιμοποιούν τα συστήματα παραγωγής, όπως ο κωδικός χώρας ή ο κωδικός μοντέλου δημιουργούνται, μορφοποιούνται, ενημερώνονται, διαγράφονται, ανακυκλώνονται και επαναχρησιμοποιούνται σύμφωνα με τις ανάγκες των συστημάτων παραγωγής.

Εάν κατά την δημιουργία της πηγής ή αποθήκης πληροφοριών χρησιμοποιηθούν κλειδιά με τιμές πεδίων που προέρχονται από τα συστήματα παραγωγής, είναι βέβαιο ότι θα πρέπει να δημιουργηθεί μία σημαντική υποδομή για την συντήρηση των αλλαγών τιμών που

σίγουρα θα προκύψουν. Γιατί είναι βέβαιο ότι θα υπάρξουν αλλαγές και διαφοροποιήσεις, οι οποίες ανάλογα με την έκτασή τους μπορεί να είναι από ενοχλητικές μέχρι καταστροφικές για την ακεραιότητα της πηγής ή αποθήκης πληροφοριών.

Ας υποθεθεί για παράδειγμα ότι ένα εργοστάσιο παραγωγής αυτοκινήτων αποφάσισε να αλλάξει την κωδικοποίηση όλων των μοντέλων του, κάτι που συμβαίνει συχνότατα στην πράξη. Τι θα πρέπει να γίνει το αρχείο πωλήσεων αυτοκινήτων, όταν ακολουθεί τον παλιό κωδικό του μοντέλου; Εάν αποφασιστεί να συνυπάρχουν και οι δύο ή περισσότεροι κωδικοί, πώς θα ενοποιηθούν οι πωλήσεις ώστε να δώσουν την συνολική εικόνα για το μοντέλο;

Εξετάζοντας αναλυτικότερα το πρόβλημα προκύπτουν δεκάδες περιπτώσεις που θα πρέπει να αντιμετωπιστούν όπως [4]:

- Αλλαγές κλειδιών είτε λόγω αντικατάστασης κωδικών (δεν ισχύει πλέον ο παλιός) είτε λόγω προσθήκης εναλλακτικού/ών κωδικού/ών (συνύπαρξη κωδικών)
- Επαναχρησιμοποίηση διαγραμμένων ή αλλαγμένων κωδικών
- Αλλαγές κωδικοποιήσεων λόγω αναδιοργάνωσης αρχείων και επαναχρησιμοποίηση κωδικών για άλλο σκοπό. Παρ' ότι δεν συναντάται πολύ συχνά, πολλοί οργανισμοί κατά τακτά χρονικά διαστήματα απενεργοποιούν πελάτες ή προμηθευτές που δεν έχουν κινηθεί για μεγάλο χρονικό διάστημα και χρησιμοποιούν τους κωδικούς τους για άλλους πελάτες ή προμηθευτές. Αυτό συνήθως συμβαίνει σε επιχειρήσεις με πληθώρα πελατών ή προμηθευτών και περιορισμένο μήκος κωδικού στα αρχεία παραγωγής.
- Πολύ συχνά παρ' όλων ότων ότι δεν αλλάζουν οι κωδικοί αλλάζουν άλλα σημαντικά δεδομένα όπως η περιγραφή.
- Τα συστήματα παραγωγής λόγω ειδικών αναγκών συχνά αλλάζουν το μήκος ή την διαμόρφωση του κωδικού (από αριθμητικό σε αλφαριθμητικό ή αντίστροφα), όπως έγινε πρόσφατα με την αλλαγή του μήκους του ΑΦΜ.
- Η παγκοσμιοποίηση της αγοράς και το κύμα των εξαγορών-συγχωνεύσεων έχει σαν επακόλουθο την ανάγκη ενοποίησης κωδικών με σημαντικές διαφορές μεταξύ τους.
- Πολλές φορές αντιμετωπίζονται περιπτώσεις όπου δεν είναι σαφής η τιμή του κλειδιού με αποτέλεσμα να πρέπει να δοθεί προσωρινός κωδικός μέχρις ότου διευκρινιστεί.

3.1 Υποκατάστατα κλειδιών (*surrogate keys*)

Η πλέον διαδεδομένη τεχνική για την αντιμετώπιση του προβλήματος είναι η δημιουργία ακεραίων υποκατάστατων κλειδιών (*integer*

surrogate keys) στην θέση των κλειδιών που χρησιμοποιούνται από τα συστήματα παραγωγής.

Με τον τρόπο αυτό κάθε ένωση (join) μεταξύ πινάκων (tables) γίνεται με τα υποκατάστατα κλειδιών επιλύοντας τα προβλήματα που προαναφέρθηκαν αλλά και βελτιώνοντας σημαντικά την όλη απόκριση του συστήματος, εφ' όσον η απόδοση μίας σχεσιακής βάσης δεδομένων βελτιώνεται σημαντικά όταν χρησιμοποιούνται ακέραια (integer) κλειδιά για τις σχέσεις (relations) μεταξύ των πινάκων (tables).

Τα υποκατάστατα κλειδιά αντικαθιστούν πλήρως τα κλειδιά των αρχείων παραγωγής σε όλες τις χρήσεις τους σε όλους τους πίνακες. Τα κλειδιά παραγωγής κρατούνται σε ένα μόνο πίνακα αντιστοίχισης μεταξύ κλειδιού παραγωγής και υποκατάστατου, με διπλή πρόσβαση και κατά κωδικό παραγωγής (secondary key) και κατά υποκατάστατο (primary key) [4].

3.2 Τεχνική υποκατάστασης κλειδιών

Η τεχνική υποκατάστασης κλειδιών είναι απλή στην πράξη. Χρειάζεται μόνο ένας νέος πίνακας δύο πεδίων. Το πρώτο αλφαριθμητικό πεδίο που είναι και πρωτεύον κλειδί περιέχει τον κωδικό του πίνακα και το δεύτερο ένα αριθμητικό ακέραιο πεδίο (integer) περιέχει τον τελευταίο αύξοντα αριθμό υποκατάστατου κλειδιού που έχει δοθεί για τον υπό εξέταση πίνακα [5].

ΠΙΝΑΚΑΣ

Υποκατάστατων

Κλειδί	Πεδίο	Σύντομη Περιγραφή
*	Table_ID	Κωδικός Πίνακα
	Last_No	Τελευταίο χρησιμοποιημένο υποκατάστατο κλειδιού

Ένας δεύτερος πίνακας χρειάζεται για κάθε πεδίο κλειδί όπου θα κρατείται ο κωδικός παραγωγής και ο κωδικός υποκατάστασης. Π.χ. για τον κωδικό μοντέλου θα προστεθεί ο ακόλουθος πίνακας:

Υποκατάστατο Μοντέλου

Κλειδί	Πεδίο	Σύντομη Περιγραφή
*	Model_S	Υποκατάστατο κλειδί μοντέλου
*	Model	Μοντέλο Αυτοκινήτου
	New	Ένδειξη για νέο κλειδί

Κάθε φορά που παρουσιάζεται ένας κωδικός μοντέλου ελέγχεται κατά πόσον ο συγκεκριμένος κωδικός ξαναυπάρχει στον πίνακα Υποκατάστατου Μοντέλου και αν βρεθεί χρησιμοποιείται το Υποκατάστατο κλειδί μοντέλου αντί του Μοντέλου για όλες τις αναζητήσεις. Αν δεν βρεθεί διαβάζεται από τον Πίνακα Υποκατάστατων η λογική εγγραφή (record) με κλειδί τον κωδικό για τον πίνακα μοντέλων π.χ. «model», το τελευταίο χρησιμοποιημένο υποκατάστατο για τον πίνακα μοντέλων π.χ. 1001, αυξάνεται κατά 1 ήτοι 1002 και ενημερώνεται ο Πίνακας Υποκατάστατων με την νέα τιμή (1002) για το τελευταίο χρησιμοποιημένο υποκατάστατο της λογικής εγγραφής με κλειδί «model». Η δε τιμή που προέκυψε ήτοι 1002 είναι το υποκατάστατο του νέου μοντέλου και υποκαθιστά το μοντέλο σε όλες του τις χρήσεις σε όλους τους πίνακες.

Ο κωδικός του νέου μοντέλου μαζί με το υποκατάστατο κλειδί ενημερώνουν τον πίνακα Υποκατάστατο Μοντέλου. Κατά την ενημέρωση το πεδίο New παίρνει χαρακτηριστική τιμή ώστε ο διαχειριστής της βάσεως να γνωρίζει ότι υπάρχουν νέα κλειδιά που προέκυψαν από την τελευταία ενημέρωση τα οποία πρέπει να διερευνηθούν.

3.3 Το διαμορφωμένο μοντέλο μετά την υποκατάσταση των κλειδιών

Η διαδικασία υποδοχής και μετασχηματισμού των δεδομένων πρέπει να είναι αυτόματη και να μην υπάρχουν περιπτώσεις απόρριψης εγγραφών λόγω αδυναμίας χαρακτηρισμού των. Σημεία σταματήματος της ροής της διαδικασίας ενημέρωσης δημιουργούν δυσλειτουργίες στο σύστημα καθώς απαιτούν την παρέμβαση χειριστή και πρέπει να αποφεύγονται.

Η αυτόματη δημιουργία υποκατάστατων κλειδιών για την πλειοψηφία των αλφαριθμητικών πεδίων, όπου για τους λόγους που προαναφέρθηκαν ή και από λάθος χειριστικό παρουσιάζονται τιμές λανθασμένες ή χωρίς σημασία, επιτρέπει την αυτόματη ενημέρωση της πηγής πληροφοριών (Data Mart) από τα πρωτογενή δεδομένα χωρίς την ανάγκη χειριστικής παρέμβασης [5].

Μετά την ολοκλήρωση της ενημέρωσης τα νέα κλειδιά εμφανίζονται στους πίνακες των υποκατάστατων με την ένδειξη New και μπορεί ο διαχειριστής του συστήματος να τα εντοπίσει και να αποφασίσει τι τιμή πρέπει να έχει κάθε νέο κλειδί.

Εάν εντοπισθούν νέα κλειδιά με λανθασμένες τιμές που θα έπρεπε να έχουν προϋπάρχουσες τιμές, τότε υποδεικνύεται από τον διαχειριστή η σωστή τιμή του κλειδιού και αντικαθίσταται η τιμή του κλειδιού υποκατάστασης σε όλα τα σημεία όπου εμφανί-

ζεται. Π.χ. έστω ένα μοντέλο με τιμή «Accent» και υποκατάστατο κλειδί 123456. Όταν ξαναεμφανιστεί το μοντέλο με λανθασμένη πληκτρολόγηση π.χ. «Accient» θα δημιουργηθεί αυτόματα ένα νέο υποκατάστατο κλειδί, έστω 134567 και μία νέα λογική εγγραφή στον πίνακα Υποκατάστατο Μοντέλου. Αντίστοιχα εφ' όσον υπάρχουν πωλήσεις για το μοντέλο αυτό θα δημιουργηθεί νέα εγγραφή στον πίνακα Πωλήσεις με κωδικό υποκατάστατο μοντέλου 134567.

Όταν ο διαχειριστής αναζητήσει τις νέες εγγραφές θα διαπιστώσει ότι υπάρχει ένα νέο μοντέλο «Accient» που στην ουσία αφορά το σωστό μοντέλο «Accent». Μετά την υπόδειξη του χειριστή για την ορθή τιμή του μοντέλου, η εφαρμογή καταργεί τον λανθασμένο κωδικό μοντέλου «Accient» με υποκατάστατο κλειδί 134567 διαγράφοντάς τον από τον πίνακα Υποκατάστατο Μοντέλου και αντικαθιστά το υποκατάστατο κλειδί με την σωστή τιμή 123456 στον πίνακα Πωλήσεις.

Ένα πρόσθετο σημαντικό πλεονέκτημα της μεθοδολογίας αυτής είναι ότι η διαδικασία αρχικής ενημέρωσης της πηγής πληροφοριών (Data Mart) και προοδευτικών ενημερώσεων με νέα μηνιαία στοιχεία είναι πανομοιότυπη.

Κατά την δημιουργία μίας πηγής ή αποθήκης πληροφοριών (Data Mart/Warehouse) η προσέγγιση του προβλήματος μετασχηματισμού των δεδομένων από τα στοιχεία της παραγωγής είναι διττή:

- Αρχικοί μετασχηματισμοί κατά την δημιουργία της πηγής ή αποθήκης πληροφοριών (Data Mart/Warehouse).
- Προοδευτικοί μετασχηματισμοί που προκύπτουν από αλλαγές ή προσθήκες στα δεδομένα παραγωγής (Changed data capture).

Με την μεθοδολογία που περιγράφεται τα δύο αυτά στάδια ενσωματώνονται σε ένα. Ένα μειονέκτημα της μεθοδολογίας είναι η ανάγκη εκ των υστέρων χειριστικής παρέμβασης για την αποκατάσταση τυχόν διαφορών, αλλά υπερκαλύπτεται από την συνεχή και αδιάλειπτη ροή της διαδικασίας.

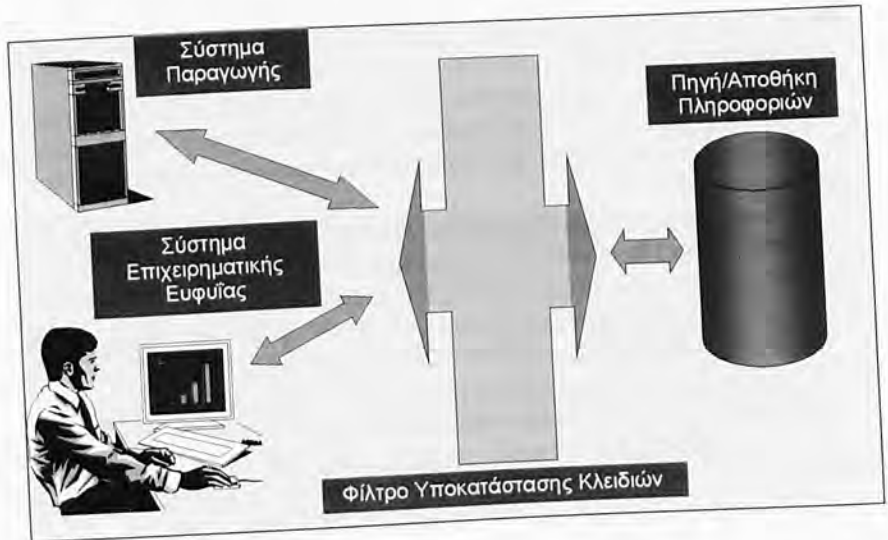
Η χειριστική παρέμβαση μπορεί σε μεγάλο βαθμό να αποφευχθεί με την ενσωμάτωση στην λύση ενός ισχυρού αλγορίθμου ή προϊόντος που θα διορθώνει ή θα προτείνει αυτόματα διορθώσεις κλειδιών με βάση κριτήρια αναζήτησης κειμένων (text retrieval) και τεχνικές συμφραζομένων (context sensitive), ηχητικής ομοιότητας (soundex), συνωνύμων (synonyms) κ.ά.

3.4 Τι σημαίνει η υποκατάσταση των κλειδιών για τον καταναλωτή πληροφοριών

Η τεχνική υποκατάστασης των κλειδιών είναι μία μηχανογραφική τεχνική με κέρδη στην ταχύτητα πρόσβασης, την ποιότητα των

πληροφοριών, την οικονομία σε χώρο και χρόνο, την ομαλή ροή της διαδικασίας μετασχηματισμού των πληροφοριών, την απλούστευση των διαδικασιών ενημέρωσης της πηγής ή αποθήκης πληροφοριών (Data Mart/Warehouse) κ.λπ., που αναφέρονται ανωτέρω.

Γιά τον έξω κόσμο που είναι το σύστημα παραγωγής και οι καταναλωτές πληροφοριών, η χρήση των υποκατάστατων κλειδιών είναι σαν να μην υπάρχει εφ' όσον φαίνεται ότι χρησιμοποιούνται τα γνωστά σε όλους κλειδιά του συστήματος παραγωγής. Η όλη διαδικασία της υποκατάστασης λειτουργεί σαν ένα φίλτρο κωδικοποίησης και αποκωδικοποίησης των κλειδιών παραγωγής σε υποκατάστατα κλειδιών.



ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- [1] "Improving Data Warehouse and Business Information Quality", by Larry P. English, Wiley Computer Publishing, 1999.
- [2] "Achieving Enterprise Wide Data Quality", White Paper by Trillium Software System, 1997.
- [3] "Seven DEADLY Misconceptions about Information Quality", by Larry P. English, Information Impact Newsletter, Volume 6, Number 1, Summer 1999.
- [4] "Surrogate Keys. Keep control over record identifiers by generating new keys for the data warehouse", by Ralph Kimball, DBMS Magazine, May 1998.
- [5] "Pipelining your Surrogates. A good surrogate key system is worth the work", by Ralph Kimball, DBMS Magazine, June 1998.
- [6] "Data Warehouse Quality", by Duane Hufford, DM Review, Portal Feature, January 1996.
- [7] "Challenges of Efficient Data Cleansing", by Arkady Maydanchik, DM Direct, September 1999.
- [8] "The High Costs of Low-Quality Data", by Larry P. English, DM Review, January 1998.
- [9] "White Paper on Data Quality", by Prism Solutions Inc, 1997.

Αριστομένη Μακρή*

ΟΙ ΚΡΙΣΙΜΟΤΕΡΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ
ΕΠΙΤΥΧΗ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΕΝΟΣ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ
ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΠΟΡΩΝ (ERP)

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Τα συστήματα Ολοκληρωμένης Διαχείρισης Επιχειρηματικών Πόρων – ΟΔΕΠ (*Enterprise Resource Planning – ERP*) είναι εξέλιξη των Πακέτων Μηχανογραφικών Εφαρμογών (*Software Packages*) για οργανισμούς και υπερτερούν στο ότι αντί να αντιμετωπίζουν τις επί μέρους λειτουργίες και να προσπαθούν να τις συνθέσουν ώστε να καλύψουν το σύνολο των λειτουργικών αναγκών του οργανισμού (*Bottom up*), δίνουν έμφαση στο σύνολο των λειτουργικών και πληροφοριακών αναγκών του οργανισμού, οι οποίες αναλύονται σε επί μέρους λειτουργίες (*Top down*).

Η υλοποίηση ενός συστήματος ΟΔΕΠ από έναν οργανισμό άπτεται του συνόλου των λειτουργιών και διαδικασιών του οργανισμού και επηρεάζει σημαντικά το σύνολο του προσωπικού του, ανεξάρτητα βαθμίδας.

Το άρθρο αυτό εξετάζει τον ρόλο του ανθρώπινου παράγοντα στην υλοποίηση ενός συστήματος ΟΔΕΠ από την οπτική γωνία και των χρηστών και των υλοποιητών. Εξετάζει το βαθμό που πρέπει να φθάσει η αναδιοργάνωση των διαδικασιών και προτείνει την μεθοδολογία του Λειτουργικού Πρωτοτύπου και των Ελεγχόμενων Αναθεωρήσεων σαν την πλέον ενδεδειγμένη, λαμβάνοντας υπ' όψιν τις δυνατότητες και τους περιορισμούς του ανθρώπινου παράγοντα.

* B.Sc., M.Sc., M.B.A., Ph.D.

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

1.1. Ο Ανθρώπινος Παράγοντας

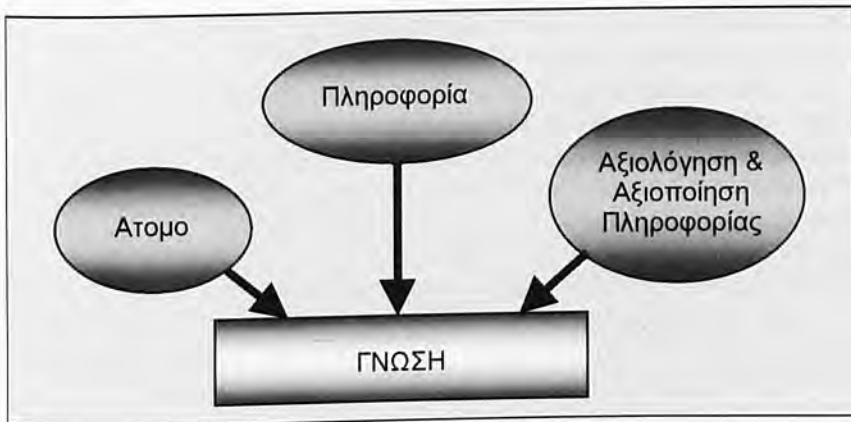
Η πείρα έχει δείξει ότι ο κρίσιμότερος παράγοντας για την επιτυχή υλοποίηση οποιουδήποτε έργου είναι ο ανθρώπινος παράγοντας. Τα συστήματα αποτυγχάνουν εξ' αιτίας των ανθρώπων. Ειδικότερα στα έργα που αφορούν την εφαρμογή των τεχνολογιών πληροφορικής στην πράξη και επηρεάζουν τον τρόπο λειτουργίας ενός οργανισμού και την όλη διαδικασία λήψης αποφάσεων των στελεχών του, ο ανθρώπινος παράγοντας είναι ο κρίσιμότερος. Όσο μεγαλύτερο το έργο πληροφορικής, τόσο περισσότεροι άνθρωποι εμπλέκονται σε διάφορους ρόλους και τόσο πιο κρίσιμος γίνεται ο ανθρώπινος παράγοντας. Πόσο μάλλον στα έργα ολοκληρωμένης διαχείρισης επιχειρηματικών πόρων που οι παρεμβάσεις αφορούν στο σύνολο των επιχειρηματικών λειτουργιών και διαδικασιών.

Ο ανθρώπινος παράγοντας αν και ο σημαντικότερος δεν είναι εν τούτοις ο μοναδικός και πρέπει να ερευνηθεί σε συνάρτηση και με τους υπόλοιπους σημαντικούς παράγοντες που συνθέτουν ένα σύστημα Ολοκληρωμένης Διαχείρισης Επιχειρηματικών Πόρων (ΟΔΕΠ).



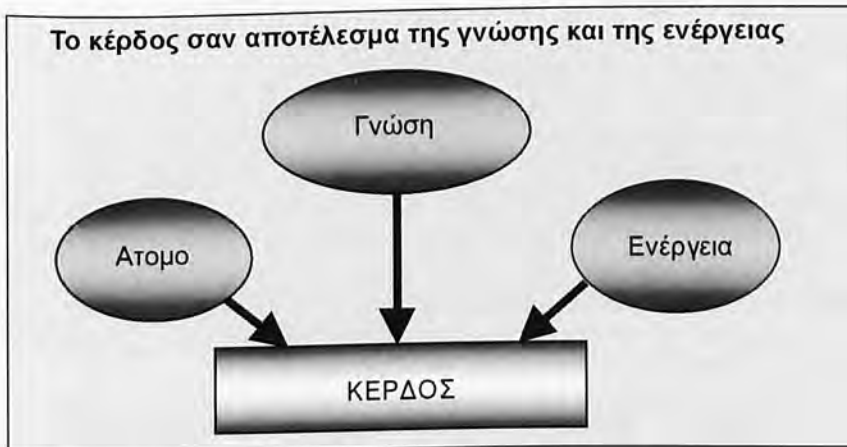
1.2. Ο σκοπός υλοποίησης ενός συστήματος ΟΔΕΠ

Από την οπτική γωνία της διοίκησης, τελικός σκοπός της υλοποίησης ενός συστήματος ΟΔΕΠ είναι η αύξηση των κερδών. Ένα σύστημα ΟΔΕΠ όμως διαχειρίζεται κυρίως πληροφορίες και επομένως δεν μπορεί να παράγει κέρδη αφ' εαυτού. Τα κέρδη δη-



μιουργούνται από τις ενέργειες των ατόμων που έχουν αποκτήσει γνώσεις μέσα από την αξιολόγηση και αξιοποίηση των πληροφοριών που θα παράγει το σύστημα ΟΔΕΠ [6].

Επομένως με την μορφή συναρτήσεων $\text{Γνώση} = f(\text{Ατομο}, \text{Πληροφορία}, \text{Αξιολόγηση \& Αξιοποίηση Πληροφορίας})$ και $\text{Κέρδος} = f(\text{Ατομο}, \text{Γνώση}, \text{Ενέργεια})$.



Επομένως το ζητούμενο είναι η αξιοποίηση των στελεχών ώστε να τους δοθεί ικανοποιητική πληροφόρηση, να βοηθηθούν στην διαδικασία αξιολόγησης και αξιοποίησης αυτής της πληροφόρησης ώστε να την μετασχηματίσουν σε γνώση και ενέργεια με τελικό αποτέλεσμα οι σωστές ενέργειες να αποφέρουν κέρδη στον οργανισμό.

1.3. Εφαρμογή των αρχών της διαχείρισης ποιότητας και του μάρκετινγκ στα συστήματα ΟΔΕΠ

Επειδή η πληροφορία είναι στην ουσία προϊόν της επιχειρηματικής διαδικασίας η οποία την δημιουργεί και την συντηρεί, οι αρχές της Ολικής Διαχείρισης Ποιότητας (TQM) που χρησιμοποιούνται για την βελτίωση της ποιότητας των βιομηχανικών προϊόντων έχουν άμεση εφαρμογή και για την βελτίωση της ποιότητας των προϊόντων της πληροφορίας [2].

Η έμφαση πρέπει να δοθεί επομένως:

- στον καταναλωτή της πληροφορίας (χρήστη), ο οποίος πρέπει να συμμετέχει σε όλο τον κύκλο ζωής ενός συστήματος ΟΔΕΠ
- στην διαδικασία συνεχούς βελτίωσης των διαδικασιών σε όλες τις επιχειρηματικές δραστηριότητες είτε αυτές παράγουν προϊόντα είτε πληροφόρηση και
- στην χρήση εξελιγμένων τεχνικών και εργαλείων στην διαδικασία διοίκησης και ελέγχου του συστήματος ΟΔΕΠ.

Εξετάζοντας αντίστοιχα την αντιμετώπιση των καταναλωτών πληροφοριών από την οπτική γωνία του μάρκετινγκ [3], διαπιστώνουμε ότι οι αρχές είναι παρόμοιες αφού ένα σύστημα ΟΔΕΠ πρέπει:

- να γνωρίζει τις ανάγκες των καταναλωτών πληροφοριών
- να ικανοποιεί αυτές τις ανάγκες
- να έχει συνολικό έλεγχο σε όλες τις λειτουργίες που άπτονται των καταναλωτών πληροφοριών
- να κερδίζει την εμπιστοσύνη των καταναλωτών πληροφοριών σε όλη την διάρκεια του κύκλου ζωής του συστήματος, ώστε να επιτύχει την καλή τους μαρτυρία και την κάλυψη του συνόλου των πληροφοριακών αναγκών τους μέσα από το σύστημα, ικανοποιώντας με τον τρόπο αυτό τους στόχους του οργανισμού.

Επομένως και από την οπτική γωνία της ολικής ποιότητας και από την οπτική γωνία του μάρκετινγκ, ο σημαντικότερος στόχος που καλείται να εξυπηρετήσει ένα σύστημα ΟΔΕΠ είναι οι ανάγκες πληροφόρησης των καταναλωτών πληροφοριών.

1.4. Διαχείριση Ολικής Ποιότητας (TQM) ή Αναδιοργάνωση Επιχειρηματικών Διαδικασιών (BPR);

Ένα σύστημα ΟΔΕΠ, όπως προαναφέρθηκε, κατά την υλοποίησή του άπτεται του συνόλου των επιχειρηματικών διαδικασιών του οργανισμού. Όταν φθάσει η ώρα του σχεδιασμού κάθε διαδικασίας τα βασικά ερωτήματα είναι:

Την αφήνουμε ως έχει ή την αλλάζουμε;

Και αν την αλλάξουμε σε ποιο βαθμό θα την αλλάξουμε;

Οι δύο ακραίες προσεγγίσεις είναι από το ένα άκρο αυτή της διαχείρισης ολικής ποιότητας (TQM) που προτείνει σταδιακά ελεγχόμενες αλλαγές και από το άλλο άκρο η αναδιοργάνωση επιχειρηματικών διαδικασιών (BPR) που προτείνει δραστικές αλλαγές.

Στον πίνακα που ακολουθεί φαίνεται σαφώς το τι συνεπάγεται η υιοθέτηση της κάθε μιας από τις δύο μεθοδολογίες [7].

	Βελτίωση (TQM)	Αναθεώρηση (BPR)
Επίπεδο αλλαγών	Σταδιακά	Δραστικά
Σημείο εκκίνησης	Υπάρχουσα διαδικασία	Εκ του μηδενός
Συχνότητα αλλαγών	Εφ' άπαξ/συνεχώς	Εφ' άπαξ
Απαιτούμενος χρόνος	Λίγος	Πολύς
Μέθοδος υλοποίησης	Bottom-Up	Top-Down
Επιδράσεις	Περιορισμένες, εντός ορίων	Μεγάλης έκτασης, εκτός ορίων
Επίπεδα κινδύνου	Χαμηλά	Υψηλά
Φορέας υλοποίησης	Στατιστικός έλεγχος	Τεχνολογίες Πληροφορικής
Είδος αλλαγής	Νοοτροπίας	Νοοτροπίας/Δομική

Απάντηση για το ποια από τις δύο μεθοδολογίες πρέπει να ακολουθηθεί δεν μπορεί να υπάρξει. Ανάλογα με τους στόχους, το μέγεθος και την κρισιμότητα της αλλαγής, τα χρονικά περιθώρια και τις δυνατότητες των ανθρώπων που καλούνται να την υλοποιήσουν και να την εφαρμόσουν, επιλέγεται μία από τις δύο μεθόδους.

Αυτό όμως που πρέπει να ληφθεί υπ' όψιν είναι ότι η μεθοδολογία της ολικής ποιότητας είναι μια μεθοδολογία σταδιακής ωρίμανσης του οργανισμού που έχει σαν αποτέλεσμα την σταδιακή υιοθέτηση πιο εξελιγμένων μεθόδων υλοποίησης διαδικασιών. Η ώρα όμως της υλοποίησης ενός συστήματος ΟΔΕΠ είναι μια σπάνια ευκαιρία για τον κάθε οργανισμό, η οποία σημειωτέον δεν παρουσιάζεται κάθε μέρα, να «βάλει το μαχαίρι στο κόκαλο» και να διορθώσει κάποια χρονίζοντα κακώς κείμενα.

2. ΠΟΙΟΙ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΧΡΗΣΤΕΣ ΕΝΟΣ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ ΟΔΕΠ

Τρία είναι τα επίπεδα των χρηστών ενός συστήματος ΟΔΕΠ

1. Η Διοίκηση
2. Οι καταναλωτές πληροφοριών
3. Οι χειριστές

Το σύστημα για να είναι αποδεκτό και από τα τρία επίπεδα χρηστών πρέπει να ικανοποιεί τους στόχους και τις προσδοκίες και των τριών επιπέδων αυτών. Και επειδή οι προσδοκίες κάποιων

χρηστών από το σύστημα μπορεί να είναι εξωπραγματικές, είναι σημαντικότερο από τα πρώτα στάδια καταγραφής των προσδοκιών από το σύστημα να φροντίσει η ομάδα υλοποίησης του έργου που γνωρίζει τις δυνατότητες του συστήματος ΟΔΕΠ ώστε να περιορίσει τις προσδοκίες των χρηστών στα όρια του εφικτού.

Η διαχείριση των προσδοκιών των χρηστών είναι εξ' ίσου σημαντικό έργο με την υλοποίηση του συστήματος ΟΔΕΠ, γιατί εάν οι προσδοκίες από το σύστημα κινηθούν σε μη εφικτά επίπεδα, ανεξάρτητα από την επιτυχία και καλή λειτουργία του συστήματος, οι χρήστες αυτοί δεν θα μείνουν ποτέ ευχαριστημένοι, γιατί τελικά πήραν κάτι λιγότερο από αυτό που περίμεναν. Καλύτερα το τελικό αποτέλεσμα να είναι ανώτερο των προσδοκιών, οπότε οι χρήστες θα είναι ενθουσιασμένοι, παρά κατώτερο των προσδοκιών [5].



3. Η ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

Για την επιτυχία της οποιασδήποτε αλλαγής στη λειτουργία του οργανισμού θα πρέπει πρώτα να έχει πειστεί για την αναγκαιότητά της και να την υποστηρίζει αμέριστα η διοίκηση.

Χωρίς αυτή τη συμμετοχή και τη συμπαράσταση οποιαδήποτε αλλαγή, είτε Μηχανογραφική είτε όχι, είναι καταδικασμένη σε αποτυχία.

Καλείται επομένως η ομάδα υλοποίησης να τονίσει από τα αρχικά στάδια τα κέρδη της διοίκησης από την υλοποίηση του συστήματος ΟΔΕΠ ώστε να έχει την ενθουσιώδη συμπαράστασή της σε όλα τα στάδια υλοποίησης. Ενδεικτικά τα κέρδη αυτά είναι:

- **Επίτευξη Στρατηγικών Στόχων**

Η Διοίκηση θα πρέπει να δει την υλοποίηση σαν μέσο επίτευξης των στρατηγικών της στόχων, και σαν τέτοιο θα πρέπει να την αντιμετωπίζει σε όλο το στάδιο του Σχεδιασμού, Ανάπτυξης και Εγκατάστασης.

- **Πέρασμα Πολιτικής στην Επιχείρηση**

Η υλοποίηση βοηθά στο εύκολο πέρασμα της πολιτικής της Διοίκησης είτε στο εσωτερικό είτε στο εξωτερικό περιβάλλον του οργανισμού, από τα αρχικά στάδια σχεδιασμού.

- **Καθιέρωση – Αναθεώρηση Διαδικασιών**

Η υλοποίηση του συστήματος βοηθά στην εύκολη καθιέρωση και αναθεώρηση διαδικασιών, εφ' όσον το κάθε τι για να γίνει θα πρέπει να ακολουθεί κάποιες συγκεκριμένες διαδικασίες τις οποίες καθορίζει το σύστημα ΟΔΕΠ.

- **Συγκέντρωση Πληροφοριών σε ένα μέσο**

Το μεγάλο κέρδος της υλοποίησης ενός συστήματος ΟΔΕΠ δεν είναι φυσικά μόνο η ελάφρυνση κάποιων τμημάτων από πολλές δουλειές ρουτίνας οι οποίες μηχανογραφούνται. Το μεγάλο κέρδος είναι η συγκέντρωση όλων των πληροφοριών σε ένα μέσο από το οποίο υπάρχει η δυνατότητα άντλησης και παρουσίασής της πληροφόρησης με όποιο τρόπο επιθυμεί η διοίκηση για την υποβοήθηση στη διαδικασία λήψης αποφάσεων.

- **Εξυπηρέτηση Χρηστών**

Η σωστή υλοποίηση του συστήματος ανεβάζει το επίπεδο των χρηστών. Γιατί δεν απαιτείται από τους χρήστες να σπαταλούν το ενεργητικό τους σε εργασίες ρουτίνας. Αντίθετα τους δίνεται η δυνατότητα να αξιοποιήσουν την πληθώρα των πληροφοριών που τους παρέχονται, ώστε να μετατραπούν από μηχανικά ρομπότ σε σκεπτόμενους ανθρώπους.

- **Διαδικασίες Ανεξάρτητες Προσώπων**

Το πρόβλημα όλων των οργανισμών είναι η εξάρτηση και της ίδιας της ύπαρξής τους πολλές φορές, από ανθρώπους κλειδιά οι οποίοι γνωρίζουν κάποιες διαδικασίες και είναι απαραίτητοι για την απρόσκοπτη λειτουργία της επιχείρησης. Με την υλοποίηση του συστήματος ΟΔΕΠ τα πάντα καταγράφονται και μηχανογραφούνται ώστε να γίνουν όλες οι διαδικασίες απρόσωπες και να δοθεί η έμφαση στη δυνατότητα ή όχι του κάθε υπευθύνου στη λήψη σωστών αποφάσεων.

- **Αξιοποίηση του τεχνολογικού περιβάλλοντος**

Η υλοποίηση ενός συστήματος ΟΔΕΠ πέραν των άλλων θα δώσει την δυνατότητα στον οργανισμό να αξιοποιήσει τις ευκαιρίες που προσφέρει το νέο τεχνολογικό περιβάλλον και δη το διαδίκτυο (Internet) και οι εφαρμογές διαχείρισης γνώσης (Knowledge Management).

Η ενθουσιώδης συμμετοχή της Διοίκησης χρειάζεται γιατί η υλοποίηση ενός συστήματος ΟΔΕΠ δεν απαιτεί μόνο εκταμίευση για μηχανήματα, προγράμματα και υπηρεσίες. Χρειάζεται σκληρή προσπάθεια και συμμετοχή όλων των υπευθύνων χρηστών σε όλα τα στάδια σχεδιασμού, ανάπτυξης και εγκατάστασης του συστήματος [8].

4. Η ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

Σε μια μεγάλη μερίδα ελληνικών επιχειρήσεων, απ' όπου έχουν αντληθεί οι πληροφορίες για την συγγραφή του άρθρου αυτού, τα κύρια χαρακτηριστικά των χρηστών που κλήθηκαν να υλοποιήσουν ένα σύστημα ΟΔΕΠ είναι:

- Δεν έχουν εμπειρία στον σχεδιασμό/υλοποίηση νέων πληροφοριακών συστημάτων (τουλάχιστον όχι συχνή).
- Δεν έχουν εμπειρία στην περιγραφή των δραστηριοτήτων τους μέσα στον Οργανισμό, πλην των περιπτώσεων που έχουν υλοποιήσει κάποιο σύστημα ISO.
- Αντιδρούν στις αλλαγές.
- Δεν έχουν γνώση των γενικότερων στόχων της διοίκησης.
- Δυσκολεύονται στην διαδικασία αφαίρεσης και πρόσθεσης (π.χ. δυσκολεύονται να κατανοήσουν την διαφορά ανάμεσα στο πρόγραμμα που δεν λειτουργεί σωστά και στο πρόγραμμα που έχει λάθος δεδομένα).
- Δυσκολεύονται να κατανοήσουν τις λειτουργίες και τα επίπεδα πληροφόρησης ενός συστήματος εάν δεν το δουν να λειτουργεί με τις δικές τους διαδικασίες και τα δικά τους δεδομένα.

Εξετάζοντας όλους τους πιο πάνω περιορισμούς το συμπέρασμα που προκύπτει είναι ότι όσο πιο σύντομα αρχίσουν να δουλεύουν οι χρήστες με το σύστημα ΟΔΕΠ επάνω στις δικές τους λειτουργίες και με τα δικά τους δεδομένα τόσο μεγαλύτερα ποσοστά επιτυχίας θα έχει η τελική υλοποίηση του συστήματος.

Εξετάζοντας τις διάφορες μεθοδολογίες σχεδιασμού και ανάπτυξης συστημάτων ΟΔΕΠ, αυτή που κρίνεται ότι θα φέρει το βέλτιστο αποτέλεσμα στο συγκεκριμένο επίπεδο των χρηστών είναι

η μεθοδολογία του Πρωτοτύπου (Prototyping) και των ελεγχόμενων αναθεωρήσεων (Iterations) [1].

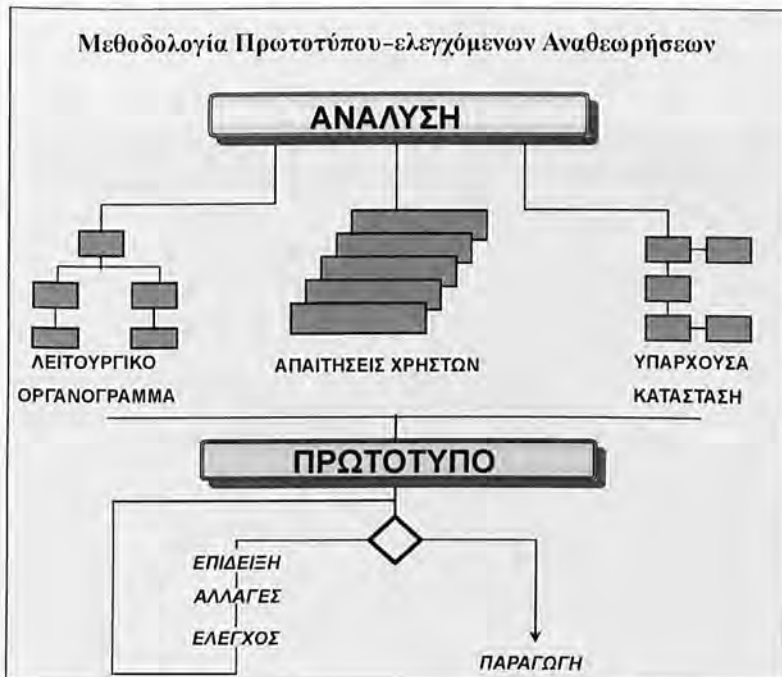
Η μεθοδολογία αυτή στοχεύει στην δημιουργία ενός Λειτουργικού Πρωτοτύπου το οποίο θα χρησιμεύσει σαν η βάση για την υλοποίηση του συστήματος Παραγωγής, μέσα από μια διαδικασία Ελεγχόμενων Αναθεωρήσεων.

Η μεθοδολογία του Λειτουργικού Πρωτοτύπου προσφέρει:

- Ένα ικανοποιητικό επίπεδο επικοινωνίας μεταξύ της ομάδας Υλοποίησης και της ομάδας των Χρηστών.
- Μια πρώτη αίσθηση για τους Χρήστες πώς θα μοιάζει το σύστημα μετά την ολοκλήρωσή του.
- Ικανοποιητικό βαθμό συμμετοχής της ομάδας Χρηστών εφ' όσον ο χρόνος ολοκλήρωσης του πρωτοτύπου είναι σύντομος.
- Τον εντοπισμό των προβλημάτων επικοινωνίας και κατανόησης από τα πρώτα στάδια υλοποίησης του έργου.

Για να είναι χρήσιμο το πρωτότυπο πρέπει να διαθέτει κάποια βασικά χαρακτηριστικά όπως:

- Να μην είναι διακοσμητικό αλλά λειτουργικό.
- Να μην είναι κάτι ενδεικτικό το οποίο θα πεταχτεί, αλλά το σύστημα επάνω στο οποίο θα βασιστεί και η τελική υλοποίηση.

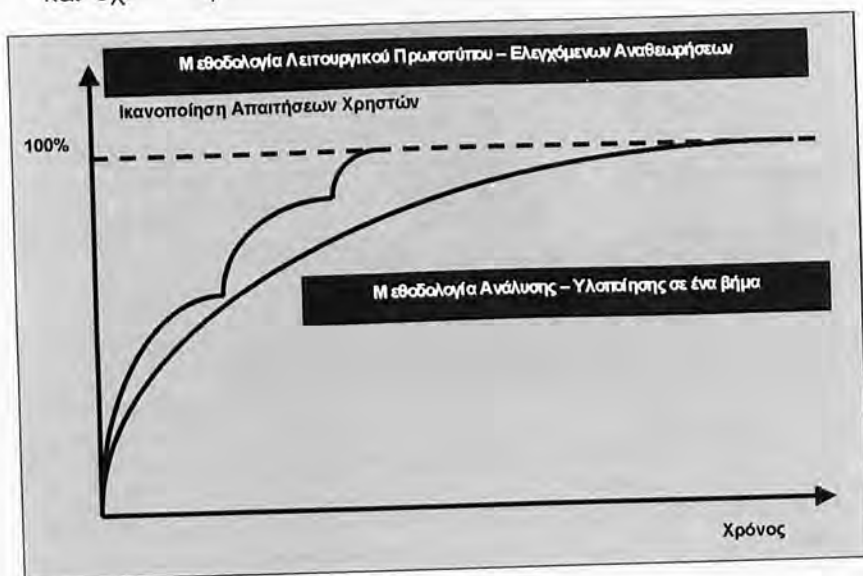


Η διαδικασία των Ελεγχόμενων Αναθεωρήσεων προσφέρει:

- Μια σειρά βελτιώσεων και προεκτάσεων του λειτουργικού πρωτοτύπου με στόχο την μετεξέλιξή του σε ένα σύστημα το οποίο μπορούν να χρησιμοποιήσουν οι χρήστες.
- Μια διαδικασία επαναλήψεων όπου κάθε αναθεώρηση αποτελεί την είσοδο της επόμενης.
- Οι αναθεωρήσεις επιτυγχάνουν όλο και περισσότερο να ικανοποιήσουν τις απαιτήσεις των χρηστών, έναντι άλλων μεθοδολογιών που στοχεύουν στην ικανοποίηση των αρχικών προδιαγραφών.
- Υποκαθιστά την ανάγκη επανασύνταξης των αρχικών προδιαγραφών.

Τα κριτήρια επιτυχίας της μεθοδολογίας του Λειτουργικού Πρωτοτύπου και των Ελεγχόμενων Αναθεωρήσεων είναι:

- Ταχύτητα στην δημιουργία του πρωτοτύπου και των αναθεωρήσεων, γιατί το έργο χάνει την δυναμική του και οι χρήστες το ενδιαφέρον τους εάν οι χρόνοι είναι μεγάλοι.
- Προσυμφωνημένος και ελεγχόμενος αριθμός αναθεωρήσεων.
- Συμμετοχή και ενδιαφέρον της ομάδας χρηστών και της διοίκησης.
- Η κάθε αναθεώρηση στοχεύει να βελτιώσει την προηγούμενη και όχι να την ανατρέψει.



- Σπάσιμο του συνολικού έργου σε υποέργα και εφαρμογή της μεθοδολογίας σε κάθε υποέργο με την συμμετοχή ολιγομελών ομάδων και από την ομάδα Χρηστών και από την ομάδα Υλοποίησης.
- Κατανόηση και από τις δύο ομάδες των απαιτήσεων της μεθοδολογίας.

Εάν υλοποιηθεί με επιτυχία το σύστημα ΟΔΕΠ με την χρήση της μεθοδολογίας του πρωτοτύπου και των ελεγχόμενων αναθεωρήσεων, το τελικό αποτέλεσμα θα βρίσκεται πολύ πιο κοντά στις πραγματικές απαιτήσεις των χρηστών, ενώ η υλοποίηση θα είναι σημαντικά ταχύτερη.

5. ΟΙ ΟΜΑΔΕΣ ΤΩΝ ΧΡΗΣΤΩΝ

- Οι χρήστες μπορούν να ομαδοποιηθούν σε δύο κατηγορίες:
- Τους καταναλωτές πληροφοριών οι οποίοι κυρίως θα χρησιμοποιούν και θα αξιοποιούν το σύστημα ΟΔΕΠ και
- Τους χειριστές.

Η συμμετοχή των καταναλωτών πληροφοριών είναι απαραίτητη σε όλα τα στάδια Ανάλυσης, Υλοποίησης και Ένταξης στην Παραγωγή του συστήματος ΟΔΕΠ.

Η συμμετοχή των χειριστών είναι απαραίτητη από το στάδιο της δημιουργίας του λειτουργικού πρωτοτύπου και μετά σε όλες τις αναθεωρήσεις μέχρι την ένταξη του συστήματος ΟΔΕΠ στην παραγωγή. Ο λόγος είναι ότι αυτοί θα χειρίζονται όλες τις επί μέρους λειτουργίες του συστήματος και επομένως απαιτείται και η δική τους αποδοχή.

Αφού το σύστημα σπάσει σε υποσυστήματα και καθοριστούν οι χρήστες κάθε υποσυστήματος, είναι απαραίτητο για την επιτυχή υλοποίηση κάθε υποσυστήματος ο εντοπισμός των χρηστών κλειδιά (key users) οι οποίοι σε κάθε έργο είναι οι κρίσιμοι παράγοντες επιτυχίας από μέρους της ομάδας χρηστών. Είναι οι χρήστες που ξέρουν πολύ καλά την λειτουργία του συγκεκριμένου υποσυστήματος και επάνω σε αυτούς βασίζεται και η προ του συστήματος ΟΔΕΠ λειτουργία του οργανισμού. Οι χρήστες αυτοί δεν είναι συνήθως υψηλόβαθμα στελέχη, αλλά η ενεργοποίησή τους και η συμμετοχή τους είναι απαραίτητη για την σωστή και ικανοποιητική λειτουργία του υποσυστήματος.

Όπως γίνεται κατανοητό σε όλα τα στάδια χτισίματος του οικοδομήματος του συστήματος ΟΔΕΠ απαιτούνται θυσίες από το μέρος των υπευθύνων χρηστών, πάνω στους οποίους θα πέσει όλο το βάρος για τη δημιουργία ενός λειτουργικού συστήματος. Και

συνήθως οι υπεύθυνοι χρήστες είναι αυτοί οι οποίοι δέχονται την μεγαλύτερη πίεση και στο υπάρχον σύστημα. Επομένως απαιτείται ο ενθουσιασμός, η συμπαράσταση και η κατανόηση της Διοίκησης στις αυξημένες απαιτήσεις από τα συγκεκριμένα άτομα.

Οι χρήστες παίζουν τον σημαντικότερο ρόλο στη σωστή ανάπτυξη του συστήματος ΟΔΕΠ και για το λόγο αυτό:

- *Πρέπει να συμμετέχουν*
Όπως εξηγήθηκε προηγούμενα απαιτείται η συνεχής συμμετοχή των χρηστών γιατί αυτοί και μόνο γνωρίζουν τις απαιτήσεις της δουλειάς τους και πρέπει να καθοδηγούν σωστά την ομάδα Υλοποίησης.
- *Πρέπει να κατανοήσουν τον τρόπο εργασίας*
Είναι πολύ σημαντικό οι χρήστες να ενημερωθούν από τα αρχικά στάδια για κάποιες βασικές αρχές Σχεδιασμού που θα ακολουθηθούν σε όλη την εξέλιξη του έργου καθώς και για τις συγκεκριμένες τους υποχρεώσεις.
- *Πρέπει να έχουν συγκεκριμένες απαιτήσεις*
Από την αρχή του έργου και πριν ακόμα αρχίσουν οι επαφές με την ομάδα Υλοποίησης, οι χρήστες θα πρέπει να καταγράψουν τις συγκεκριμένες τους απαιτήσεις από το σύστημα, βοηθώντας έτσι και την ομάδα Υλοποίησης στο έργο της, αλλά και στην καλύτερη αξιολόγηση του τελικού αποτελέσματος.
- *Είναι οι τελικοί αποδέκτες του συστήματος*
Το σύστημα ΟΔΕΠ γίνεται για τους χρήστες και αυτοί θα είναι οι τελικοί αποδέκτες των αποτελεσμάτων. Για το λόγο αυτό και απαιτείται η ενεργός συμμετοχή τους σε όλα τα στάδια ανάπτυξης.

Για όλους τους παραπάνω λόγους οι χρήστες πρέπει να διαθέτουν:

- Υπευθυνότητα.
- Δυνατότητα λήψης αποφάσεων.
- Επιθυμία να επιτύχει το σύστημα.
- Γνώσεις των απαιτήσεων του οργανισμού από το σύστημα ΟΔΕΠ.
- Προθυμία στις απαιτήσεις σχεδιασμού.
- Γνώσεις της μεθοδολογίας Ανάλυσης – Σχεδιασμού – Υλοποίησης του συστήματος ΟΔΕΠ.

Είναι επομένως σημαντικό να ενημερωθούν όλοι οι χρήστες πριν να αρχίσουν οι επαφές με την ομάδα υλοποίησης για:

- Το τεχνολογικό περιβάλλον.
- Τα συστήματα ΟΔΕΠ και ποια θα είναι τα προσωπικά τους κέρδη από την αξιοποίησή τους.

- Τις δυνατότητες προσωπικής τους εξέλιξης μέσα στο νέο περιβάλλον.
- Τις απαιτήσεις και τους στόχους της Διοίκησης από την υλοποίηση του συστήματος ΟΔΕΠ.
- Την μεθοδολογία υλοποίησης του έργου και τις υποχρεώσεις τους.

Για να κατευθύνει όλη τη ροή πληροφοριών και απαιτήσεων των χρηστών κάθε υποσυστήματος προς την αντίστοιχη ομάδα Υλοποίησης, χρειάζεται ο υπεύθυνος χρηστών, ο οποίος πρέπει να χαίρει της εκτίμησης των χρηστών και να έχει τη δυνατότητα λήψης αποφάσεων.

Για το σκοπό αυτό από τα αρχικά στάδια Ανάλυσης και Σχεδιασμού θα πρέπει να δημιουργηθεί μία επιτροπή χρηστών (σε επίπεδο οργανισμού), η οποία θα αποτελείται από τους υπευθύνους χρηστών κάθε υποσυστήματος και η οποία θα συντονίζει την σωστή λειτουργία όλων των υποσυστημάτων μεταξύ τους και κατ' επέκταση την σωστή λειτουργία του συστήματος ΟΔΕΠ στο σύνολό του.

Μετά το σπάσιμο του όλου έργου σε υποέργα απαιτείται η δημιουργία Επιτροπής Ανασκόπησης Έργου (σε επίπεδο έργου), η οποία θα είναι υπεύθυνη για την ομαλή εξέλιξη του έργου και την τήρηση του χρονοδιαγράμματος υλοποίησης.

6. Η ΟΜΑΔΑ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗΣ

Οι απαιτήσεις από την ομάδα υλοποίησης είναι εξ' ίσου υψηλές με αυτές των ομάδων χρηστών. Η υλοποίηση ενός έργου με την μέθοδο του λειτουργικού πρωτοτύπου και των ελεγχόμενων αναθεωρήσεων απαιτεί από την ομάδα υλοποίησης πολύ καλή γνώση:

- Του συγκεκριμένου επιχειρηματικού περιβάλλοντος που καλείται να υλοποιήσει.
- Του συστήματος ΟΔΕΠ.
- Των απαιτήσεων της μεθοδολογίας υλοποίησης.

Η ομάδα υλοποίησης αποτελείται από τον Υπεύθυνο Έργου, τους Συμβούλους Υλοποίησης και την ομάδα Συντήρησης. Όπως και για την ομάδα χρηστών έτσι και για την ομάδα υλοποίησης, το σύστημα πρέπει να σπάσει σε υποσυστήματα και να δημιουργηθούν ομάδες συμβούλων για κάθε υποσύστημα με έναν έμπειρο σύμβουλο υλοποίησης επικεφαλής κάθε ομάδας.

Οι απαιτήσεις από τα μέλη της ομάδας υλοποίησης είναι οι εξής:

6.1. Υπεύθυνος Έργου

Είναι ο άνθρωπος κλειδί από τη μεριά των σχεδιαστών, καθ' όσο φέρει ακέραια την ευθύνη του έργου καθώς και του ελέγχου των απαιτήσεων των χρηστών. Οι ευθύνες του είναι:

- Ενεργός ρόλος σε όλη την εξέλιξη
- Υπεύθυνος για επιλογή ανθρώπων και μεθόδων
- Συντονισμός εργασιών ανάλυσης
- Δημιουργία σχεδίου δράσης
- Πίστη σε μεθοδολογία πρωτοτύπου-αναθεωρήσεων
- Άνοιγμα καναλιών επικοινωνίας με διοίκηση και χρήστες
- Υπεύθυνος τεκμηρίωσης έργου
- Οργάνωση συναντήσεων με χρήστες
- Οργάνωση διαδικασιών υποστήριξης χρηστών
- Έλεγχος ποιότητας δουλειάς
- Δημιουργία σχεδίου ένταξης στην παραγωγή

6.2. Σύμβουλοι Υλοποίησης

Οι σύμβουλοι υλοποίησης καλούνται να μεταφράσουν τις λειτουργικές απαιτήσεις των χρηστών σε παραμέτρους του συστήματος ΟΔΕΠ, εφαρμόζοντας την μεθοδολογία υλοποίησης που έχει επιλεγεί. Οι απαιτήσεις του έργου από τους συμβούλους υλοποίησης είναι:

- Να διαθέτουν δυνατότητα μετατροπής φράσεων σε διαδικασίες και παραμέτρους διαδικασιών.
- Να έχουν την δυνατότητα επικοινωνίας με τους χρήστες.
- Γρήγορη κατανόηση αναγκών-βελτιώσεων.
- Κατανόηση ότι ο χρήστης σαν άνθρωπος μπορεί να αλλάξει γνώμη.
- Κατανόηση ότι πολλές φορές θα πρέπει να αναθεωρήσουν και να φτιάξουν από την αρχή κάποιες διαδικασίες.
- Προσαρμοστικότητα ανάλογα με τις περιστάσεις σε άλλες μεθόδους και τεχνικές.
- Προσπάθεια βελτιστοποίησης εφαρμογής στο δεδομένο περιβάλλον.

6.3. Υπεύθυνοι Υποστήριξης

Είναι η ομάδα η οποία θα παραλάβει το σύστημα και θα υποστηρίζει τους χρήστες στην καθημερινή λειτουργία του. Οι ευθύνες τους είναι:

- Υποστήριξη χρηστών.
- Ελάχιστες ανάγκες τεκμηρίωσης λόγω του ότι τα συστήματα ΟΔΕΠ είναι συνήθως αυτοτεκμηριούμενα.

- Συμμετοχή σε όλα τα στάδια ελέγχου μαζί με χρήστες
- Εύρεση μεθόδου αναφοράς προβλημάτων
- Εκπαίδευση χρηστών
- Συμμετοχή σε ολοκλήρωση-εγκατάσταση
- Συνεχής επικοινωνία με χρήστες

7. Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΟΜΑΔΩΝ ΣΕ ΚΑΘΕ ΣΤΑΔΙΟ ΑΝΑΛΥΣΗΣ-ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ-ΥΛΟΠΟΙΗΣΗΣ ΤΟΥ ΕΡΓΟΥ

7.1. Ανάλυση Προβλήματος

Στο στάδιο αυτό πρέπει να συγκεκριμενοποιηθεί:

- Σε τι στοχεύει το σύστημα ΟΔΕΠ
- Πώς γίνεται κάθε λειτουργία σήμερα
- Πώς πρέπει να γίνεται στο μέλλον

Τα στάδια για την κατανόηση και πλήρη καταγραφή των ανωτέρω είναι:

- Ο αντικειμενικός σκοπός της νέας επένδυσης
- Οι στρατηγικοί στόχοι της Διοίκησης
- Καταγραφή υπάρχουσών λειτουργιών
- Καταγραφή υπάρχόντων προβλημάτων με φάσεις

Σαν αποτέλεσμα αυτής της διεργασίας η οποία γίνεται σε συνεργασία με τη Διοίκηση και την Επιτροπή Χρηστών, θα μπορέσουν να καταγραφούν:

- Οι ανάγκες πληροφόρησης
- Η στρατηγική ανάπτυξης
- Το χρονοδιάγραμμα εγκατάστασης

Αναλυτικότερα δε το κάθε στάδιο θα περιλαμβάνει:

7.1.1. Ο αντικειμενικός σκοπός της νέας επένδυσης

- Οριοθέτηση Απαιτήσεων
Ποιες είναι οι γενικότερες απαιτήσεις της Διοίκησης από το νέο πληροφοριακό Σύστημα.
- Καθορισμός βασικών λειτουργιών
Η Διοίκηση θέτει τις προτεραιότητες για το ποιες είναι οι βασικές λειτουργίες που πρέπει να υλοποιηθούν και ποιες είναι οι προτεραιότητες. Σαν αποτέλεσμα αυτού θα εντοπιστούν οι χρήστες κλειδιά για την περαιτέρω άντληση πληροφοριών.

7.1.2. Οι στρατηγικοί στόχοι της Διοίκησης [9]

Πρέπει να καταγραφούν οι Στρατηγικοί στόχοι της Διοίκησης για το πληροφοριακό σύστημα, σε πλήρη εναρμόνιση με τους γενικότερους επιχειρηματικούς στόχους και σε σχέση με:

- Τη γενικότερη στρατηγική της επιχείρησης
 - Στόχους ως προς το εξωτερικό περιβάλλον
 - Στόχους ως προς το εσωτερικό περιβάλλον
 - Μακροπρόθεσμους στόχους επιχείρησης
 - Βραχυπρόθεσμους στόχους επιχείρησης
- Οι στόχοι πρέπει να είναι:
- συγκεκριμένοι
 - να μπορούν να μετρηθούν
 - πραγματοποιήσιμοι
 - να μην είναι αντιφατικοί
 - λειτουργικοί
 - να δίνουν σαφώς τις απαιτήσεις πληροφόρησης
 - να καθορίζουν σαφώς τα επίπεδα εξυπηρέτησης
- Τα κέρδη από σαφείς στόχους:
- Δυνατότητα αξιολόγησης σκοπιμότητας
 - Εκτίμηση τάξης μεγέθους κόστους υπηρεσιών και χρόνου υλοποίησης
 - Βάση αξιολόγησης τελικού συστήματος
 - Βοηθούν στη λύση του προβλήματος
 - Εκτίμηση φόρτου στο προσωπικό
 - Καθορισμός απαιτήσεων επικοινωνίας

7.1.3. Καταγραφή υπαρχουσών λειτουργιών

Η εργασία αυτή γίνεται σε συνεργασία με τους χρήστες κλειδιά της Επιτροπής Χρηστών.

Οι πηγές πληροφόρησης είναι:

- Η υπάρχουσα τεκμηρίωση
 - Περιγραφές χρηστών
- Στο στάδιο αυτό θα απαντηθούν τα ερωτήματα:
- Ποιες είναι γενικότερες απαιτήσεις από το σύστημα;
 - Πόσο δύσκολα ή εύκολα μπορούν να ικανοποιηθούν οι απαιτήσεις;
 - Με πόση ευκολία παίρνουν πληροφόρηση οι χρήστες;
 - Από πότε χρονολογείται το πρόβλημα;
 - Ποια είναι η τάξη μεγέθους του έργου;

7.1.4. Καταγραφή υπαρχόντων προβλημάτων με φράσεις

Στη φάση αυτή που γίνεται σε συνεργασία με τους χρήστες εντοπίζονται τα υπάρχοντα προβλήματα όπως τα βλέπουν οι χρήστες και καταγράφονται με λόγια.

Τα προβλήματα που καταγράφονται πρέπει να είναι συγκεκριμένα και κατανοητά.

Πρέπει πάντοτε να αναζητείται το πραγματικό πρόβλημα το οποίο πολλές φορές είναι κρυμμένο και αυτά που οι χρήστες θεωρούν σαν προβλήματα δεν είναι η αιτία αλλά τα αποτελέσματα.

Πρέπει πάντοτε να αναζητείται ο λόγος που εμποδίζει τώρα στην επίτευξη των στόχων πληροφόρησης.

Η καταγραφή των προβλημάτων πρέπει να δίνει το δρόμο για πιθανές λύσεις.

7.1.5. Οι ανάγκες πληροφόρησης [1]

Καταγράφονται όλα τα υποσυστήματα που απαιτούνται και τα οποία καθορίστηκαν από τη Διοίκηση καθώς και οι συγκεκριμένες απαιτήσεις Πληροφόρησης όπως αυτές εντοπίστηκαν από τη συνεργασία με τη Διοίκηση (Πληροφόρηση Διοίκησης) και από τη συνεργασία με τους υπεύθυνους χρήστες ανά υποσύστημα.



Έμφαση θα δοθεί στις απαιτήσεις πληροφόρησης των ανωτέρων βαθμίδων της Διοίκησης σε επίπεδο:

- Γενικού Διευθυντή-Διοικητικού Συμβούλου
- Διευθυντών
- Υπευθύνων Εφαρμογών

Επίσης θα καθορισθούν οι ανάγκες πληροφόρησης ανά υποσύστημα και από ποια πρωτογενή πληροφορία θα λαμβάνεται η πληροφόρηση των ανωτέρων βαθμίδων της Διοίκησης.

7.1.6. Η στρατηγική ανάπτυξης

Η στρατηγική ανάπτυξης αποτελείται από τρία μέρη, όσες είναι και οι ενότητες Ανάπτυξης του συστήματος ΟΔΕΠ:

7.1.6.1. Οργανωτικές αλλαγές

Στο στάδιο αυτό προτείνονται μόνο αλλαγές που άπτονται των αμέσων αναγκών υποστήριξης του έργου. Αλλαγές στο λειτουργικό οργανόγραμμα του οργανισμού θα προκύψουν στο στάδιο της καταγραφής της Δομής του συστήματος.

7.1.6.2. Απαιτήσεις σε Τεχνολογικό εξοπλισμό

Θα δοθεί το πλήρες διάγραμμα της εγκατάστασης, στο οποίο φαίνονται οι ανάγκες σε Μηχανολογικό εξοπλισμό ώστε να ικανοποιηθούν πλήρως οι ανάγκες πληροφόρησης της Εταιρείας.

7.1.6.3. Απαιτήσεις σε λειτουργικά προγράμματα

Με βάση τη φύση των εφαρμογών και τις απαιτήσεις σε Τεχνολογικό εξοπλισμό θα δοθούν συγκεκριμένες προδιαγραφές για τα λειτουργικά Προγράμματα.

7.1.6.4. Το χρονοδιάγραμμα εγκατάστασης

Έχοντας πλέον καταγραμμένο το σύνολο των αναγκών σε:

- Τεχνολογικό εξοπλισμό
- Λειτουργικά προγράμματα
- Απαιτήσεις λειτουργίας-πληροφόρησης

και με βάση τις προτεραιότητες που τέθηκαν κατά τη συνεργασία με τη Διοίκηση και την επιτροπή χρηστών, προτείνεται ένα πλήρες χρονοδιάγραμμα εγκατάστασης, το οποίο πέραν από την κάλυψη των αναγκών πληροφόρησης, βελτιστοποιεί από πλευράς επενδύσεων την προμήθεια του εξοπλισμού.

7.2. Καταγραφή απαιτήσεων

Είναι το πρώτο στάδιο της υλοποίησης του συστήματος ΟΔΕΠ και είναι η στιγμή που οι χρήστες με κάθε σοβαρότητα θα οριοθετήσουν τι περιμένουν από το νέο σύστημα, δίνοντας έτσι το κριτήριο για την εκτίμηση του μέτρου της επιτυχίας της κάθε φάσης υλοποίησης.

- Στοχεύει
 - Επακριβής καθορισμός απαιτήσεων
 - Κατανόηση απαιτήσεων
 - Εύρεση εναλλακτικών λύσεων
 - Επιλογή αρμόζουσας λύσης
 - Καθορισμός βαθμού λειτουργικότητας
 - Σχεδιασμός δομής
- Εάν γίνει σωστά θα κατανοηθεί
 - Τι θα γίνει
 - Ποια θα είναι τα κέρδη
- Εάν δεν γίνει σωστά
 - Το τελικό σύστημα δεν θα ικανοποιεί τις απαιτήσεις

Στο στάδιο αυτό δίνεται η δυνατότητα στα μέλη της ομάδας υλοποίησης να αποκτήσουν μία σαφή αντίληψη των απαιτήσεων και στους χρήστες να περιγράψουν αλλά όχι να επιβάλλουν την ιδανική λύση.

Το στάδιο αυτό θα πρέπει να γίνει όσο γρήγορα επιτρέπει η σωστή κατανόηση των θεμάτων, το δε αποτέλεσμα θα είναι όχι ο τελικός σχεδιασμός του συστήματος αλλά μία σαφής λειτουργική εικόνα.

Το πλεονέκτημα χρησιμοποίησης ενός συστήματος ΟΔΕΠ στο στάδιο αυτό είναι ότι, λόγω της μεγάλης του παραμετρικότητας, πολλές λεπτομέρειες οι οποίες δεν επηρεάζουν τη δομή της εφαρμογής, μπορούν να ολοκληρωθούν στο στάδιο των αναθεωρήσεων.

Επομένως η έμφαση πρέπει να δοθεί στις λειτουργίες κλειδιά από τις οποίες θα κριθεί και η επιτυχία ή όχι της όλης εγκατάστασης.

7.3. Δομή Συστήματος [4]

Στο στάδιο αυτό που είναι μέρος της καταγραφής των απαιτήσεων των χρηστών θα πρέπει να καταγραφεί επακριβώς το λειτουργικό οργανόγραμμα δηλαδή:

- Πραγματική εικόνα οργανισμού
- Κατάλογος λειτουργιών ανά λειτουργική θέση (τι κάνει ο κάθε χρήστης)
- Απεικόνιση λειτουργιών

Στο στάδιο αυτό θα εκτιμηθεί σε συνεργασία με τους χρήστες κατά πόσο είναι σωστή:

- Η ιεράρχηση ενεργειών για επίτευξη της κάθε λειτουργίας
- Ο συγχρονισμός και η συχνότητα των λειτουργιών
- Η ροή δεδομένων μεταξύ λειτουργιών

- Η ύπαρξη της απαραίτητης πληροφόρησης ανά λειτουργία
- Η ανθρώπινη συμμετοχή

Επίσης αποφασίζεται κατά πόσο η λειτουργία του συστήματος ΟΔΕΠ θα είναι συγκεντρωτική (με ομαδοποίηση ανά λειτουργία) ή κατακεκολλημένη (με ομαδοποίηση ανά δραστηριότητα).

Σαν αποτέλεσμα αυτής της διεργασίας θα προκύψει το τελικό λειτουργικό οργανόγραμμα και η δομή του συστήματος σαν μια ομάδα μενού ανά λειτουργία και συνοπτική περιγραφή των διαδικασιών.

7.4. Μοντέλο Αρχείων

Στο στάδιο αυτό θα γίνει από την ομάδα υλοποίησης η καταγραφή και ο συσχετισμός των λογικών ενοτήτων, όπως αυτές προκύπτουν από τα προηγούμενα στάδια της Ανάλυσης.

Τα κέρδη από μία πλήρη καταγραφή των λογικών ενοτήτων και των σχέσεών τους είναι:

- Μεταβατικότητα
 - Ανεξάρτητα από συγκεκριμένο περιβάλλον
- Τεκμηρίωση
 - Απεικόνιση του τρόπου με τον οποίο οι χρήστες βλέπουν τα δεδομένα
- Επικοινωνία
 - Χρήστες και ομάδα υλοποίησης αποκτούν κοινό σημείο αναφοράς, βελτιώνοντας την εμπιστοσύνη στο έργο
- Αποτελεσματικότητα - Λειτουργικότητα
 - Επιτρέπει το σπάσιμο των εφαρμογών σε μικρά έργα.
 - Βοηθά στην εύκολη συντήρηση και μελλοντικές αλλαγές.
 - Οδηγεί σε ακλόνητο φυσικό σχεδιασμό

Τέλος ο σωστός σχεδιασμός των αρχείων με βάση τις λογικές ενότητες, επιτρέπει την ταχύτερη ανάπτυξη του Πρωτοτύπου.

7.5. Πρωτότυπο - Αναθεωρήσεις

Η κλασική μέθοδος υλοποίησης ενός συστήματος ΟΔΕΠ είναι [1]:

- Αναλυτική περιγραφή όλων των λειτουργιών (Οθόνες, εκτυπώσεις, μενού, διαδικασίες, λειτουργίες)
- Συμφωνία επάνω στις λεπτομέρειες και υπογραφή της Ανάλυσης
- Παραμετροποίηση από την ομάδα υλοποίησης με βάση την Ανάλυση
- Παράδοση στους χρήστες.

Μπορεί όμως ένας χρήστης να συλλάβει μέσα στο μυαλό του ή επάνω σε μια κόλα χαρτί τη λειτουργικότητα ενός προγράμματος,

όταν μάλιστα τις περισσότερες φορές δεν έχει καθόλου εμπειρία στην υλοποίηση ενός συστήματος ΟΔΕΠ;

Εδώ έγκειται η αξία του μοντέλου του λειτουργικού πρωτοτύπου και των ελεγχόμενων αναθεωρήσεων. Οι φάσεις υλοποίησης του μοντέλου είναι:

- Καταγραφή της Δομής του Συστήματος, με έμφαση στις διαδικασίες κλειδιά, από τις οποίες και θα κριθεί η επιτυχία της εγκατάστασης.
- Δημιουργία του πρωτότυπου στο συντομότερο δυνατό χρόνο
- Επίδειξη στους χρήστες από την ομάδα υλοποίησης των βασικών λειτουργιών και ολοκλήρωση των βασικών λειτουργιών με βάση τις προτάσεις των χρηστών, μέσα σε μία διαδικασία ελεγχόμενων αναθεωρήσεων.
- Ολοκλήρωση και των υπολοίπων διαδικασιών και παράδοση στους χρήστες για τον τελικό έλεγχο.

Δεν πρέπει σε καμία περίπτωση οι αναθεωρήσεις να οδηγήσουν σε αλλαγή της φιλοσοφίας των εφαρμογών, δηλαδή των απαιτήσεων των χρηστών, κάτι που θα δείχνει ελλιπή καταγραφή των απαιτήσεων σε προηγούμενα στάδια.

Ούτε και οι αναθεωρήσεις θα κρατήσουν επ' άπειρο, αλλά ο αριθμός τους πρέπει να έχει προσυμφωνηθεί, οι δε παρατηρήσεις των χρηστών πρέπει να είναι κατ' αρχήν επί της ουσίας και σε δεύτερη φάση πάνω σε λεπτομέρειες καλαισθησίας.

7.6. Ολοκλήρωση Συστήματος

Στο στάδιο αυτό ελέγχεται το σύνολο των εφαρμογών σε πραγματικό περιβάλλον λειτουργίας από τους χρήστες κλειδιά και η διόρθωση πιθανών λαθών.

Γίνονται οι τελικές βελτιώσεις σε θέματα Ασφάλειας (ποιος χρήστης θα κάνει τι), Background processing (ποιες διαδικασίες θα λειτουργούν δεσμεύοντας ένα τερματικό και ποιες όχι) και συντονισμού των διαφόρων λειτουργιών (Fine tuning) σε πραγματικό περιβάλλον λειτουργίας.

Τέλος εκτυπώνεται η τεκμηρίωση για τους χρήστες (User Manuals) και τους διαχειριστές του συστήματος (System Manuals).

7.7. Ένταξη στην παραγωγική διαδικασία

Μετά την ολοκλήρωση και τον έλεγχο του συστήματος μπορεί να ξεκινήσει η ένταξη στην παραγωγική διαδικασία.

Στο στάδιο αυτό οι χρήστες και οι χειριστές θα χρειαστούν τη μεγαλύτερη δυνατή βοήθεια από την ομάδα υποστήριξης κυρίως,

αλλά και τους συμβούλους υλοποίησης, ώστε να ξεπεραστούν οι αρχικές απορίες για τη λειτουργία κάποιων διαδικασιών.

Πρέπει να χρησιμοποιηθούν όλες οι δυνατότητες των εφαρμογών, ώστε να αποκτηθεί η μεγαλύτερη δυνατή εμπιστοσύνη από τους χρήστες στη σωστή λειτουργία των προγραμμάτων.

Μετά την απόκτηση της εμπιστοσύνης από τους χρήστες κλειδιά θα ακολουθήσει η εκπαίδευση και των υπολοίπων, από την ομάδα υποστήριξης σε συνεργασία με τους χρήστες κλειδιά, η ένταξη στην Παραγωγή, και η παραλαβή από τους χρήστες.

Και φυσικά αμέσως μετά θα αρχίσουν τα αιτήματα για τις νέες ανάγκες λειτουργικές και πληροφοριακές, καθ' όσον ένα σύστημα ΟΔΕΠ δεν είναι κάτι το στατικό αλλά ένας ζωντανός οργανισμός ο οποίος αν του δοθούν οι βάσεις και η σωστή υποδομή αναπτύσσεται πολύ γρήγορα.

Η δε ανάπτυξη του αυτή είναι και το μέτρο εκτίμησης της επιτυχίας του, καθ' όσον η επιτυχία οδηγεί σε ανάπτυξη ενώ η αποτυχία σε μαράζωμα.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- [1] «Μεθοδολογίες Ανάλυσης και Σχεδιασμού Πληροφοριακών Συστημάτων», Ευαγγέλου Κιουντούζη, Εκδόσεις Ευγ. Μπένου, 1997.
- [2] "Improving Data Warehouse and Business Information Quality", by Larry P. English, Wiley Computer Publishing, 1999.
- [3] "Marketing Management", by Philip Kotler, Prentice Hall International, Inc., 1999.
- [4] "Business Process Redesign: An Overview", by Yogesh Malhotra, IEEE Engineering Management Review, vol. 26, no. 3, Fall 1998.
- [5] "Human behavior at work – Organizational behavior", by Keith Davis, Mc Graw-Hill, 1996.
- [6] «Εφαρμόζοντας τις αρχές Ποιοτικής Αναβάθμισης Δεδομένων για την δημιουργία μιάς Πηγής Πληροφοριών (Data Mart) με τις κυκλοφορίες νέων και μεταχειρισμένων αυτοκινήτων», Αριστομένη Μακρή, Τιμητικός Τόμος καθηγήτριας Πανεπιστημίου Πειραιώς κ. Α. Νικολάου – Σμοκοβίτη, 2000.
- [7] "Process Innovation", by T.H. Davenport, Harvard Business School Press, Boston, MA, 1993.
- [8] "ERP one letter at a time", by Bill Jeffery and Jim Morrison, CIO Magazine, Sep1., 2000.
- [9] "The Whole is more than its parts", by Derek Slater, CIO Magazine, May 15, 2000.

Γ. Μέργος και Χρ. Στοφόρος*

Η ΑΝΑΓΚΗ ΓΙΑ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΘΕΜΕΛΙΩΣΗ ΤΩΝ ΕΠΙΛΟΓΩΝ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η αγροτική πολιτική ευρίσκεται διεθνώς κάτω από σκληρή πίεση στα πλαίσια των διαπραγματεύσεων για το διεθνές εμπόριο, παλαιότερα στην GATT και σήμερα στον WTO. Όμως, δεν υπάρχει χώρα στον κόσμο, η οποία δεν παρεμβαίνει στην διαμόρφωση των αγροτικών τιμών είτε με μέτρα στα σύνορα είτε με άλλους τρόπους παρέμβασης στη λειτουργία των αγορών, με την μοναδική ίσως εξαίρεση της Νέας Ζηλανδίας, που απλά επιβεβαιώνει τον κανόνα.

Η παρέμβαση αυτή στις αγορές των αγροτικών προϊόντων έχει μακρά ιστορία, αλλά αντιμετωπίζει σήμερα έντονη αμφισβήτηση ως προς τη σκοπιμότητά της. Για παράδειγμα, μια συνολική εκτίμηση της αγροτικής πολιτικής σε όλες τις χώρες, αναπτυγμένες και αναπτυσσόμενες, καταλήγει ότι οι αγροτικές πολιτικές που εφαρμόζονται «...εμποδίζουν την οικονομική και αγροτική ανάπτυξη, αλλά επίσης καθυστερούν την αντιμετώπιση του υποσιτισμού και της φτώχειας στις αναπτυσσόμενες χώρες...» (World Bank, 1986, p. 12).

Όμως, η αγροτική πολιτική έχει επίσης ισχυρούς υποστηρικτές όχι μόνο στον κύκλο των άμεσα ενδιαφερομένων αλλά και στον ευρύτερο κύκλο της οικονομικής και κοινωνικής πολιτικής. Από ορισμένους (Boulding, 1983) θεωρείται ότι με τη βοήθεια των κυβερνητικών παρεμβάσεων βελτιώνεται η αποτελεσματικότητα της χρήσης των παραγωγικών πόρων, επιταχύνεται η οικονομική ανάπτυξη και αντιμετωπίζεται η μεγάλη εγγενής αδυναμία του κινδύνου

* Οι συγγραφείς είναι Καθηγητής στο Τμήμα Οικονομικών Επιστημών του Πανεπιστημίου Αθηνών και Λέκτορας στο Τμήμα Οικονομικής και Περιφερειακής Ανάπτυξης του Παντείου Πανεπιστημίου, αντίστοιχα.

και της αβεβαιότητας των αγροτικών αγορών. Επίσης, ο Lester Thurow ισχυρίζεται ότι η αγροτική πολιτική πρέπει να βρει μιμητές σε άλλους κλάδους, αφού η κυβερνητική παρέμβαση στον αγροτικό τομέα (των ΗΠΑ) μετέτρεψε ένα προβληματικό κλάδο σε παγκόσμια δύναμη (Thurow, 1983).

Στην Ελλάδα, η σημασία του αγροτικού τομέα στην οικονομία είναι μεγάλη για λόγους απασχόλησης, εισοδήματος, εξαγωγών και ισοζυγίου πληρωμών, αλλά και ισόρροπης ανάπτυξης των περιφερειών. Η σημασία της αγροτικής πολιτικής στην Ελλάδα ξεπερνά τα στενά όρια του αγροτικού τομέα και έχει σημαντικές οικονομικές και κοινωνικές προεκτάσεις. Για το λόγο αυτό η αγροτική πολιτική βρέθηκε συχνά στο επίκεντρο του δημόσιου διαλόγου στην τελευταία δεκαετία. Η αγροτική κρίση των τελευταίων ετών έχει πυροδοτήσει αναταραχές που απειλούν να συμπαρασύρουν το σύνολο της οικονομίας και την κοινωνική συνοχή (Μέργος, ΕΠΙΛΟΓΗ, Απρίλιος 1998), η δε συζήτηση για την GATT και την ΚΑΠ είχε πάρει στα τελευταία χρόνια το χαρακτήρα δαιμονολογίας.

Η αναθεώρηση της ΚΑΠ, τόσο για την διευκόλυνση της διεύρυνσης της Ευρωπαϊκής Ένωσης προς ανατολάς όσο και για τις διαπραγματεύσεις στα πλαίσια του ΠΟΕ είναι μια πραγματικότητα που δεν μπορεί να την αλλάξει η Ελλάδα. Όμως, η χώρα μας μπορεί να διαπραγματευθεί τόσο στα πλαίσια της ΚΑΠ όσο και στις διεθνείς οικονομικές σχέσεις ρυθμίσεις και μέτρα τα οποία είναι προς όφελός της. Το πρόβλημα, δυστυχώς είναι ότι υπάρχει αδυναμία ορισμού του τι είναι συμφέρον για τη χώρα, αφού οι ρυθμίσεις συνήθως ωφελούν ορισμένες μικρές κοινωνικές ομάδες, συχνά με κόστος όχι μόνο των υπολοίπων κοινωνικών ομάδων, αλλά και της οικονομικής και κοινωνικής ανάπτυξης της χώρας. Η ρίζα του προβλήματος είναι η «...έλλειψη προετοιμασίας των θέσεων που προβάλλουν οι εκπρόσωποι της χώρας μας στις διαπραγματεύσεις, η έλλειψη στρατηγικής, η αδυναμία διαμόρφωσης στρατηγικών συμμαχιών στα πλαίσια του Συμβουλίου Υπουργών, η κακή εκπροσώπηση στις Διαχειριστικές Επιτροπές, κλπ...» (Μέργος, 1998, σελ. 45).

Η ανωτέρω συζήτηση αποδεικνύει ότι υπάρχει άμεση ανάγκη δημιουργίας ενός αναλυτικού πλαισίου βάσει του οποίου να είναι εφικτή η σύνδεση μεταξύ των πραγματικών δεδομένων του αγροτικού τομέα, των μέτρων πολιτικής που λαμβάνονται και των αποτελεσμάτων που τα μέτρα αυτά έχουν για την οικονομία. Ιδιαίτερα αισθητή είναι στη χώρα μας η έλλειψη ενός αναλυτικού πλαισίου βάσει του οποίου να προσδιορίζεται σαφώς τόσο το συμφέρον της χώρας όσο και τα μέτρα τα οποία η χώρα πρέπει να επιδιώξει.

Για παράδειγμα, στα τελευταία είκοσι χρόνια η στρατηγική επιλογή της αγροτικής πολιτικής στη χώρα μας ήταν η μεγιστοποίηση των εισροών από το Γεωργικό Ταμείο, αγνοώντας άλλους εξ ίσου σημαντικούς στόχους όπως για παράδειγμα η βελτίωση του εμπορικού ισοζυγίου αγροτικών προϊόντων και τροφίμων και η ισόρροπη ανάπτυξη των περιφερειών. Η εσφαλμένη επιλογή στρατηγικού στόχου φαίνεται από το γεγονός της δραματικής επιδείνωσης του αγροτικού εμπορικού ισοζυγίου στην ίδια περίοδο, η οποία ουσιαστικά αναιρεί τις εισροές πόρων από το Γεωργικό Ταμείο, αφού οι απώλειες εισοδήματος από το αρνητικό αγροτικό εμπορικό ισοζύγιο ξεπερνούν το 50% των εισροών πόρων. Μια άλλη σημαντική στρατηγική επιλογή της Ελλάδος ήταν τα διαφορικά αρνητικά ΝΕΠ για την περίοδο 1983-1989, τα οποία πέραν των επιπτώσεων τους στις εισαγωγές θεωρούνται ότι οδήγησαν σε υπερχρέωση και κρίση ολόκληρη την ελληνική κτηνοτροφία. Επομένως, διαπιστώνεται ότι η χώρα μας παρουσιάζει μια σημαντική αδυναμία στην παραγωγή αγροτικής πολιτικής και ο δημόσιος διάλογος στερείται μιας κοινά αποδεκτής βάσης με την οποία να αξιολογηθούν και να συζητηθούν διάφορα εναλλακτικά μέτρα ή στρατηγικές πολιτικής¹.

Στο άρθρο αυτό υποστηρίζεται ότι υπάρχει ανάγκη δημιουργίας ενός ποσοτικού υποδείγματος ανάλυσης των επιπτώσεων εναλλακτικών μέτρων πολιτικής. Προσπάθειες προς αυτή την κατεύθυνση, στο Πανεπιστήμιο Αθηνών, έχουν ήδη δημιουργήσει ένα αναλυτικό και ποσοτικό πλαίσιο, το οποίο με βελτιώσεις μπορεί να αποτελέσει ένα σημαντικό εργαλείο ανάλυσης και αξιολόγησης των επιπτώσεων εναλλακτικών μέτρων της αγροτικής πολιτικής. Το αναλυτικό αυτό πλαίσιο έχει τη δυνατότητα να αξιολογήσει εναλλακτικές επιλογές πολιτικής και να διαφωτίσει τις επιπτώσεις τους, βάσει των στρατηγικών στόχων που επιλέγονται, και επομένως να υποστηρίξει αναλυτικά τις επιλογές σε διαπραγματεύσεις αγροτικής πολιτικής. Στη συνέχεια του άρθρου, γίνεται αρχικά μια επισκόπηση της διεθνούς εμπειρίας σε θέματα ανάλυσης των επιπτώσεων μέτρων αγροτικής πολιτικής και ακολούθως η συζήτηση εστιάζεται στις δυνατότητες ανάλυσης που προσφέρει το τομεακό υπόδειγμα μερικής ισορροπίας που έχει κατασκευασθεί στο Πανεπιστήμιο Αθηνών για την Ελλάδα.

2. ΤΟΜΕΑΚΕΣ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΕΙΣ ΠΟΣΟΤΙΚΗΣ ΑΝΑΛΥΣΗΣ ΤΗΣ ΑΓΡΟΤΙΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ

Το ζήτημα του αναλυτικού πλαισίου έχει ήδη λυθεί από τον Gardner (1987) που παρουσιάζει το θεωρητικό πλαίσιο για μια

πλήρη και ενδελεχή οικονομική ανάλυση των μέτρων αγροτικής πολιτικής αρχίζοντας με τις αγορές των προϊόντων, συνεχίζοντας με την οικονομική ανάλυση των επιπτώσεων της κυβερνητικής παρέμβασης, συμπεριλαμβάνοντας την ανάλυση των επιπτώσεων κοινωνικής ευημερίας και διανομής του εισοδήματος των κυβερνητικών παρεμβάσεων. Όμως, η ποσοτική θεμελίωση της ανάλυσης απαιτεί την οικονομετρική και στατιστική ανάλυση και εκτίμηση των αντίστοιχων παραμέτρων (ελαστικότητων) που στη συνέχεια μπορούν να χρησιμοποιηθούν στα πλαίσια ενός υπολογιστικού υποδείγματος για την αξιολόγηση των επιπτώσεων εναλλακτικών μέτρων πολιτικής. Οι αναλύσεις που βασίζονται σε μεμονωμένες συναρτήσεις μπορούν να απαντήσουν σε εξειδικευμένα και μεμονωμένα ερωτήματα αλλά αδυνατούν να παρουσιάσουν γενικότερα αποτελέσματα πολιτικής για τον τομέα. Επομένως, για να είναι χρήσιμες στην κατασκευή ενός υπολογιστικού υποδείγματος οι οικονομετρικά εκτιμημένες ελαστικότητες πρέπει να προέρχονται από εκτιμήσεις συστημάτων και όχι μεμονωμένων εξισώσεων.

Η κατασκευή ενός τομειακού υποδείγματος επιτρέπει την εξέταση των επιπτώσεων από τις αλλαγές πολιτικής στο σύνολο του τομέα με τη μεθοδολογία της προσομοίωσης. Το γεγονός αυτό παρουσιάζει ιδιαίτερη χρησιμότητα στην περίπτωση του αγροτικού τομέα όπου αποτελείται από μεγάλο αριθμό εισροών και εκροών και οι επιμέρους πολιτικές που εφαρμόζονται κατά κλάδο μπορούν να ανατρέψουν την ισορροπία του τομέα στο σύνολο του. Αναπόφευκτα, υπάρχει σημαντικό κόστος στην επιλογή της μεθοδολογίας και της θεωρητικής βάσης στη διαδικασία κατασκευής ενός υποδείγματος κυρίως όσον αφορά τις απαιτήσεις σε δεδομένα, σε διαφάνεια και απόδοση. Όμως, η διαμόρφωση ενός μεθοδολογικού-θεωρητικού πλαισίου με τη χρήση όλων των διαθέσιμων σύγχρονων τεχνικών ανάλυσης επιτρέπει στους κατασκευαστές των υποδειγμάτων την εκτίμηση του κόστους και του οφέλους κάθε μέτρου πολιτικής και την αντιμετώπιση των εκάστοτε αναγκών στα πλαίσια των διαπραγματεύσεων.

Δεν είναι τυχαίο ότι στην περασμένη δεκαετία υπήρξε μεγάλη ζήτηση για ποσοτική ανάλυση των επιπτώσεων των μέτρων αγροτικής πολιτικής, κυρίως δε των επιπτώσεων στο διεθνές εμπόριο αγροτικών προϊόντων σχεδόν από όλες τις χώρες που έχουν σημαντικά οφέλη μέσα από τον τομέα (Η.Π.Α., Ε.Ε., Αυστραλία). Μόνο στις Η.Π.Α., το 1988, το τμήμα οικονομικών ερευνών (ERS) του USDA επεξεργάστηκε ή χρησιμοποίησε ένα απόθεμα 112 ποσοτικών υποδειγμάτων (Taylor et al. 1993). Η απογραφή των υποδειγμάτων του ERS περιλαμβάνει υποδείγματα διαφόρων μεγεθών,

όπως υποδείγματα κατά προϊόν, υποδείγματα ανάλυσης εμπορίου, υποδείγματα προσομοίωσης κ.ά. Στην ίδια περίοδο, επίσης, υπήρξε μια έκρηξη γύρω από την έρευνα σε θέματα που άπτονται της κατασκευής εθνικών υποδειγμάτων στις περισσότερες χώρες της Ε.Ε., όπως για παράδειγμα το SPEL (βλ. EUROSTAT, 1995), το υπόδειγμα MAGALI (Delache et al, 1993) για την Γαλλία, το υπόδειγμα WASMODEL-2 για την Ολλανδία, το υπόδειγμα των Kasnakoglou - Bauer για την Τουρκία, το υπόδειγμα του Δανικού Ινστιτούτου Αγροτικής Οικονομίας, το υπόδειγμα MEISA για την Ιταλία, το υπόδειγμα του Manchester για την Μ. Βρετανία κλπ. (βλ. Bauer and Henrichsmeyer, 1989).

Επίσης, ένας μεγάλος αριθμός υποδειγμάτων κατασκευάστηκε τα τελευταία χρόνια προκειμένου να απαντήσει σε τρέχοντα και φλέγοντα ζητήματα πολιτικής, π.χ. το υπόδειγμα των Guyomard και Mahe (1992) για την αναμόρφωση της ΚΑΠ, το υπόδειγμα του Munk (1985) για την ανάλυση των ποσοστώσεων, το υπόδειγμα των Anderson και Tyers (1988) για την ανάλυση των επιπτώσεων της απελευθέρωσης του εμπορίου. Ορισμένα άλλα υποδείγματα (Mergos et al. 1999a, 1999b, Erjavac et al. 2000) χρησιμοποιήθηκαν για την ανάλυση των επιπτώσεων από την ένταξη στην Ε.Ε. χωρών όπως η Βουλγαρία και η Σλοβενία και για την ανάλυση των επιπτώσεων των αλλαγών από την απελευθέρωση του εμπορίου για την Αλβανία, το υπόδειγμα του Frohberg (1999) για τη μελέτη των αλλαγών από την ένταξη της πρώτης ομάδας χωρών της ανατολικής και Κεντρικής Ευρώπης στην Ε.Ε. κ.ά..

Τα τομεακά αυτά υποδείγματα μπορούν να αντιμετωπιστούν σαν ένα σύνολο εργαλείων που χρησιμοποιούνται για την ανάλυση ποσοτικών προβλημάτων στον αγροτικό τομέα. Ο βασικός σκοπός των τομεακών υποδειγμάτων μπορεί να θεωρηθεί ότι είναι η διεύρυνση της γνώσης γύρω από τη διαδικασία ανάπτυξης και της δομής του αγροτικού τομέα σε συνδυασμό με την προσφορά σημαντικών πληροφοριών για την αξιολόγηση εναλλακτικών μέτρων αγροτικής πολιτικής.

Ένα κύριο χαρακτηριστικό του αγροτικού τομέα, όπως έχει ήδη επισημανθεί, είναι ότι παράγει πολλά προϊόντα και έχει πολλές εισροές, πράγμα που υποδηλώνει την έντονη αλληλεξάρτηση στα πλαίσια του τομέα. Μια τυπική τομεακή ανάλυση είναι διαφορετική από την κλασική μικροοικονομική ή μακροοικονομική ανάλυση, αλλά στοιχεία και από τους δυο χώρους της οικονομικής θεωρίας μπορούν και πρέπει να χρησιμοποιηθούν. Ένα τομεακό υπόδειγμα πρέπει να περιλαμβάνει τις διασυνδέσεις και τις υποθέσεις συμπεριφοράς μεταξύ προσφοράς, ζήτησης, καθορισμού της τιμής, χρή-

σης των εισροών κλπ. Σε κάθε υπόδειγμα, οι θεωρητικοί συλλογισμοί μετατρέπονται σε λειτουργικά συστήματα μέσα από συγκεκριμένες υποθέσεις. Οι παράμετροι και οι μεταβλητές ορίζονται έτσι ώστε να προσδιορίζονται οι βασικές αλληλεξαρτήσεις τους. Η εξέλιξη τόσο στη μεθοδολογία όσο και στην τεχνολογία των υπολογιστών επέτρεψε τη μεγέθυνση αλλά και την πολυπλοκότητά των υποδειγμάτων (Goldin and Knudsen, 1990). Ένα τομεακό υπόδειγμα παρουσιάζει συνήθως τα βασικά χαρακτηριστικά του αγροτικού τομέα σε μικρογραφία. Για διάφορους λόγους αλλά κύρια για την ανάλυση μέτρων πολιτικής, το υπόδειγμα πρέπει (όπως τονίζεται από τους Bauer and Henrichsmeyer, 1989) να ακολουθεί τους κανόνες των θετικών οικονομικών.

Κεντρικό σημείο που αφορά το σύνολο των τομεακών υποδειγμάτων είναι το ζήτημα των προβλέψεων που επιτυγχάνει το υπόδειγμα σε σχέση με τα προϊόντα, τους συντελεστές παραγωγής και τις περιοχές. Επομένως σημαντικό προαπαιτούμενο για τη χρήση ενός υποδείγματος είναι η αξιολόγηση της ικανότητας του για ανάλυση πολιτικής. Ακόμα και στην περίπτωση ενός υποδείγματος στο επίπεδο της χώρας δεν διαφαίνεται η ύπαρξη μιας γενικής λύσης. Παρ'όλα αυτά ορισμένοι παράγοντες πρέπει πάντα να λαμβάνονται υπόψη όπως π.χ. η διαθεσιμότητα των στατιστικών στοιχείων, η μεθοδολογική προσέγγιση, κ.α. (Hallam, 1990). Η αξία, συνεπώς, ενός τομεακού αγροτικού υποδείγματος πρέπει να αποδεικνύεται μέσα από τις προβλέψεις του καθώς επίσης και μέσα από προσομοιώσεις των εναλλακτικών πολιτικών. Το πρόβλημα εντοπίζεται στο γεγονός ότι πολλά υποδείγματα κατασκευάζονται και χρησιμοποιούνται χωρίς προηγούμενα να έχουν δοκιμαστεί μέσω της χρήσης της ιστορικής προσομοίωσης (αυτό είναι το βασικό πρόβλημα των υποδειγμάτων προγραμματισμού).

Η αναδρομή στην εξέλιξη των τομεακών υποδειγμάτων από ιστορική άποψη δεν παρουσιάζει μία ευθεία γραμμή εξέλιξης. Τα διάφορα υποδείγματα αγροτικής πολιτικής έχουν τις ρίζες τους σε διαφορετικές θεωρητικές-μεθοδολογικές προσεγγίσεις. Η ανάπτυξη των υπολογιστικών μεθόδων αριστοποίησης οδήγησε στα γραμμικά υποδείγματα προγραμματισμού (linear farm planning models) και στη συνέχεια στα περιφερειακά και στα τομεακά υποδείγματα προγραμματισμού. Είναι σημαντικό να τονιστεί ότι, ορισμένες εφαρμογές των υποδειγμάτων προγραμματισμού κατέληξαν σε λανθασμένα αποτελέσματα κυρίως λόγω του μη υπολογισμού των τομεακών διασυνδέσεων. Στο διάστημα αυτό, έγινε κατανοητό ότι η βασική διαφορά ανάλυσης ανάμεσα στο επίπεδο της εκμετάλλευσης και του τομέα δεν μπορεί να περιοριστεί μόνο στο επίπεδο του μεγέ-

θους αλλά πρέπει να τονιστούν οι διαφορές στη λήψη αποφάσεων στα δύο επίπεδα, οι διαφορετικές δομές των εξαρτημένων και ανεξάρτητων μεταβλητών στα δύο επίπεδα, καθώς και οι υποθέσεις αριστοποίησης που χρησιμοποιούνται στα υποδείγματα προγραμματισμού οι οποίες δεν μπορούν να γίνουν αποδεκτές στο επίπεδο του τομέα χωρίς σημαντικές διαφοροποιήσεις.

Ένα άλλο σημείο αφετηρίας των υποδειγμάτων αγροτικής πολιτικής μπορεί να προσδιοριστεί στα υποδείγματα γενικής ισορροπίας τύπου Walras, τα οποία εμφάνισαν ένα καλά δομημένο πλαίσιο για μία τυπική περιγραφή τόσο του τομέα όσο και των διασυνδέσεων του με άλλους τομείς της οικονομίας. Από το σημείο αυτό, η έρευνα γύρω από τα αγροτικά τομεακά υποδείγματα αποκόμισε σημαντικά ερεθίσματα και κίνητρα. Το άμεσο αποτέλεσμα ήταν ότι τα υποδείγματα μαθηματικού προγραμματισμού μορφοποιήθηκαν με βάση τις διασυνδέσεις τόσο μέσα στον τομέα όσο και τις αλληλεπιδράσεις με τους άλλους τομείς της οικονομίας.

Τα αγροτικά τομεακά υποδείγματα ενισχύθηκαν και με την ανάπτυξη της περιφερειακής ανάλυσης. Η χωρική διάσταση οδήγησε σε συστηματοποίηση των βασικών παραγόντων που καθορίζουν το χώρο, στην ανάπτυξη κριτηρίων για την κατηγοριοποίηση των ομογενών περιοχών ή ομάδων χωρών και στη μορφοποίηση οικονομικών υποδειγμάτων που λαμβάνουν υπόψη τη χωρική ισορροπία της αγοράς. Επίσης η ανάπτυξη της μεθόδου των εισροών-εκροών οδήγησε στην εμπειρική εξέταση των διασυνδέσεων του αγροτικού τομέα, της βιομηχανίας τροφίμων και της βιομηχανίας εισροών και επιπρόσθετα τις διασυνδέσεις μεταξύ αγροτικού τομέα και οικονομίας στο σύνολο της (Midmore, 1991). Το εθνικό και το τομεακό λογιστικό σύστημα εγκαθιδρύθηκαν κάτω από την επίδραση μίας συστηματοποιημένης ανάλυσης εισροών-εκροών. Το άμεσο αποτέλεσμα ήταν μία πιο συστηματική συγκέντρωση και παρουσίαση των εμπειρικών δεδομένων στις περισσότερες χώρες (Hallam, 1992).

Την πιο σημαντική επίδραση στη διαδικασία ανάπτυξης των τομεακών υποδειγμάτων επέφερε η θεωρία και η πρακτική της οικονομετρίας. Με έμφαση στην ανάλυση προσφοράς, η βασική προσέγγιση που αναπτύχθηκε από τον Nerlove οδήγησε στην εισαγωγή της έννοιας της «προσδοκίας» στη κατασκευή υποδειγμάτων στα τέλη της δεκαετίας του 1950. Η εκτίμηση των παραμέτρων των συναρτήσεων προσφοράς στον αγροτικό τομέα παρουσίαζε και παρουσιάζει σημαντικό ενδιαφέρον τόσο πρακτικά όσο και θεωρητικά. Από πρακτικής πλευράς, οι εκτιμήσεις των παραμέτρων προσφοράς είναι σημαντικές στην αξιολόγηση των επιπτώσεων εναλλακτικών μέτρων πολιτικής. Μέχρι σήμερα, όμως όλες οι έρευνες

ανάλυσης προσφοράς έχουν επικεντρωθεί σε ένα περιορισμένο αριθμό προϊόντων χωρίς να έχει διαπιστωθεί πόσο αξιόπιστες είναι οι ελαστικότητες προσφοράς που προκύπτουν από τα παραδοσιακά Νερλοβιανά υποδείγματα. Αντίστοιχα στη ζήτηση, η ανάπτυξη της θεωρίας της χρησιμότητας και η θεωρία του δυΐσμου αποτέλεσαν εφαλτήριο για μια ολοκληρωμένη προσέγγιση και εκτίμηση αξιόπιστων ελαστικοτήτων τόσο στο επίπεδο του τελικού καταναλωτή όσο και στο επίπεδο του αγροτικού τομέα.

Η ανάπτυξη των τομεακών υποδειγμάτων στα πλαίσια της οικονομικής επιστήμης καθώς επίσης και η χρήση τους σαν ένα εργαλείο για την εκτίμηση και την προετοιμασία εναλλακτικών σεναρίων πολιτικής, εμφάνιζε και συνεχίζει να εμφανίζει μια σειρά από προβλήματα που συνδέονται με την εισαγωγή των ποσοτικών μεθόδων στην οικονομική επιστήμη. Ορισμένοι θεωρητικοί οικονομολόγοι επισημαίνουν αδυναμίες στα υπάρχοντα τομεακά υποδείγματα και ειδικά στα αγροτικά τομεακά υποδείγματα. Πολλά εφαρμοσμένα υποδείγματα δεν ικανοποιούν τους περιορισμούς της οικονομικής θεωρίας ακόμα και στην περίπτωση που έχουν εξαχθεί από υποδείγματα με εφαρμογή της δυϊκής θεωρίας (Diewert and Wales, 1987).

Τα οικονομετρικά υποδείγματα επικεντρώνονται τόσο στις προβλέψεις των βασικών οικονομικών μεγεθών όσο και στον έλεγχο των υποθέσεων, καθώς και στην ανάλυση των επιπτώσεων της πολιτικής. Ένα βασικό πλεονέκτημα των υποδειγμάτων αυτών είναι η απεικόνιση της τεχνολογίας παραγωγής και η ολοκληρωμένη εικόνα του τομέα, που μπορούν να παρουσιάζουν, καθώς επίσης και η άμεση σύνδεση που έχουν με τη νεοκλασική θεωρία παραγωγής. Ένα σημαντικό πρόβλημα είναι η αυστηρή θεωρητική βάση, που όταν δεν ικανοποιείται, δημιουργεί ερωτήματα για την αξιοπιστία των αποτελεσμάτων. Όπως έχει τονιστεί από τους Κίναντα και Fox (1993) μέσα από τον έλεγχο που έκαναν στις δημοσιευμένες εργασίες στα πιο σημαντικά επιστημονικά περιοδικά του κλάδου της αγροτικής οικονομικής για την περίοδο 1976-1991 όπου χρησιμοποιήθηκε η νεοκλασική θεωρία της παραγωγής, μόνο μία εργασία, σε σύνολο 71, παρουσίασε έλεγχο όλων των υποθέσεων (ομογένεια, μονοτονικότητα, κυρτότητα, συμμετρία) και 11.3% των δημοσιευμένων εργασιών παρουσίασαν έλεγχο τριών θεωρητικών υποθέσεων. Το γεγονός αυτό καταδεικνύει τόσο τη δυσκολία εφαρμογής και ελέγχου του θεωρητικού πλαισίου στην οικονομετρική ανάλυση όσο και τις αυξημένες απαιτήσεις σε αξιόπιστα και μεγάλου χρονικού εύρους στατιστικά δεδομένα.

Η επιλογή των μεταβλητών, των υποθέσεων και των διασυνδέσεων τους διαφοροποιεί τα υποδείγματα μεταξύ τους. Στη διαδι-

κασία δημιουργίας τομεακών υποδειγμάτων έχουν υιοθετηθεί δυο μεγάλες θεωρητικές κατηγορίες. Η πρώτη είναι γνωστή ως η «προσέγγιση μερικής ισορροπίας» και η δεύτερη ως η «προσέγγιση γενικής ισορροπίας». Η προσέγγιση μερικής ισορροπίας αναφέρεται σε εκείνες τις μεθόδους που είναι από τη φύση τους πιο τομεακά συγκεκριμένες και που εξετάζουν συγκεκριμένους τομείς ή αγαθά στην οικονομία ενώ γενικά αγνοούν τις αλληλεξαρτήσεις με άλλους τομείς ή τα μακρο-μεγέθη (Tyers and Anderson, 1992).

Τα υποδείγματα γενικής ισορροπίας σε αντίθεση με αυτά της μερικής ισορροπίας εξετάζουν την οικονομία στο σύνολό της και τις διασυνδέσεις μεταξύ των διαφόρων τομέων (Sarris 1992). Τα υποδείγματα αυτά τείνουν να περιλαμβάνουν έναν αριθμό από σημαντικούς παράγοντες της μακροοικονομίας όπως η αποταμίευση, η απασχόληση και το εισόδημα. Είναι σημαντικό να τονιστεί ότι υπάρχει ένας αριθμός διαφορετικών υποδειγμάτων γενικής ισορροπίας. Πιο συγκεκριμένα, στην πορεία ανάπτυξης υποδειγμάτων γενικής ισορροπίας υπάρχουν τα εφαρμοσμένα υποδείγματα γενικής ισορροπίας (applied general equilibrium (AGE) models) τα οποία έχουν θεωρητική αφετηρία στον πίνακα εισροών-εκροών του Leontief, τα υπολογιστικά υποδείγματα γενικής ισορροπίας (computable general equilibrium (CGE) models) τα οποία χρησιμοποιήθηκαν για να αντιμετωπιστεί το πρόβλημα των τεχνολογικών μεταβλητών ως ενδογενών, τα υποδείγματα ανάλυσης δραστηριοτήτων (activity analysis general equilibrium (AAGE) models) όπου χρησιμοποιήθηκαν και τεχνικές προγραμματισμού και τέλος, το υπόδειγμα του Προγράμματος Τροφίμων και Αγροτικού Τομέα (Food and Agriculture Program (FAP)) το οποίο δημιουργήθηκε κάτω από την αιγίδα του Διεθνούς Ινστιτούτου Εφαρμοσμένης Ανάλυσης Συστημάτων (International Institute for Applied Systems Analysis (IIASA)), και βρίσκεται ανάμεσα στα υπολογιστικά υποδείγματα γενικής ισορροπίας (CGE) και στα υποδείγματα ανάλυσης δραστηριοτήτων (Parikh et al., 1988).

Το βασικό πρόβλημα των υποδειγμάτων γενικής ισορροπίας είναι η έλλειψη της δυνατότητας ανάλυσης της κάθε αγοράς σε βάθος, αφού μπορεί να συμπεριλάβει μόνο μικρό αριθμό προϊόντων, με αποτέλεσμα οι επιπτώσεις πολιτικής που συνδέουν τις αγορές μιας σειράς προϊόντων μεταξύ τους να μην μπορούν να διερευνηθούν. Είναι σημαντικό να τονιστεί επίσης, ότι ενώ η προσέγγιση γενικής ισορροπίας δείχνει να είναι μεθοδολογικά πιο ελκυστική και επιτρέπει ένα πλήρη προσδιορισμό τόσο των επιδράσεων εισοδήματος όσο και της αποτελεσματικότητας, οι περιορισμοί που υπάρχουν και οι σημαντικές απαιτήσεις της την κάνουν ένα συμπλήρωμα και

όχι υποκατάστατο της προσέγγισης μερικής ισορροπίας (Goldin and Knudsen, 1990).

Τα υποδείγματα μερικής ισορροπίας διαφέρουν από αυτά της γενικής ισορροπίας στο ότι επικεντρώνονται με διαφορετικό τρόπο στις διάφορες αγορές. Η προσέγγιση μερικής ισορροπίας προκειμένου π.χ. να εξετάσει τα αποτελέσματα της απελευθέρωσης του εμπορίου τείνει να εξετάζει την επίδραση των αλλαγών διαφόρων πολιτικών σε συγκεκριμένα προϊόντα διατηρώντας τους υπόλοιπους παράγοντες της οικονομίας αμετάβλητους. Ένας βασικός περιορισμός ορισμένων υποδειγμάτων μερικής ισορροπίας είναι, για παράδειγμα, η έλλειψη οικονομικής δομής (Hertel, 1990). Οι ελαστικότητες τόσο της προσφοράς όσο και της ζήτησης που χρησιμοποιούνται σε αρκετές περιπτώσεις δεν μπορούν να συνδεθούν απόλυτα με τις προτιμήσεις των καταναλωτών, την τεχνολογία παραγωγής και την κινητικότητα των συντελεστών παραγωγής, κι' αυτό διότι προέρχονται από οικονομετρικά υποδείγματα που έχουν *ad hoc* εξειδικευτεί. Το γεγονός αυτό μειώνει την αξιοπιστία των αποτελεσμάτων της ανάλυσης, επειδή μπορεί να δημιουργήσει ανακολουθίες στο θεωρητικό υπόβαθρο των υποδειγμάτων.

Το πρόβλημα αυτό αντιμετωπίζεται με την όσο το δυνατόν μεγαλύτερη χρήση της οικονομικής θεωρίας (για παράδειγμα χρήση των συναρτήσεων κόστους ή κέρδους) στα πλαίσια των οικονομετρικών αναλύσεων (dual) καθώς επίσης και με τη θεωρητική δομή του υποδείγματος στο σύνολο του. Τα υποδείγματα μερικής ισορροπίας στηρίζονται σε μεγάλο βαθμό στις τεχνικές της βαθμονόμησης που ακολουθούνται κατά περίπτωση προκειμένου να ορίζεται η ισορροπία του συστήματος για ένα έτος βάσης. Πολλά προβλήματα της μεθοδολογίας αυτής συνδέονται με την επιλογή της τεχνικής της βαθμονόμησης. Μέχρι πρόσφατα η βαθμονόμηση των υποδειγμάτων γινόταν στο σταθερό όρο, νέες τεχνικές όμως, όπως αυτή της Μεγιστοποίησης της Εντροπίας (Maximum Entropy, βλ. Witzke and Britz, 1998) οδήγησαν σε μία πιο σύνθετη, αλλά και συνεπή, μαθηματικά και στατιστικά, διαδικασία επιλογής της οικονομικής δομής του υποδείγματος μέσα από τη μεγιστοποίηση μίας συνάρτησης πιθανοφάνειας.

Η λογική της ύπαρξης μίας μεγάλης ποικιλίας αγροτικών τομεακών υποδειγμάτων, που παρουσιάστηκαν προηγούμενα, οφείλεται στο γεγονός ότι ο αγροτικός τομέας και οι επιλογές πολιτικής που συνδέονται με αυτόν έχουν υψηλό βαθμό πολυπλοκότητας. Για παράδειγμα, ακόμη και εάν ληφθούν υπόψη μόνο οι πιο σημαντικές διαστάσεις μίας επιλογής πολιτικής γίνεται φανερό ότι δεν υπάρχει

μεθοδολογική προσέγγιση που να μπορεί να συμπεριλάβει ή να χειριστεί όλες τις πλευρές του προβλήματος σε απόλυτο βαθμό.

3. ΥΠΟΔΕΙΓΜΑΤΑ ΜΕΡΙΚΗΣ ΙΣΟΡΡΟΠΙΑΣ: Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΟΥ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑΤΟΣ APAS

Στη συνέχεια παρουσιάζεται η προσπάθεια κατασκευής ενός υποδείγματος μερικής ισορροπίας για τον ελληνικό αγροτικό τομέα που μπορεί να χρησιμοποιηθεί για προσομοίωση και ανάλυση των επιπτώσεων της αγροτικής πολιτικής. Το υπόδειγμα αυτό ανήκει στην κατηγορία των υποδειγμάτων μερικής ισορροπίας, αν και τα βασικά μακροοικονομικά μεγέθη λαμβάνονται από ένα υπόδειγμα γενικής ισορροπίας στα πλαίσια ενός μακροοικονομικού υποδείγματος. Επίσης βασίζεται σε οικονομετρικές εκτιμήσεις των ελαστικότητων προσφοράς και ζήτησης. Σημαντικά πλεονεκτήματα του υποδείγματος είναι το γεγονός ότι οι παράμετροι ακολουθούν τους περιορισμούς της οικονομικής θεωρίας, καθώς επίσης και η σύνδεση του με ένα υπόδειγμα γενικής ισορροπίας, ώστε οι δύο μορφές υποδειγμάτων να λειτουργούν συμπληρωματικά).

Το υπόδειγμα έχει κατασκευασθεί στο Πανεπιστήμιο Αθηνών, ονομάζεται APAS (Agricultural Policy Analysis Simulator), υποδηλώνοντας το περιεχόμενο και την χρήση του, και αποτελεί εξέλιξη παλαιότερων προσπαθειών (βλ. Mergos, 1988). Σχεδιάστηκε αρχικά για την ανάλυση του Ελληνικού αγροτικού τομέα (βλ. Μέργος και Στοφόρος, 1994 και Stoforos, 1997) και στην συνέχεια για την ανάλυση των επιπτώσεων της ένταξης της Σλοβενίας και της Βουλγαρίας στην Ε.Ε. (βλ. Erjavec et al. 2000 και Mergos et al. 1999b) και των αλλαγών που θα επιφέρει η απελευθέρωση του εμπορίου στην Αλβανία (βλ. Mergos et al. 1999a). Το υπόδειγμα αυτό εμπλουτισμένο με ένα Πίνακα Ανάλυσης Πολιτικής (Policy Analysis Matrix) χρησιμοποιήθηκε για τις διαπραγματεύσεις της ένταξης της Σλοβενίας στην Ευρωπαϊκή Ένωση.

Το APAS είναι ένα υπόδειγμα προσομοίωσης. Η ανάλυση προσομοίωσης περιλαμβάνει την μελέτη ενός «συστήματος», το οποίο είναι ευρέως ορισμένο σαν ένα σύνολο από διασυνδεδεμένα επιμέρους τμήματα οργανωμένα για την επίτευξη ενός σκοπού ή ενός συνόλου στόχων. Έχοντας περιγράψει το σύστημα σαν ένα σύνολο μαθηματικών σχέσεων που διασυνδέονται μεταξύ τους, η προσομοίωση επιχειρεί να αναπαράγει σε μικρή κλίμακα τα πραγματικά και ουσιώδη στοιχεία του. Η προσομοίωση είναι ένα ισχυρό εργαλείο σχεδιασμού πολιτικής που επιτρέπει στον αναλυτή να παρατηρήσει και να πειραματιστεί με τον τρόπο λειτουργίας της οικονομικής

πραγματικότητας καθώς επίσης και με την εφαρμογή εναλλακτικών σεναρίων πολιτικής.

Ορισμένες από τις τιμές στο υπόδειγμα APAS καθορίζονται από δύο κύριες εξωγενείς δυνάμεις, την διεθνή αγορά και/ή την κυβέρνηση, ειδικότερα εκείνες για τις οποίες υπάρχει πολιτική (θεσμικές τιμές). Για τα προϊόντα εκείνα στα οποία δεν υπάρχει πολιτική ή δεν είναι εμπορεύσιμα στη διεθνή αγορά, οι τιμές διαμορφώνονται ενδογενώς ως αποτέλεσμα της ισορροπίας προσφοράς και ζήτησης. Αυτές οι τιμές στην συνέχεια καθορίζουν την προσφορά και την ζήτηση των διαφόρων αγορών. Το εμπόριο είναι ο εξισορροπητικός μηχανισμός που εξισορροπεί την προσφορά και την ζήτηση των αγαθών για ένα καθορισμένο σύστημα τιμών.

Δύο θεμελιώδεις υποθέσεις και απλουστεύσεις υπογραμμίζουν την δομή του υποδείγματος. Η πρώτη είναι ότι οι περισσότερες τιμές είναι εξωγενώς καθορισμένες από την κυβέρνηση και την διεθνή αγορά. Η δεύτερη υπόθεση είναι ότι η τυχόν ανισορροπία ανάμεσα στην εγχώρια προσφορά και ζήτηση θα οδηγήσει σε εμπόριο. Στην πραγματικότητα, όμως, μόνο τάσεις για εμπόριο δημιουργούνται, που μπορεί να ικανοποιηθούν ή να μην ικανοποιηθούν. Αυτές οι τάσεις μπορεί τελικά να μην πραγματοποιηθούν για διάφορους λόγους.

Η προσφορά στο υπόδειγμα καθορίζεται από παράγοντες όπως οι τιμές παραγωγού, οι τιμές των μεταβλητών εισροών (ενδιάμεσες εισροές, εργασία), οι οιονεί-σταθεροί (κεφάλαιο) και οι επιμεριζόμενοι συντελεστές παραγωγής (π.χ. η καλλιεργήσιμη γη), η τεχνολογία, κ.ά. Η ζήτηση παρουσιάζεται σαν κατά κεφαλή ζήτηση και προσδιορίζεται ως συνάρτηση των τιμών, του εισοδήματος κλπ. Η πολιτική αποθεμάτων αποτελεί παράγοντα που επηρεάζει τόσο την προσφορά όσο και τη ζήτηση. Οι μακροοικονομικές μεταβλητές (Α.Ε.Π., δείκτης τιμών παραγωγού και καταναλωτή, συναλλαγματικές ισοτιμίες, κ.ά.) επηρεάζουν τόσο την προσφορά όσο και τη ζήτηση και μπορούν να καθοριστούν στα πλαίσια ενός μακροοικονομικού υποδείγματος γενικής ισορροπίας ως συμπληρωματικού εργαλείου στα πλαίσια μιας ολοκληρωμένης ανάλυσης.

Ένας σημαντικός παράγοντας που προσδιορίζει τόσο την ευελιξία όσο και τη δυνατότητα του υποδείγματος να προσομοιώνει με ακρίβεια τον αγροτικό τομέα είναι ο τρόπος εισαγωγής στο υπόδειγμα των διαφόρων μέτρων πολιτικής. Η Ελληνική αγροτική πολιτική, για παράδειγμα, στο μεγαλύτερο μέρος της καθορίζεται και προσδιορίζεται από την Κ.Α.Π. Βασικά εργαλεία άσκησης πολιτικής στα πλαίσια της Κ.Α.Π. είναι: α) οι ποσοστώσεις, β) οι άμεσες εισοδηματικές ενισχύσεις, γ) το τέλος της συνυπευθυνότη-

τας, δ) οι εξαγωγικές επιδοτήσεις κ.ά. Οι πολιτικές αυτές εισάγονται στο υπόδειγμα και ο τρόπος με τον οποίο αναμένεται να εξελιχθούν έχει σημαντικό ρόλο στον προσδιορισμό των σεναρίων. Το μεγαλύτερο μέρος των πολιτικών της Κ.Α.Π. μπορεί να εκφραστεί ως ισοδύναμη τιμή παραγωγού του προϊόντος, όπως για παράδειγμα οι στρεμματικές ενισχύσεις στα σιτηρά, επίσης ορισμένες επιλογές πολιτικής μπορούν να ενταχθούν στα πλαίσια ενός περιορισμού της συνάρτησης παραγωγής, όπως για παράδειγμα οι ποσοστώσεις.

Το υπόδειγμα προσομοιώνει την επίδραση των αλλαγών σε μία σειρά από εξωγενείς μεταβλητές και των διαφόρων μέτρων πολιτικής πάνω σε έναν αριθμό ενδογενών μεταβλητών. Το υπόδειγμα ξεκινάει από ένα έτος βάσης, συνήθως το πλέον πρόσφατο έτος για το οποίο υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία, και μετά προβάλλει στα μελλοντικά έτη τις αλλαγές που προκύπτουν από την αλληλεπίδραση των δύο σεναρίων. Το Σενάριο Βάσης είναι αυτό που ονομάζουμε σενάριο «μη δράσης» το οποίο είναι μία συνέχεια των ακολουθούμενων πολιτικών. Το Σενάριο Πολιτικής είναι αυτό όπου μία συγκεκριμένη πολιτική χαρακτηρίζεται από μία σειρά συγκεκριμένων αλλαγών σε μία σειρά από εξωγενείς μεταβλητές. Στη συνέχεια, η επίδραση της πολιτικής προσδιορίζεται συγκρίνοντας τις διαφορές στις επιδράσεις από την υιοθέτηση των δύο διαφορετικών σεναρίων.

Ο πυρήνας του υποδείγματος περιέχει τέσσερις πίνακες ελαστικότητας, δηλαδή ένα πίνακα ελαστικότητας ζήτησης και τρεις πίνακες ελαστικότητας προσφοράς, αφού ως γνωστόν ισχύει για κάθε προϊόν η σχέση $Q=A*Y$ όπου Q η παραγόμενη ποσότητα, A η καλλιεργήσιμη έκταση και Y η στρεμματική απόδοση. Η ελαστικότητα συνολικής προσφοράς δίδεται από τη σχέση $\epsilon_Q = \epsilon_A + \epsilon_Y$, κατά συνέπεια έχουμε τρεις πίνακες ελαστικότητας που αφορούν την προσφορά.

Εκτιμώντας τις ελαστικότητες μέσα από τυπικές οικονομετρικές διαδικασίες, με τη χρήση των εκάστοτε κατάλληλων οικονομετρικών μεθόδων, μπορεί να προχωρήσει κανείς στην κατασκευή του υπολογιστικού υποδείγματος ως συστήματος εξισώσεων, που στην απλούστερη μορφή τους (σταθερές ελαστικότητες) είναι²:

$$\Delta \ln Q_i = A + \epsilon_{ii} \Delta \ln P_i + \sum \epsilon_{ij} \Delta \ln P_j \quad (1)$$

όπου και είναι οι ίδιες, οι σταυροειδείς και οι ελαστικότητες ως προς τις εισροές, το ΔQ εκφράζει το ρυθμό μεταβολής των παραγόμενων ποσοτήτων και το ΔP το ρυθμό μεταβολής των τιμών. Τόσο το ΔQ όσο και το ΔP είναι εκφρασμένα με τη μορφή λογαρίθμων (υπόδειγμα Johansen στις μεταβολές). Στη συνέχεια και

αφού εκτιμηθεί το παραπάνω σύστημα για το έτος βάσης, γίνεται η βαθμονόμηση του υποδείγματος ως:

$$A = \Delta \ln Q_t - (\varepsilon_i \Delta \ln P_t + \sum \varepsilon_{ij} \Delta \ln P_j) \quad (2)$$

Το επόμενο βήμα είναι ο έλεγχος του υποδείγματος μέσω της ιστορικής προσομοίωσης, η αξιολόγηση δηλαδή του υποδείγματος με βάση τα ήδη υπάρχοντα δεδομένα, δηλαδή η αξιολόγηση της προβλεπτικής του ικανότητας στην περίοδο με γνωστά στοιχεία. Αυτό επιτυγχάνεται με τη μέθοδο της ιστορικής προσομοίωσης ήτοι, συγκρίνοντας το εκτιμημένο $\Delta \ln Q$ με το πραγματικό γίνεται αξιολόγηση αν το υπόδειγμα αναπαράγει την πραγματικότητα και με τι ποσοστό απόκλισης:

$$\Delta \ln Q_E = A + \varepsilon_i \Delta \ln P_t + \sum \varepsilon_{ij} \Delta \ln P_j \quad (3)$$

όπου Q_E το εκτιμημένο Q για τα ιστορικά έτη και, είναι το % απόκλισης, όπου Q_H το πραγματικό Q . Ακολουθώντας αυτή τη διαδικασία για έναν αριθμό ετών έχουμε μια σημαντική ένδειξη των δυνατοτήτων του υποδείγματος. Από τη στιγμή που το υπόδειγμα αναπαράγει τον εαυτό του για την περίοδο με γνωστά δεδομένα με σχετική ακρίβεια, τότε και μόνον τότε μπορούμε να προχωρήσουμε στην κατασκευή σεναρίων που αφορούν το μέλλον. Είναι σημαντικό να τονιστεί ότι σε αντίθετη περίπτωση επιστρέφουμε ουσιαστικά στο αρχικό στάδιο για βελτίωση του υποδείγματος.

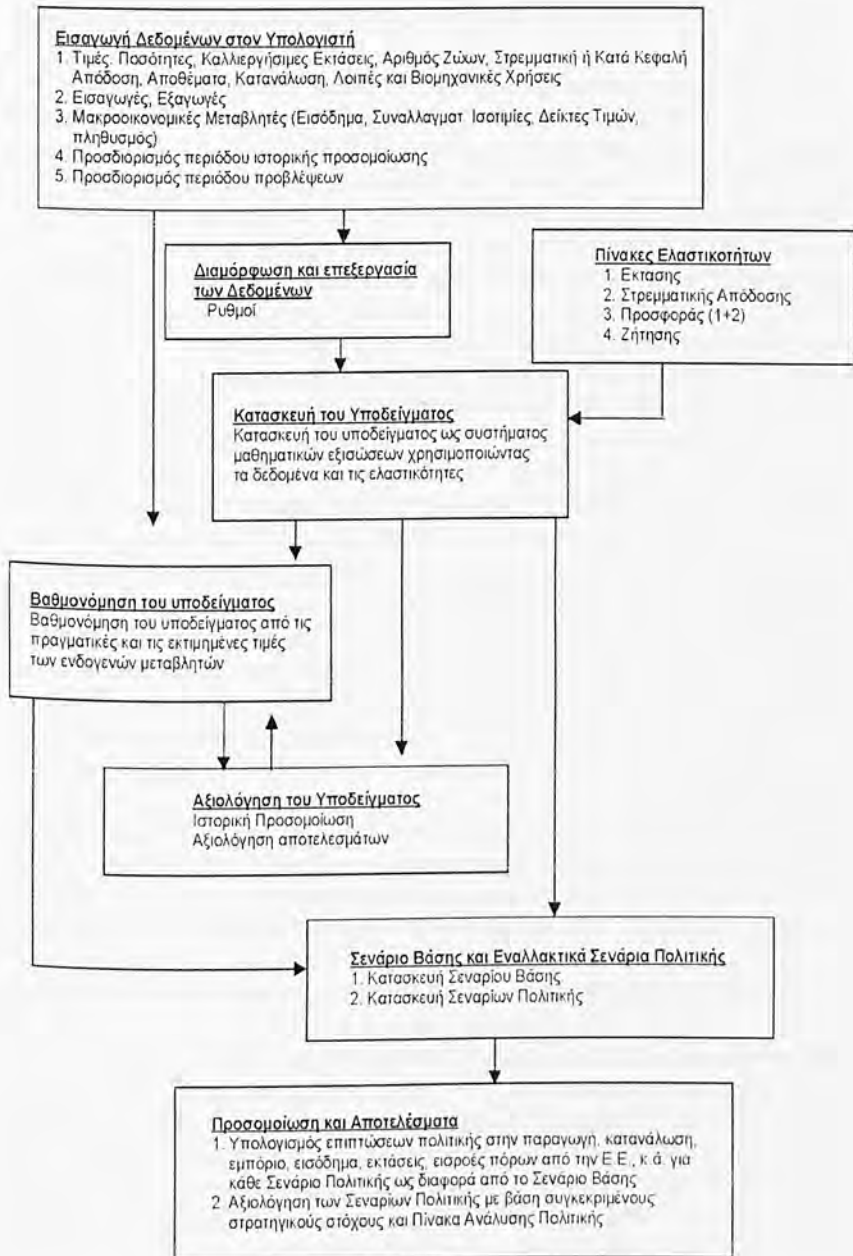
Το επόμενο στάδιο στη διαδικασία ολοκλήρωσης του υποδείγματος είναι η κατασκευή των σεναρίων για την διενέργεια προβλέψεων. Ο χρονικός ορίζοντας για τις προβλέψεις μπορεί να καθοριστεί από τον εκάστοτε χρήστη, αν και υπάρχει πάντα το πρόβλημα ότι όσο προχωρά κανείς στο μέλλον, τόσο πιο αβέβαιες και με μεγαλύτερο ποσοστό σφάλματος γίνονται οι πιθανές προβλέψεις. Για καλύτερη κατανόηση, η διαδικασία κατασκευής του υποδείγματος παρουσιάζεται το διάγραμμα 3.1.

Συνήθως, όπως τονίστηκε και προηγούμενα, τα εναλλακτικά σενάρια έχουν τη μορφή:

- Σενάριο Βάσης (όπου οι υπάρχουσες πολιτικές θεωρείται ότι θα συνεχίσουν να υφίστανται και στο μέλλον),
- Αισιόδοξο Σενάριο και
- Απαισιόδοξο Σενάριο

Τα αποτελέσματα της προσομοίωσης των δύο σεναρίων πολιτικής (αισιόδοξο, απαισιόδοξο) συγκρίνονται στη συνέχεια με τα αποτελέσματα του σεναρίου βάσης ώστε να γίνουν σαφείς οι επιπτώσεις

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3.1.
Διαδικασία Κατασκευής του Υποδείγματος



των εναλλακτικών μέτρων πολιτικής. Είναι σημαντικό να τονιστεί ότι μια σειρά από πιθανά σενάρια μπορούν να εξεταστούν και να αξιολογηθούν ως προς τα αποτελέσματα τους με βάση κυρίως, την εμπειρία των εμπλεκομένων στο σχεδιασμό της αγροτικής πολιτικής. Το υπολογιστικό υπόδειγμα επιτρέπει τον υπολογισμό των αλλαγών στις ενδογενείς μεταβλητές που πηγάζουν από αλλαγές στις εξωγενείς μεταβλητές, δεδομένου ότι το υπόδειγμα υπολογίζει μία νέα ισορροπία που αντιστοιχεί στις καινούργιες τιμές. Συνήθως η ανάλυση δεν επικεντρώνεται στις συγκεκριμένες προβλέψεις (επίπεδα) αλλά στις ποσοστιαίες μεταβολές μεταξύ σεναρίων (διαφορές).

Ο τρόπος με τον οποίο γίνονται οι προβλέψεις είναι ο ίδιος μ' αυτόν που ακολουθείται στην ιστορική προσομοίωση. Όπως φαίνεται και από το διάγραμμα 3.1, η κατασκευή του υποδείγματος ξεκινάει από την δημιουργία μιας βάσης στατιστικών δεδομένων. Με δεδομένη την δομή του υποδείγματος, όπως περιγράφηκε προηγούμενα, για την εφαρμογή του απαιτούνται τα παρακάτω στοιχεία:

α. Μακροοικονομικά Στοιχεία (Πληθυσμός, Εισόδημα, Ισοτιμίες, κ.α.). Στοιχεία για τις μακροοικονομικές μεταβλητές (π.χ. κατά κεφαλή εισόδημα (ΑΕΠ), συναλλαγματική ισοτιμία, κ.ά.) χρειάζονται για το έτος βάσης και για τα έτη προβολής.

β. Ελαστικότητες προσφοράς και ζήτησης. Οι τέσσερις πίνακες των ελαστικοτήτων προσφοράς και ζήτησης αποτελούν τον πυρήνα του υποδείγματος και είναι απαραίτητες στην εφαρμογή του.

γ. Ποσότητες σε διάφορα επίπεδα της αγοράς. Η ζήτηση και η προσφορά σε επίπεδο παραγωγού στο έτος βάσης (το οποίο με την σειρά του προσδιορίζει την ισορροπία εμπορίου). Οι ποσότητες στα εναλλακτικά σενάρια πολιτικής προσδιορίζονται ενδογενώς από το υπόδειγμα.

δ. Εγχώριες τιμές. Οι τιμές της αγοράς (παραγωγού, καταναλωτή, εισροών) προσδιορίζονται στο έτος βάσης. Οι σχέσεις μεταξύ των εγχωρίων και διεθνών τιμών περιλαμβάνουν την ύπαρξη συγκεκριμένων όρων εμπορίου και το σύστημα φόρων και επιδοτήσεων. Οι τιμές σε διαφορετικά επίπεδα (σύνορα καταναλωτή, παραγωγού) προσδιορίζονται σαν η διασύνδεση των διαφόρων παραγόντων. Οι τιμές στα διάφορα σενάρια πολιτικής αντανακλούν πιθανές αλλαγές στο σχεδιασμό της αγροτικής πολιτικής (ΚΑΠ, ΠΟΕ).

ε. Φόροι και Επιδοτήσεις. Η διαφορά (price wedge) ανάμεσα στις τιμές στα διάφορα επίπεδα περιλαμβάνει την ύπαρξη τυχόν φόρων ή επιδοτήσεων. Σε αυτό το υπόδειγμα όλοι οι φόροι ή οι επιδοτήσεις εισάγονται χρησιμοποιώντας ποσοτικούς λόγους (quantity unit rates) ώστε σαν αποτέλεσμα επενεργούν μέσω του συστήματος τιμών αλλάζοντας το επίπεδο των τιμών. Οι φόροι και/ή οι

επιδοτήσεις εφαρμόζονται στο επίπεδο παραγωγού μαζί με τυχόν φόρους ή επιδοτήσεις που εφαρμόζονται στο διεθνές εμπόριο. Το υπόδειγμα παίρνει τα ποσοστά φόρων ή επιδοτήσεων σαν μέτρα πολιτικής και το αν θα αλλάξουν ή όχι εξαρτάται από την ακολουθούμενη πολιτική.

στ. Κόστος εισροών παραγωγής. Οι τιμές των εισροών και οι πληροφορίες γύρω από πιθανές χρήσεις των εισροών μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να προσδιοριστεί ο καταμερισμός του κόστους των βασικών κατηγοριών εισροών. Δεδομένα από το επίπεδο του παραγωγού ή στατιστικά δεδομένα από την χώρα μπορούν να παρέχουν αυτές τις πληροφορίες.

η. Καλλιεργούμενες εκτάσεις. Στην προσφορά διακρίνουμε τη στρεμματική απόδοση και την έκταση σε στρέμματα. Η κατανομή της έκτασης ανάμεσα στα διάφορα προϊόντα προσδιορίζεται με βάση τα πραγματικά στοιχεία για το έτος βάσης ενώ για τα έτη προβολής καθορίζεται στα πλαίσια του υποδείγματος μέσα από τη χρήση των μαθηματικών σχέσεων. Η στρεμματική απόδοση προσδιορίζεται χρησιμοποιώντας τους αντίστοιχους πίνακες ελαστικότητας προσφοράς. Η κατανομή της καλλιεργούμενης γης στα διάφορα προϊόντα προκύπτει ενδογενώς από το υπόδειγμα.

θ. Εισαγωγές και εξαγωγές. Οι εισαγωγές και οι εξαγωγές είναι ιδιαίτερα σημαντικά στοιχεία στη διαμόρφωση των εξισώσεων του υποδείγματος. Τα δεδομένα για το έτος βάσης προσδιορίζουν το συνολικό ισοζύγιο προσφοράς (supply utilization account). Όπως αναφέρθηκε και προηγούμενα, το υπόδειγμα 'κλείνει' στο εμπόριο, και κατά συνέπεια το εμπόριο είναι ο καθοριστικός παράγοντας διαμόρφωσης του συστήματος εξισώσεων.

ι. Αποθέματα, Απώλειες, Βιομηχανικές και Λοιπές Χρήσεις. Τα στοιχεία αυτά αποτελούν σημαντικά στοιχεία του ισοζυγίου προσφοράς στο έτος βάσης, αφού είναι τμήμα της παραγωγικής διαδικασίας. Σε ορισμένα μάλιστα προϊόντα, η βιομηχανική χρήση αποτελεί το κύριο παράγοντα ζήτησης (π.χ. ζαχαρότευτλα). Οι μεταβλητές αυτές παίζουν επίσης σημαντικό ρόλο και στη διαδικασία προβλέψεων, προκειμένου να εκτιμηθούν επακριβώς οι πιθανές επιπτώσεις στο εμπορικό ισοζύγιο.

Συμπερασματικά, όπως προαναφέρθηκε, το APAS είναι ένα υπόδειγμα μερικής ισορροπίας στο επίπεδο χώρας και έχει κατασκευαστεί για την Ελλάδα, τη Βουλγαρία, την Αλβανία και τη Σλοβενία. Το μεγάλο πλεονέκτημα του υποδείγματος είναι η διαφάνεια και η εύκολη χρήση του για ανάλυση πολιτικής. Είναι ένα εύχρηστο υπόδειγμα με λογικές απαιτήσεις σε στατιστικά στοιχεία, χρόνο και ανθρώπινους πόρους. Βεβαίως, υπάρχουν και μειονεκτήματα, το

βασικότερο εκ των οποίων είναι η υπόθεση σταθερής ελαστικότητας τόσο για την προσφορά όσο και για τη ζήτηση, δεδομένου ότι υπάρχουν διαθέσιμες πολυπλοκότερες συναρτησιακές μορφές. Όμως, ακριβώς αυτό το χαρακτηριστικό είναι αυτό που προσδίδει στο υπόδειγμα τη διαφάνεια και επομένως το κάνει εξαιρετικά εύχρηστο στην ανάλυση πολιτικής. Αναμφίβολα υπάρχουν σημαντικές δυνατότητες βελτίωσης του υποδείγματος και αυτό αποτελεί προσπάθεια σε εξέλιξη κυρίως προς την κατεύθυνση της σύνδεσης του με ένα CGE και μια δομημένη βάση δεδομένων ώστε να δημιουργηθεί ένα πλήρες σύστημα πληροφόρησης και αγροτικής πολιτικής (agricultural policy analysis system).

4. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η Κοινή Αγροτική Πολιτική βγήκε μάλλον χωρίς ουσιαστικά τραύματα από τη Συνάντηση Κορυφής του Βερολίνου. Όμως, αργά ή γρήγορα θα υπάρξει η ανάγκη για επανεξέταση του ζητήματος, ίσως νωρίτερα από το 2002 ή 2003, και θα υπάρξει πίεση για μεταρρυθμίσεις των διαφόρων μέτρων στήριξης του αγροτικού τομέα. Η συνήθης διεκυστίνδα μεταξύ 'Μεσογειακών' και 'βορείων' προϊόντων μάλλον θα επαναληφθεί. Η χώρα μας, παρά την αρνητική εμπειρία των διαπραγματεύσεων του παρελθόντος, εξακολουθεί να στερείται ενός λειτουργικού υποδείγματος ανάλυσης των επιπτώσεων εναλλακτικών μέτρων αγροτικής πολιτικής. Αυτό αναμφίβολα θα ζημιώσει τη θέση της χώρας μας στις διαπραγματεύσεις, λόγω αναπόφευκτων λαθών και κακής διαπραγμάτευσης, και οι ευθύνες θα αποδοθούν, ως συνήθως, και πάλι στην Ευρωπαϊκή Ένωση, για να εξοστρακισθούν οι συνέπειες της σχεδόν σίγουρης κοινωνικής αναταραχής.

Δυστυχώς, παρά την ύπαρξη ικανοποιητικών ποσοτικών δεδομένων για την ανάλυση και επεξεργασία εναλλακτικών σεναρίων πολιτικής δεν υπάρχει το υπολογιστικό εκείνο πλαίσιο με τη μορφή υποδείγματος προσομοίωσης που θα επιτρέψει τη επεξεργασία μιας σειράς Σεναρίων Πολιτικής και τη διαμόρφωση ενός διαπραγματευτικού μηχανισμού για τη χώρα μας. Η Επιτροπή της Ευρωπαϊκής Ένωσης έχει ένα τέτοιο μηχανισμό στο επίπεδο ομάδας χωρών, αλλά και οι διάφορες χώρες μέλη στο επίπεδο της κάθε χώρας ξεχωριστά. Δεν είναι τυχαίο το γεγονός όλες σχεδόν οι χώρες της Ε.Ε. έχουν ήδη εδώ και μεγάλο χρονικό διάστημα διαμορφώσει ένα υπολογιστικό πλαίσιο ώστε να μπορούν να αναλύουν και να πειραματίζονται πάνω σε ένα ευρύ πλαίσιο σεναρίων αγροτικής πολιτικής.

Η κατασκευή υποδειγμάτων επιτρέπει την εξέταση των επιπτώσεων από τις αλλαγές πολιτικής στο σύνολο του κάθε τομέα της οικονομίας. Το γεγονός αυτό παρουσιάζει ιδιαίτερη χρησιμότητα στην περίπτωση του αγροτικού τομέα, ο οποίος αποτελείται από μεγάλο αριθμό εισροών και εκροών και οι επιμέρους πολιτικές που εφαρμόζονται κατά κλάδο μπορούν να ανατρέψουν την ισορροπία του τομέα στο σύνολο του.

Σκοπός της παρούσας εργασίας ήταν δείξει ότι η κατασκευή ενός υποδείγματος ανάλυσης πολιτικής είναι εφικτή για τη χώρα μας με σχετικά λογικές ανάγκες σε κόστος και ανθρώπινους πόρους. Το άρθρο αφιερώνει ένα σημαντικό τμήμα σε μια ιστορική αναδρομή της τομεακής ανάλυσης και αποδεικνύει ότι όλες σχεδόν οι χώρες χρησιμοποιούν τέτοια υποδείγματα στο σχεδιασμό της πολιτικής τους. Συνεχίζει με την παρουσίαση της μεθοδολογικής προσέγγισης και της κατασκευής ενός υποδείγματος μερικής ισορροπίας για τον αγροτικό τομέα (APAS) και παρουσιάζει τα αποτελέσματα της προσπάθειας κατασκευής ενός τέτοιου υποδείγματος για την Ελλάδα.

Από τη βιβλιογραφία συνεπάγεται ότι τα υποδείγματα με τα πλέον αξιόπιστα αποτελέσματα είναι τα οικονομετρικά υποδείγματα. Τα οικονομετρικά υποδείγματα επικεντρώνονται τόσο στις προβλέψεις των βασικών οικονομικών μεγεθών όσο και στον έλεγχο των υποθέσεων και στην ανάλυση της πολιτικής. Ένα βασικό πλεονέκτημα των υποδειγμάτων αυτών είναι η αυστηρή θεωρητικά απαικόνιση της τεχνολογίας παραγωγής και η ολοκληρωμένη εικόνα του τομέα που μπορούν να παρουσιάζουν καθώς επίσης και η άμεση σύνδεση που έχουν με την οικονομική θεωρία.

Το υπόδειγμα APAS που έχει κατασκευασθεί στο Πανεπιστήμιο Αθηνών αποτελεί ένα υπόδειγμα ανάλυσης αγροτικής πολιτικής με σημαντικά πλεονεκτήματα. Το υπόδειγμα αυτό έχει μια σειρά χαρακτηριστικών, όπως, είναι υπόδειγμα μερικής ισορροπίας, οικονομετρικό, με κύρια κατεύθυνση την ανάλυση πολιτικής, βασισμένο σε φύλλα εργασίας (spreadsheet) προσωπικού υπολογιστή, έχει τη δυνατότητα να περιλάβει ένα μεγάλο αριθμό αγροτικών προϊόντων (εφαρμόζεται ήδη για 35) και αναπτύσσεται στο περιβάλλον ενός υποδείγματος προσομοίωσης και με αυτό τον τρόπο, οι υποθέσεις για τις αλλαγές τόσο της συμπεριφοράς των παραγωγών όσο και των οικονομικών συνθηκών μπορούν εύκολα να μελετηθούν.

Οι βασικές σχέσεις προσφοράς και ζήτησης στηρίζονται στα αποτελέσματα οικονομετρικών εκτιμήσεων των σχέσεων αυτών με βάση ιστορικά στοιχεία. Οι συναρτήσεις προσφοράς βασίζονται σε παράγοντες οι οποίοι εκφράζουν τις τεχνολογικές αλλαγές και τις πολιτικές που μπορεί να αλλάξουν τη δομή της παραγωγής. Το

υπόδειγμα είναι κατασκευασμένο για να βοηθήσει στον σχεδιασμό πολιτικής και στη διενέργεια προβλέψεων. Αν και μπορεί να βελτιωθεί περαιτέρω σε αρκετά σημεία, όμως είναι ικανό στην παρούσα μορφή του να δώσει μία καλή εικόνα των παραγόντων που επηρεάζουν το μέλλον του αγροτικού τομέα της χώρας μας.

Το υπόδειγμα APAS είναι ένα υπόδειγμα μερικής ισορροπίας στο επίπεδο χώρας και έχει ήδη κατασκευαστεί για την Ελλάδα, τη Βουλγαρία, την Αλβανία και τη Σλοβενία. Το κύριο πλεονέκτημα του είναι η διαφάνεια του που το κάνει εξαιρετικά εύχρηστο και φιλικό στο χρήστη για ανάλυση πολιτικής. Αναμφίβολα έχει πολλές δυνατότητες βελτίωσης και αυτό αποτελεί προσπάθεια σε εξέλιξη κυρίως προς την κατεύθυνση της σύνδεσής του με ένα CGE και μια δομημένη βάση δεδομένων ώστε να αποτελέσει ένα ολοκληρωμένο σύστημα ανάλυσης των επιπτώσεων εναλλακτικών μέτρων αγροτικής πολιτικής.

Οι αναπόφευκτες και αναμενόμενες εξελίξεις στην ΚΑΠ και η έλλειψη ενός αναλυτικού πλαισίου επιλογής μεταξύ εναλλακτικών μέτρων αγροτικής πολιτικής στη χώρα μας αποδεικνύει ότι το APAS μπορεί να καλύψει ένα σημαντικό κενό.

ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. Υπάρχουν βεβαίως και ορισμένοι, αργοπορημένοι θιασώτες της ελεύθερης αγοράς, που θεωρούν ότι δεν χρειάζεται η αγροτική πολιτική και ότι όλα μπορούν να λυθούν μέσω της αγοράς Σε κάποιο βαθμό, η αδυναμία παραγωγής πολιτικής δικαιολογείται με αναφορά στην επικράτηση του μοντέλου της αγοράς και του μικρότερου κράτους. Όμως, αν και πολλές χώρες έχουν προχωρήσει σε ριζική αναθεώρηση του πλέγματος στήριξης του αγροτικού τομέα, δεν κατήγγησαν την αγροτική πολιτική αλλά την προσαρμόσαν στις νέες συνθήκες και τους νέους στόχους. Η έννοια της ελεύθερης αγοράς και του μικρότερου κράτους δεν σημαίνει απουσία του κράτους, αλλά αναθεώρηση του ρόλου του και των δραστηριοτήτων του.
2. Το σύστημα προσφοράς προϊόντων και ζήτησης συντελεστών που προκύπτει από την υπόθεση σταθερών ελαστικότητων είναι συνεπές με μια συνάρτηση κέρδους της μορφής της Γενικευμένης Cobb-Douglas (βλέπε Mergos and Stoforos, 1997).

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Anderson K. and Tyers R. (1992), Effects of Gradual Food Policy Reforms in the 1990s, *European Review of Agricultural Economics*, 19(1).
- Bauer, S. and Henrichsmeyer, W., (editors), (1989), *Agricultural Sector Modelling*, Wissenschaftsverlag Vauk, Kiel.
- Boulding, K. (1983) "Review of P. Balogh, The irrelevance of conventional economics" *Journal of Economic Literature*, Vol. 21, pp. 554-555.

- Burrell, A. (1995), "Design and Performance of Agricultural Sector Models", in EUROSTAT, *Agricultural Sector Modelling*, Eurostat, Brussels.
- Burton, M.P. and Martin, J.P. (1986), "A Model of the U.K. Horticultural Sector", Working Paper 86/4, University of Manchester, U.K..
- Cagliesi, G. and Rosati, F.C. (1989), *MEISA: Un Modello Econometrico del Sistema Agro-Alimentare Italiano*, Franco Angeli Libri s.r.l., Milano, Italy.
- Cakmak, E.H. and Yeldan, A.E. (1993), "The Role of Agriculture in the Structural Adjustment of Turkey: A General Equilibrium Analysis" Contributed Papers Vol. E., VIIth EAAE Congress, pp. 36-50, 6-10 Sep. 1993 Stresa, Italy.
- Delache, X., Mathieu, M.A. and Ramanantsoa, J. (1993), "Magali: Econometric Model of the French Agricultural Sector", paper presented at the International Workshop, July 1-2 1993, Rennes, France.
- Diewert W.E. and Wales T.J. (1987), Flexible Functional Forms and Global Curvature Conditions, *Econometrica*, 55(1).
- Erjavec E., S. Kavcic, G. Mergos and C. Stoforos (2000) "Slovenian Agricultural Policy Options in View of Future Accession to EU", to be presented as contributed paper in the IAAE Congress, Berlin.
- EUROSTAT (1995) *Agricultural Sector Modelling*, Eurostat, Brussels.
- Fischer, K., Frohberg, K., Keyser, M.A. and Parikh, K.S. (1988), *Linked National Models: A Tool for International Food Policy Analysis*, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Frohberg, K., Fischer, G. and Parikh, K.S. (1990), "Would Developing Countries Benefit from Agricultural Trade Liberalisation in OECD Countries?", in *Agricultural Trade Liberalization: Implications for Developing Countries*, Goldin, I. and Knudsen, O. (edit.), OECD, Paris.
- Gardner, B. L. (1987) *The Economics of Agricultural Policies*, Macmillan, New York.
- Goldin I. and Knudsen O., (editors) (1990), *Agricultural Trade Liberalisation: Implications for Developing Countries*, Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.
- Guyomard, H. and Mahe, L. P. (1992), "The CAP Reform and the GATT Negotiation Between Political Economy and Mercantilism", in *EC Agricultural Policy by the End of the Century*, Soares, F. B., Da Silva, F. G. and Espada, J. M. (edit.), Wissenschaftsverlag Vauk, Kiel.
- Hallam D. (1990), *Econometric Modelling of Agricultural Commodity Markets*, Routledge, London.
- Hallam D. (1992), "Input-Output Techniques and Agricultural Policy Analysis", (mimeo), Reading, U.K.
- Hertel, T.W. (1993), "Partial vs. General Equilibrium Analysis of Trade Policy Reform", *The Journal of Agricultural Economics Research*, 44(3).
- Kivanda L. and Fox G. (1993), "Falsification and the Practice of Agricultural Production Economists: A Methodological Assessment", Working Paper WP93/07, Department of Agricultural Economics and Business, University of Guelph.

- Mergos G.J. (1988), "Agricultural Policy Spreadsheet Simulator: A Programme for Training in Agricultural Policy Analysis", FAO/ESP/Training Division, (mimeo).
- Μέργος, Γ. και Στοφόρος, Χρ. (1994) "APAS: Ένα Υπόδειγμα Ανάλυσης Μέτρων Αγροτικής Πολιτικής" *Πρακτικά 3ου Πανελληνίου Συνεδρίου Αγροτικής Οικονομίας*, Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα 1996, σελ. 117-134.
- Μέργος, Γ. (1998) "Η γεωργία σε κρίση", *ΕΠΙΛΟΓΗ*, Απρίλιος 1998, σελ. 45.
- Mergos, G.J., Karadeloglou, P. and Stoforos, C.E. (1999a), "Exploring Agricultural Price and Trade Policy Reform under Transition in Albania", *Economics of Planning*, Vol. 32, pp. 103-127.
- Mergos, G., C. Stoforos, P. Mishev and N. Ivanova (1999b) "Agricultural Price and Trade Policy Analysis Under Transition in Bulgaria", Paper presented in the IX European Association of Agricultural Economists Congress, Warsaw, Poland.
- Mergos, G. and Stoforos, Ch. (1997) "Fertilizer Demand in Greece", *Agricultural Economics*, Vol. 16, pp. 227-236.
- Midmore P. (1991), *Input-Output Models in the Agricultural Sector*, Monograph, Aldershot, Avebury.
- Munk K.J. (1985), "The Effect of Changes in Prices and Quotas: An Example of the use of an Agricultural Sector Model Based on the Johansen Approach", *European Review of Agricultural Economics*, 12.
- Parikh K.S, Fischer G., Froberg K. and Gulbrandsen O. (1988), *Towards Free Trade in Agriculture*, Laxenburg, Martinus Nijhoff Publishers, Austria.
- Roningen V.O., Sullivan J. and Dixit P.M. (1991), Documentation of the Static World Policy Simulation (SWOPSIM) Modelling Framework, Agriculture and Trade Analysis Division, Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture, Staff Report No. AGES 9151.
- Sarris A.H. (1992), "A Sector Model for Greek Agriculture", paper presented in the 2nd Conference of the Agricultural Economics Society, Thessaloniki, Greece.
- Stoforos, C. (1997) "Agricultural Sector Modelling for Policy Analysis: The case of Greece" Unpublished Ph.D. Dissertation, University of Reading, Reading, U.K.
- Taylor, C.R., Reichelderfer, K. and Johnson, S. (eds.) (1993), *Agricultural Sector Models for the US*, Iowa State University Press.
- Thurow, L. (1983) "Farms: A policy success" *Newsweek*, May 16, 1983.
- Tyers R. and Anderson K. (1992), *Disarray in World Food Markets*, Cambridge University Press, Australia.
- Winters L.A. (1990), "The Role of Partial Equilibrium Agricultural Models", in Goldin, I. and Knudsen, O., (editors), *Agricultural Trade Liberalisation: Implications for Developing Countries*, Organisation for Economic Co-operation and Development, Paris.
- Witzke H. and Britz W. (1998), "A Maximum Entropy Approach to the Calibration of a Highly Differentiated Demand System", Working Paper 98-06, University of Bonn, Germany.
- World Bank (1986) *World Development Report*, Oxford University Press for the World Bank, New York.

*Dimitrios M. Mihail**

LABOR FLEXIBILITY, CORPORATE ADJUSTMENT
AND UNEMPLOYMENT
IN THE EUROPEAN UNION

ABSTRACT

In the midst of globalization and economic turbulence the issues of corporate adjustment, labor flexibility and unemployment are hotly debated in advanced countries. The conventional argument views the highly regulated European labor markets as the main source of dragging adjustment and high unemployment in the European Union countries. The "American miracle" of the last years has posed a challenge to the Europeans. There is an increasing pressure on European policy makers to follow the 'American way'. This paper has two aims. First, it sheds light on some 'dark' sides of the 'Anglo-American' model of deregulated labor markets. More importantly, it highlights a body of recent literature that seriously questions the regulation – inflexibility – unemployment nexus in the European labor markets. Second, the paper provides an outline of the European response to the American challenge. The main argument of the paper is that Europe's main approach to pursue adjustment and flexibility through trust relations is distinct and justifiable, particularly in the light of the critical review presented herein.

I. INTRODUCTION

The labor markets of the advanced economies have been affected by a number of breathtaking developments over the past two dec-

* Assistant Professor, Department of Business Administration, Univ. of Macedonia.

ades. These include the introduction of new technologies and the globalization of production and trade that intensified competition worldwide. The winds of economic change of the 1980s and 1990s have been challenging the post war system of mass production. The main reason is that since the late 1970s the new technologies have been leading to a shift from fixed to flexible production systems accommodating changing consumer preferences. Under these circumstances, competitiveness is increasingly based on firm's innovative capacity and adaptability to diversified markets. The notion of a modern, innovative and *flexible* firm comes at odds with the concept of mass production of providing more of the same at low prices. In the latter, work is prescribed in detail and jobs usually consist of few, simple, repetitive tasks. The traditional organization of work, however, does not give enough room for constant improvement and innovation, which in turn require a workforce able to perform a broad range of tasks under changing market conditions. There is substantial agreement therefore that the flexible deployment of labor is a basic element of corporate adjustment to international competitive pressures.

Work restructuring, within modern flexible firm, is not confined to the use of *internal* or *functional* flexibility, referring to management's ability to redeploy labor resources between tasks and activities organized in teamwork and quality circles at a company level. (Cappelli, 1997, ch. 1). Since the early eighties management turned to *external* to company flexibility. This sort of flexibility, besides wage flexibility and labor mobility across sectors and regions, encompasses numerical flexibility. The latter refers to the freedom of firms to use labor relative, among other things, to the regulations of hiring and firing, the forms of contingent work, the volume and the organization of working time. External flexibility also includes wage flexibility and labor mobility across regions and economic sectors. In fact, it is the external flexibility that has been instrumental for corporate restructuring, through wage reduction, downsizing, outsourcing, atypical employment and working time arrangements, especially in Northern America and Britain (Blanpain, 1999).

It is widely held the view, especially in the other side of the Atlantic, that economic adjustment is inhibited by inflexible, rigid labor markets, a situation that leads to high unemployment in Western European countries. Gary Becker (1996, 1998), a Nobel Prize winner economist, attacks systematically European policy making that still preserves social protection programs which produce joblessness in Europe. The highly regulated labor markets, through rigid institutional

arrangements, such as collective bargaining, and an array of sheltering labor market policies, such as unemployment insurance, employment protection, generous minimum wage keep wages from adjusting downwards and suppress both the supply and demand for labor (Siebert, 1997: 39; Blank, 1994: 158-160). Brussels, on the other hand, responds to critics acknowledging the importance of flexible workplace, whereas at the same time stresses the importance of concertation and minimum standards in the labor market. The European approach to economic adjustment, presented in the Commission's Green paper *Partnership for a new organization of work*, links the social dialogue and partnership to the modernization of work to strike a new balance between corporate flexibility and security for workers (EC, 1997).

This paper investigates the argument that relatively regulated labor markets are the main source of joblessness in the European Union. In the next part, I review recent studies with an institutional perspective that discredit the inflexibility – unemployment linkage. While others question the American economic adjustment by pursuing sharp wage cutting and huge labor downsizing. In the third part, I present recent institutional developments at the EU level to promote corporate flexibility and adjustment to market pressures. I argue here that EU has put forward a distinct alternative to American model, where market efficiency is sought through concertation. In the concluding part, I sum up the main arguments of the paper.

II. LABOR MARKET FLEXIBILITY AND THE ANGLO-SAXON MODEL

Gary Becker (1998: 10), a Chicago University economist and the 1992 Nobel laureate, comparing the low unemployment record of the US and Britain with the high one of the Continental EU countries argues that "The crucial difference lies in the much greater flexibility and freer labor markets in those two nations". All these labor market rigidities tend to raise the cost of labor and adversely affect the employment in Continental Europe. This reasoning leads him to ask "If the explanation of high European unemployment rates is so clear, why are those governments reluctant to reform their labor markets toward the so-called *Anglo-Saxon model*?" [emphasis added]. He provides himself the answer that "Strong unions, 'insiders', with well-paying jobs, and other groups fight to hold on to their perks and privileges. The fear of losing these votes discourages even parties on the right from making major labor reforms." This is the

thrust of the conventional argument that dominates popular and academic literature.

However, reality requires a more complex analysis. Richard Freeman (1994, ch.1), a Harvard professor and a leading labor economist, provides a careful and balanced account of economic performance between the two economic areas. Comparing labor market institutions and economic performance among advanced economies from the early 1970s until the early 1990s, he argues that the United States has done better than Europe in employment growth but worse in growth of real wages and productivity. In fact, there is a trade-off: "Maybe the United States 'paid' for employment creation through low or declining wages, while Europe 'paid' for high or rising wages with sluggish growth of employment." He concludes by writing that "Perhaps finding out how other advanced economies determine wages, train workers, develop modes of representation, and protect workers through social safety nets will provide lessons for the design of American policy and labor market institutions" (Freeman, 1994: 14, 25). After all, adapting the Anglo-Saxon model in a wholesale fashion is not a simple business.

In the same vein of comparative studies, Rebecca Blank (1994) reviews a series of NBER-sponsored studies that investigate the labor market regulation – flexibility trade-off in the US and Europe. First, she discusses many cases of EU countries, which under increasing criticism against overly regulated markets, launched a series of measures to increase flexibility over the 1980s. She observes, then, that labor market arrangements in the EU do not seem to be the main source of European joblessness, since labor market reforms could not prevent swelling unemployment rates recorded during the recession of the early 1990s. More to the point, a finding that emerges from Blank's review is that countries with strong employment protection, such as Germany, France and Belgium, after relaxing the employment security regulations in the mid-1980s, did not experience faster employment adjustment to output. Simply, she found that these economies faced output shocks by adjusting working hours rather than employment. It is just a different sort of flexibility than that in the US. What must be noted is that regimes of high employment protection and labor market flexibility are not necessarily incompatible (Blank, 1994:164-167).

What about the relatively high mandatory social benefits that discourage employers to hire workers in Europe? Blank comparing the US with the Spain case comes to the conclusion that pertinent mandatory laws adverse effect on employment inflexibility has been

overstated. Spain 'allows' many firms to evade these laws through the underground economy, thereby relaxing inflexibility conditions in the economy. Yet, it is possible that most of the employees in Spain who do not comply to these regulations get health coverage from their working spouses; a vital coverage which do not receive their American counterparts (Blank, 1994: 167-168). She concludes her review of comparative studies between US and European countries:

International comparisons indicate that the high worker mobility and faster employment adjustment in the United States are not strongly correlated with the presence or absence of social protection programs. Greater flexibility-as measured by a variety of 'speed of adjustment' measures- is not necessarily the best or the only way to produce adaptable and responsive labor market (Blank 1994: 184).

Equally important, is it empirically valid, assessing the inflexibility - unemployment nexus, to discuss about a *unique* European unemployment rate? It might be convenient but not valid (Nickell, 1997: 55-59). Colin Crouch (1996) focuses on the diversity of labor market arrangements across advanced economies, with an emphasis on the EU countries. Crouch shows that countries with relatively high labor standards such as Germany, Austria, Sweden, and Norway outperformed other European countries with uneven or lower standards, and the US in encountering unemployment during the economic recession of the early 1990s. A similar picture emerges when records of unemployment among young people aged 16-24, mostly 'outsiders' in the labor market, are compared (Crouch, 1996: 372-374). The author turns to an explanation focusing in the ability of neo-corporatism to compromise organized interests with more general, even national, interests. Crouch (1996: 375) attacks the conventional argument by concluding: "The theory that would predict a worse unemployment experience for the new entrants within high - labour standard systems forgets that these are usually neo-corporatist systems in which unions...do not have an entirely narrow membership focus, but are able to perceive dangers to the overall economic position of a large number of young jobless."

Contrary to Gary Beckery, David M. Gordon (1996), using an institutional analysis, reaches the economic policy conclusion that the Anglo-Saxon model sets a bad example for the other advanced countries. He observes that a group of countries pursued, since the early seventies, a 'high road' strategy that relies heavily on labor market arrangements and government policies that encourage co-

operation and discourage conflict. Germany, Sweden, Norway, Netherlands and Japan rely on cooperation, wage growth incentives, worker involvement institutions and job security. Whereas, the US, Britain and Canada, comprising the 'low road' group, depend on conflict, employment insecurity, strict supervising and stagnant or even declining wages. They prefer the 'stick' than the 'carrot' strategy. Examining closer the US case, he claims that American corporations tend to restore profitability and compete by cutting wages, downsizing, and using *disposable* –not flexible – labor. A highly unregulated labor market and a low minimum wage policy provide perverse inducements to firms to compete on the basis of low wages and preserve their bloated bureaucracies necessary for top-down control.

What are the policy implications of the 'low road' strategy against the 'high road' one? The author based on official data shows that cooperative or 'high road' economies in Europe have outperformed relative conflictual or 'low road' Anglo-Saxon countries on many accounts, including productivity, investment and unemployment, for a period extending from the early 1970s to the early 1990s (Gordon, 1996, figures 6.1-6.5:148-170). The core explanation that Gordon advances lies on the ability of cooperative countries to raise labor productivity considerably faster than the conflictual countries. In the 'high road' systems, where employee voice institutions are promoted, productivity-enhancing capital investment generates better results (see figure 6.2, p. 150), since employees are relatively more secure from technological unemployment and convinced for having a negotiable share in productivity gains. Furthermore, it is argued that the cooperation – productivity relationship is conditioned by unemployment. Under 'full employment' the cooperative systems have favourable effects on productivity performance vis-à-vis the conflictual ones. The rationale being that the 'carrot' strategy, under 'full' employment conditions tend to reinforce employee incentives and effort, since they expect rising incomes. Whereas, at the same time, the 'stick' strategy becomes less effective in boosting effort along with a weakening firing threat. In this case, it is high unemployment necessary for reinstating discipline and effort so that productivity may accelerate again.

The cooperative countries through concerted effort were able to produce a "productivity dividend": increasing wages but even faster rising productivity. This socio-economic outcome was instrumental for keeping down inflation. Increasing productivity did not induce unemployment, rather it allowed employees to enjoy their increasing income by taking longer vacations and working less hours per year

(Gordon, 1996: 162-164). In addition, Gordon claims that the productivity dividend allowed the 'high road' countries to control better their unit labor costs in comparison with the adversarial group (1996: 165-166).

The long-term policy implications of the 'stick' strategy of the 'Anglo-American' model urged leading European economists (Layard and Philpott, 1991: 7) to accept that:

The harshness of the US labour market has its casualties. Wages are far more unequal than in Europe, and have become much more so in the 1980s – with massive falls in living standards for the poorest workers... Our view is clear. We should not follow the US model. We do not want a US-style underclass.

Fortin and Lemieux (1997) provide a well-documented empirical account of the impact of institutional changes on rising wage inequality in the US. They attack the conventional approach of demand-side shocks stemming from technological innovations and globalization. They observe that contrary to rising wage inequality in the deregulated labor markets of the US and Britain, France and Germany did not experience any remarkable change in their wage distribution, even though all of them were exposed to the same external shocks during the 1980s. According to the authors a main flaw of the demand-side approach is the lack of any consideration of institutional changes as sources of wage inequality. By contrast, Fortin and Lemieux investigating the US case, "argue that about a third of the increase in male and female wage inequality during the 1980s can be traced to these institutional changes" (Fortin and Lemieux, 1997:75). More specifically, when men and women are considered together, changes in real minimum wages account for the 39.3% of wage variation. The deunionization had a significant effect on the rise in inequality for men –explaining the 21.3% of wage variation - but no effect for women. The direct impact of the deregulation movement between 1979 and 1989 on inequality is found relatively small (Fortin and Lemieux, 1997, table 2: 89). Europeans witnessing the Anglo-American experience of rising inequality are cautious enough to maintain that "minimum wages, if calculated in 'purchasing power parities', are generally not high enough to offer much room for downward adjustment in many European countries without generating work in poverty" (Freeman and Soete, 1994: 105).

Is that harshness so necessary for economic adjustment? Card and Krueger (1995) in their influential volume *Myth and Measurement:*

The New Economics of the Minimum Wage, examined empirical evidence of the impact of minimum wage on employment. Here, it must be noticed that minimum wage variation is at the center of debates focusing on the unemployment-income inequality relationship, since it is a policy leverage that might directly affect downward wage flexibility. Card and Krueger (1995:1) summarize their findings of their book by stressing that "a reanalysis of previous minimum wage studies finds little support for the prediction that minimum wages reduce employment. If accepted, our findings call into question the standard model of the labor market that has dominated economists' thinking for the past half century."

Nickell (1997) in his insightful analysis about labor market regulations and unemployment accepts Card and Krueger's findings on minimum wages. Furthermore, the author stresses that strict employment protection and high levels of unionisation conditioned by coordination in wage bargaining do not have any observable impact on unemployment. However, he contends that high levels of minimum wage combined with high payroll taxes adversely affect youth employment. In addition, he emphasizes that unemployment replacement income must be damaging to the willingness of the jobless to seek work if it is offered for extended period of time and it is not supported by active labor market measures. (Nickell, 1997:72-73).

Another stream of literature has attempted to assess the impact of labor market rigidities on unemployment by examining shifts in the Beveridge curve in advanced economies. The downward sloping curve indicates a negative relation between unfilled jobs relative to the labor force –the vacancy rate- and the unemployment rate. Any policy intervening in the labor market, such as unemployment insurance benefits, that reduces the adjustment speed with which unemployed people are matched to unfilled job positions will shift the Beveridge curve outwards. The outward shift of the curve is a summary indicator of labor market inflexibility, signalling higher unemployment levels for any given vacancy rate. Bean (1994: 594), providing an extensive review of the relevant literature, concludes "that an exogenous increase in the generosity of benefits does not seem to have been a prime factor causing the rise in unemployment."

In the same vein Robert Solow (1997), a Nobel prize winner, examines Beveridge curves for the flexible labor markets of the UK and the US and those for the allegedly inflexible markets of Germany and France from the mid-1960s up to the 1990s. He points out that in the former group the curve shifted markedly to the right in the early 1970s, denoting rigidity, and then as it was expected, shifted

inwards in the late-1980s. Strikingly enough, there was not detected any remarkable adverse shift for the cases of Germany and France, where unemployment is higher and persistent. This leads him to conclude that "the large continental economies do not have suffered from noticeably more rigid labor markets during the high unemployment 1980s than they did in the low-unemployment 1970s". His analysis, showing depressed levels of the vacancy variable for the European countries, highlights the shortage of jobs and not the labor market inflexibility as the main problem for Europeans.

In sum, this review of recent studies, has shown that the supremacy of the "Anglo-American" model is flawed, at least, on three accounts. The US and British records of unemployment rates are not exposed to a long period of time (let's say from the beginning of the post war crisis period in the early 1970s), and they are contrasted to Continental European record in a wholesale fashion. Even more importantly, it is based on the European labor market inflexibility hypothesis even though there is weak evidence associating labor market regulations and social programs to rising unemployment. And last, but not least, mounting evidence, coming mostly from studies with an institutional perspective, being subdued so far, underscores the rising economic inequality along with the dismantling of the social safety net in the United States and Britain.

III. THE EUROPEAN WAY

If not a wage-cutting adjustment for the EU countries, then what? In this section we will support the thesis that corporate adjustment through organizational flexibility has been conditioned by EU major social policy initiatives during the 1990s, marking thus a European way, clearly distinct from the Anglo-Saxon one.

The European Community countries have responded to the challenge of intensifying global competition by undertaking a breathtaking ongoing economic integration process. Economic integration was initiated by the Single European Act (1987) by forming a single European market with a gradual removal of restrictions on flows of goods, capital and labor. In the 1990s, the Maastricht convergence process, leading to monetary union, has invigorated and completed European integration. A huge, unified market is expected, among other things, to encourage European business reorganization and improve corporate competitiveness. Yet, market size is not enough. As mentioned above, flexible production systems and global liquid markets lead to company adjustment along flexibility lines. Labor

markets function in and around individual firms and shape basic aspects of labor flexibility conditions necessary for corporate restructuring. At a macroeconomic policy level, the European Monetary Union (EMU) removes exchange rate and interest rate as policy tools for member states in the event of economic downturns, given the European Central Bank's anti-inflationary stance and credibility. In parallel, the Growth and Stability pact, imposing fiscal discipline, curtails room for fiscal policy. The EU labor markets are left to take the strain. Hence, business cycle considerations, and even more importantly, company reorganization make it all the more urgent for Europe to address the issue of labor market flexibility.

Indeed, the question of more adaptable labor markets is high at the European Union policy agenda. The European Commission's approach is to facilitate the transition towards flexible firms by emphasizing at the same time that firms are not trying to heap all the adjustment costs on the shoulders of *individual* employees. The landmark initiative to this respect is Commission's Green Paper, *Partnership for a New Organisation of Work*, that launched a European-wide consultation and resulted in its Communication *Modernising the Organisation of Work*. Commission outlines a framework within which it calls management and labor to take *concerted action* for re-arranging working time and atypical forms of employment at company level. The prime responsibility for the modernisation of work rests with firms, where along with labor flexibility and efficiency must be provided training and employee involvement for building up trust relations, a sort of 'high development enterprises' (Standing, 1997). The *European Works Councils* directive in 1994 (European Commission, 1994) is indicative of the EU commitment to provide an institutional framework within which organizational flexibility will take place.

Even more important, from an institutional point of view, are the draft directives of atypical work. These were the fruits of the institutionalised process of *Social Dialogue* at EU level over the 1990s, seeking to protect worker rights from flexible arrangements of burgeoning forms of "atypical" employment contracts (O'Kelly, 1999). This "negotiation track" and agreements at EU level that lead to regulation at the highest level is indicative of the EU distinct approach to corporate adjustment: firm flexibility *and* work protection.

Having promoted economic integration, privatisation and macroeconomic stabilization along neo-liberal lines in most of the 1990s, the EU governments came under increasing pressure to face the malaise of social exclusion in European societies. They reacted by

inserting a new *employment chapter* into the Treaty of Amsterdam, signed in June 1997. It states that "a high level of employment" is an objective of the EU and requires member states to pursue it as a matter of common interest. It delineates a detailed procedure for monitoring employment developments across the EU countries. It is a remarkable institutional initiative shifting emphasis of European social policy from working people's rights to rights of the 'outsiders'.

Few months later, the *Luxembourg 'jobs summit'* led to a resolution adopted by the European Council on 15 December 1997 that puts forward a systematic process of promoting job creation envisaged in the Treaty of Amsterdam. The resolution entitled *The 1998 Employment Guidelines* requires each member state to submit a national action plan on employment (NAP) every year, based on four 'pillars' (European Commission, 1997a). The first pillar focuses on *Employability*. It aims at ensuring that young people and the unemployed are equipped to take advantage of new employment opportunities. For the first time, it requires every member state to provide clear quantifiable targets in giving a new start to young and long-term unemployed people, and increasing access to training of the unemployed. The second pillar is about *Entrepreneurship*. It supports measures to cover the start-up and running of new enterprises, to generate new sources of employment and create networks among enterprises. The third pillar promotes the *Adaptability* of firms and workers to changing technology, markets, production methods, along the lines of Commission's Green Paper on Partnership and flexible firm discussed above. The fourth pillar seeks to strengthen policies for *Equal Opportunities* and combat any sort of discrimination.

More to the point, the *Employment Guidelines* initiative has served as a platform of ongoing labor market reform across EU countries, generating a wide range of diversified employment pacts, social accords and other collective agreements. Social dialogue at national, regional and company level, has thrived across Europe over the last years (Gill, Gold and Cressey, 1999: 315-320).

These EU institutional developments over the 1990s, among others, seem to signal the gradual emergence of an EU model of employee relations, "a quasi -IR- system" (Jensen, Madsen, and Due, 1999). In a relevant review article Cressey, Gill and Gold (1998: 74), discussing the prospects of a European social model, conclude:

"Europe has therefore not turned its back on regulation in favour of laissez faire flexibility...now Europe is beginning to rethink regulation. It is embracing new patterns of work, but acknowledging that flexibility must not lead to a free-for-all.

On the contrary, workers must be protected from the excesses of adaptability and efficiency (for which many read 'exploitation') through the regulation of working time, parental leave and European works councils, amongst other areas."

Alan Krueger (2000), a leading economist, in a very recent paper, follows a historical perspective and provides a comprehensive account of European persistence on the 'high road' strategy. Intensifying competition within the European single market raises risk and uncertainty for working people, which in turn increase demand for social protection. For the well functioning democracies of Western Europe this becomes an overriding political consideration (Krueger, 2000: 4-5). Further, Krueger observes a positive relationship between openness of an economy and labor market standards. He cites recent comparative studies that "find that more open countries tend to have a higher union density rate, more centralized bargaining, higher minimum wages relative to average wages, more compressed wage distributions, more generous unemployment benefits, and a higher share of public expenditures in GDP... The leading explanation for the positive association between social protection and openness to trade is that more government intervention and social insurance is demanded when countries open their borders to trade" (Krueger, 2000: 11-12). It is important to note that these two explanations square with concerted actions taken by the Commission, the European Council and the social partners at a EU level with the advent of EMU.

Assessing the prospects of the EU, he predicts "that the competing forces of integration and demand for social protection will roughly balance out, and that the broad outlines of today's labor compact in European nations will still be recognizable in the future" (Krueger, 2000: 20). A vision that, in fact, underlines the *Agenda of Economic and Social Renewal for Europe* agreed on the Lisbon European Council, few months ago (European Commission, 2000).

IV. CONCLUSIONS

There is no question that the advanced economies have been facing the challenge of continuous change over the last two decades. In the midst of globalization and Information and Communication Technological revolution, the inter-related issues of corporate adjustment, labor flexibility and unemployment are hotly debated. In general terms, the American economy has performed well over the first half

of the 1990s and remarkably well for the last five years, posing a challenge to the EU countries. The Europeans could match Americans neither in the product growth nor in the unemployment record over the last years. Hence, there is an increasing pressure on European policy makers to follow the 'American way'. Critics have pinpointed the source of dragging adjustment on the highly regulated European labor markets. This paper has served two purposes. First, it has attempted to shed some light on some 'dark' sides of the 'Anglo-American' model of deregulated labor markets. More importantly, it has discussed a review of the literature that mostly follows an institutional perspective with a longer time horizon. This unconventional body of literature, with growing importance though, has seriously questioned the *regulation – inflexibility – unemployment nexus* in European labor markets. Among all the protective measures and regulations only the duration of unemployment insurance has found to have a clear-cut adverse effect on employment (Nickell, 1997). Second, the paper provides an outline of the European response to the American challenge. The EU decision makers promote an alternative approach to economic adjustment: the so-called European social model. The basic point of the paper is that Europe's main approach to seek adjustment and flexibility through trust relations is distinct and justifiable, particularly in the light of the critical review presented above. It is too early to draw conclusions about the effectiveness of the 'European Way'. The verdict is out there. No doubt the present decade will be critical for the Americanization or not of the European labor markets.

REFERENCES

- Bean, Charles R. 1994. "European Unemployment: A Survey". *Journal of Economic Literature*. XXXII (June): 573-619.
- Becker, Gary S. 1996. "Why Europe is Drawing in Joblessness." *Business Week*, April 8.
- 1998. "Only Labor Reform will get Europe Working Again." *Business Week*, November 23.
- Blank, Rebecca. 1994. "Does a Larger Social Safety Net Mean less Economic Flexibility?" In *Working under different rules*, ed. Richard B. Freeman. New York: Russell Sage Foundation.
- Blanpain, Roger. 1999. "The World of Work and Industrial Relations in Developed Market Economies of the XXIst Century: The Age of the Creative Portfolio Worker." *Bulletin of Comparative Labour Relations* 35: 3-63.

- Card, David and Alan Krueger. (1995). *Myth and Measurement: The New Economics of the Minimum Wage*. Princeton: Princeton University Press.
- Crouch, Colin. 1996. "Revised Diversity: From Neo-liberal decade to beyond Maastricht." In *Industrial Relations in Europe: Traditions and Transitions*, eds. Joris Van Ruysseveldt and Jelle Visser. London: Sage Publications.
- Cappelli, Peter. 1997. *Change at Work*. New York: Oxford University Press.
- Cressey Peter, Collin Gill and Michael Gold. 1998. "Industrial Relations and Social Europe: a Review". *Industrial Relations Journal*. European Annual Review 1997: 49-75.
- European Commission (EC). 1994. *European Works Councils: Directive 94/45 EC*, 22 September. Brussels: European Commission
- European Commission (EC). 1997. *Partnership for a New Organisation of Work*, Green Paper, COM(97) 128, 16 April. Brussels: European Commission.
- European Commission (EC). 1997a. *The 1998 Employment Guidelines. Council Resolution of 15 December 1997*. Brussels: Directorate V/A, European Commission.
- European Commission (EC). 1998. *Modernising the Organisation of Work- A Positive Approach to Change*, Communication, COM(98) 592, December. Brussels: European Commission.
- European Commission (EC). 2000. *The Lisbon European Council- An Agenda of Economic and Social Renewal for Europe*. Doc/00/7, 28 February. Brussels: European Commission.
- Fortin, Nicole M. and Thomas Lemieux. 1997. "Institutional Changes and Rising Wage Inequality: Is There a Linkage?" *Journal of Economic Perspectives*. 11.2: 75-96.
- Freeman, Chris and Luc Soete. 1994. *Work for All or Mass Unemployment*. London: Pinter Publishers.
- Freeman, Richard B. 1994 "How Labor Fares in Advanced Economies." In *Working Under Different Rules*, ed. Richard B. Freeman. New York: Russell Sage Foundation.
- Gill Colin, Michael Gold and Peter Cressey. 1999. "Social Europe: National Initiatives and Responses." *Industrial Relations Journal*. 30.4: 313-329.
- Gordon, David M. 1996. *Fat and Mean: The Corporate Squeeze of Working Americans and the Myth of Managerial Downsizing*. New York: The Free Press.
- Jensen Carsten S, Jorgen S. Madsen and Jesper Due. 1999. "Phases and Dynamics in the development of EU Industrial Relations Regulation." *Industrial Relations Journal*. 30.2; 118-134.
- Krueger, Alan B. 2000. "From Bismarck to Maastricht: The March to European Union and the Labor Compact." *NBER Working Paper 7456*. Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research.
- Layard, Richard and John Philpott. 1991. *Stopping Unemployment*. London: The Employment Institute.

- Nickell, Stephen. 1997. "Unemployment and Labor Market Rigidities: Europe versus North America". *Journal of Economic Perspectives*. 11.3: 55-74.
- O'Kelly, Kevin P. 1999. "Non-standard Work in Europe: Some Results from the European Foundation EPOC Survey". *Bulletin of Comparative Labour Relations*. 35: 65-71.
- Siebert, Horst. 1997. "Labor Market Rigidities: At the Root of Unemployment in Europe" *Journal of Economic Perspectives*. 11.3 : 37-54.
- Solow Robert. 1997. "What is Labor Market Flexibility? What is it Good For?" *British Academy Keynes Lecture*.
- Standing Guy. 1997. "What would be a "Good" Firm? The "Human Development Enterprise". *Industrial Relations Journal*. 28.4: 331-343.

*Charles Moskos**

THE FUTURE OF THE GREEK ORTHODOX CHURCH IN AMERICA

An assessment of the Greek Orthodox Church in contemporary United States must be anchored to the eternal truths of the Church. These truths stand independent and apart from the social currents of particular historical eras. Our purpose here is to advance the universal faith and tradition of Orthodoxy by examining certain sociological realities of the Church in America.

First and foremost, we must seek to disentangle wishful thinking from social reality. We must look at ourselves honestly and realistically. It is commonly accepted that the American environment has had a powerful socializing influence on members of our Church. As an institution as well, the Church clearly reflects some adaptation to major aspects of the cultural, political, and economic contours of American society. None of this need imply any contradiction between Holy Tradition and the advancement of Orthodoxy in an America milieu. Our goal, rather is to build upon the foundation of our immigrant forebears who laid the basis for an Orthodox Church in the new world.

The Church in America is not a national Church, in which Orthodox co-religionists make up the large majority of the population. Nor is it a diaspora Church, which means that its members hark back to some kind of emotional, if not physical, return to the ancestral homeland. Neither is it any longer any immigrant Church, whose members were born in the old country. Rather, the Church is evolving into an indigenous American faith whose promise is limited only by the vision of its congregants.

* Professor of Sociology, Northwestern University, USA. Member of the American Academy of Arts and Sciences.

As the Church in America enters the twenty-first century, one way to convey recent developments is to contrast the older generation of Greek immigrant church "builders" with the later generations of church "inheritors." The 1980s marked the end of three decades of widespread church construction in the United States. Most of the builders of the post-World War II generation were motivated by the desire to establish Greek Orthodoxy in an alien environment. By the times the churches were standing, however, American society had changed. Greek Orthodoxy was no longer so alien, a reassuring sign of the success of the builders' intentions.

Yet the inheritors did not accept the bricks-and-mortar mentality that equates the success of Greek Orthodoxy with the construction of more churches and community halls. They had less of an emotional stake in the outward presentation of their religion and were inclined toward a more inward Orthodoxy. In the 1950s the Greek Orthodox were struggling with the questions of what it means to be an American; by 2000, comfortably American, they struggled with a more fundamental question: what it means to be Greek Orthodox.

The plan of this paper is straightforward. First, we discuss certain demographic realities. Second, we look at the issue of language and liturgy. Third, we turn to the question of Greek ethnic identity in the United States and the relationship of such identity to the Church in America. We conclude with a look toward the future.

DEMOGRAPHICS

To understand social changes within the Greek Orthodox Church in America is ultimately to grasp trends in Greek-American demography. To a large degree Greek Orthodoxy reflects changes in the numbers of new arrivals, the proportion born in the old country versus the proportion born in the United States, reproduction rates, the frequency of intermarriage, the age and generation distribution, converts from and losses to other denominations, and so on.

IMMIGRATION

First readings on the Greek-American population come from immigration statistics. We can divide Greek immigration conveniently into seven distinct periods.

Early Migration: 1870-1899. A trickle of Greek immigrants began to arrive in the 1870s, but by the end of the nineteenth century

only some 15,000 Greeks had entered the United States. The approximate annual average was 500.

Great Wave: 1900-1917. The great wave of immigration, when 450,000 Greeks came to these shores, started at the turn of the century and ended in 1917 when the United States entered World War I. The approximate annual average was 25,000.

Last Exodus: 1918-1924. The final phase of the earlier immigration of 70,000 Greeks lasted from the years following World War I until the doors of immigration closed in 1924. The approximate annual average was 10,000;

Closed Door: 1925-1946. The two-decade "closed door" period lasted through the end of World War II. Only some 30,000 Greeks came to the United States. Many of these were brides of immigrants already settled in America. The approximate annual average was 1,300.

Postwar Migration: 1947-1965. After World War II the doors opened somewhat, especially under provisions for displaced persons. Some 75,000 Greeks arrived here. The approximate annual average was 11,000.

Declining Migration: 1980-Present. For over two decades, immigration from Greece has tapered off considerably. Only 40,000 Greeks came to America during the 1980s and 1990s. The approximate annual average is 2,000. But with returnees, the net growth rate is probably about 1,000 annually.

The end of immigration from Greece is the first demographic reality for a contemporary understanding of the Church in America.

FERTILITY RATES

One other important remark must be made about the Greek-American population. For at least three decades, the American-born generations have not been replacing themselves. In terms of economic and education status, Greek Americans have done very well, but certainly they are fewer in number than if they were not so well educated and so well off. With no renewal of immigration in sight and with little likelihood of a rise in the birthrate, the Greek-American population will shrink somewhat in the years to come.

THE GREEK-AMERICAN AND GREEK-ORTHODOX POPULATIONS

The numbers of Greeks in the United States are much lower than inflated public relations statements. The U.S. census remains the best source of data on the Greek-American population. In the 1990 census, persons were asked to identify their ancestry in terms of national origin or descent¹. The 1990 census reported that some 600,000 Americans identified themselves as being of purely Greek ancestry and that another 350,000 identified themselves as having some Greek ancestry. Thus, about one million persons can be considered Greek American on the broadest definition of national origin. Of course, not all of those who acknowledge Greek origins necessarily identify themselves with the Greek community or even have personal feelings of Greek ethnicity.

By using available census and immigration figures and by making some assumptions about the ratio of births to deaths since 1990, we can calculate the generation distribution of Greek Americans in the early twenty-first century. An informed estimate would be: first generation (immigrants) 200,000, second generation 350,000, third generation 300,000, fourth generation 150,000. This would come to the total of about one million Greek Americans.

In other words, only about a fifth of all Greek Americans have Greek as a mother tongue. The Greek language competency of the later generations is unknown, but realism dictates that English is the preferred language for virtually all of the American born. A large number of the second generation (children of the immigrants), to be sure, have some fluency with the Greek language. For the vast majority of the third and later generations (the grandchildren and great-grandchildren of the immigrants), if truth be told, Greek language competency is meager to nonexistent. We examine ways of improving Greek language capabilities later in this paper.

Religious affiliation is not tabulated in the American census. A 1977 Gallup poll of American religious preference found less than half of one percent who identified as Greek Orthodox². If the Gallup figures are extrapolated to the total U.S. population, there were approximately 700,000 self-identified Greek Orthodox in this country in the 1970s.

Let us, for the sake of argument, then, say there are some 700,000 identifying Greek Orthodox in the United States. The Archdiocese has approximately 135,000 dues-paying family units, which would come to approximately 400,000 individuals. In broad terms,

then, about two out of three person with Greek ethnicity identifies as Greek Orthodox, and about the same proportion of these self-identified Greek Orthodox are formally affiliated with the Greek Archdiocese.

The Archdiocesan figures are not designators of active membership in Church life, of course. A tendency exists even among bona fide Orthodox Church members to limit their religious participation to occasional Church attendance. Such casual Church membership often leads to a movement away from the Church, not so much in a sense of renunciation or joining another denominational body, but in the sense that Orthodox Christianity is no longer a prime definer of one's religious identity. The danger is not that the Greek Orthodox suffer discrimination, much less persecution, in the United States, but that in the tolerance of American society, no Orthodox identity is maintained. The "drifting away" phenomenon is often accentuated by the growing likelihood of marriage with a non-Greek Orthodox.

INTERMARRIAGE

By the late 1990s, over two out of three marriages occurring in the Greek Orthodox Church involved a partner who was not Greek Orthodox. Furthermore, some number of the marriages in which both partners are reported as Orthodox include converts, thereby reducing the proportion of intra-Greek marriages even more.

The Greek-American community has had to change its position on intermarriage in the face of its frequency. The initial edict of the immigrant parents was to tell their children that all Greek potential marriage partners were better than all non-Greek. The next line of defense, typical of the second generation, was to acknowledge that there are equal measures of good and bad in all nationalities, but the sharing of a common Greek background makes for a better marriages. Interestingly enough, the available Archdiocesan data, though not conclusive, shows a somewhat lower divorce rate among couples in which one of the partners was not Greek Orthodox³. The final argument, a common recourse for the third generation, is that if one does marry a non-Greek, one must be sure that the spouse is able to adapt to the family kinship system and be willing to become Greek Orthodox.

At present, the non-Greek spouse often plays a minor role in Church functions, but there is discernible trend for some such converts to become more actively involved in Church organizations. Non-Greeks, in fact, have been elected to church boards. Converts

— a very few who learn to speak Greek — have become a new element in the impetus toward a permanent Greek Orthodox presence in the United States. Now that intermarriage has become the rule rather than the exception, its meaning has also been transformed. Out marriage no longer carries a stigma of deviance in the community; thus it is much easier for exogamous Greek Americans and their spouses who marry in the Church to continue an active membership in the Greek community.

Without frontal recognition of the increasing likelihood of intermarriage, there can be no long-term answer to the viability of the Greek Orthodox Church in America. The battle against intermarriage is over. The focus now must be on how to retain the non-Greek spouse and, very importantly, the children of the intermarried.

THE CHILDREN OF MIXED MARRIAGES

What happens to the children of intermarried couples? There is no firm answer to this question. But there is good reason to think that a substantial proportion of children of mixed-marriages will have less identity as Greeks than those who are the offspring of two Greek-American parents. More salient, for our purposes here, intermarriage will reduce the number who identify themselves as Greek Orthodox in future generation unless steps are taken to incorporate non-Greek spouses in the Greek Orthodox community. We do have data from Jewish-Gentile marriages. Among such marriages, only one-quarter are raised as Jews⁴.

It is revealing to examine the religious patterns of the six most prominent Greek-American political figures in the United States: Spiro Agnew, John Brademas, Michael Dukakis Paul Sarbanes, Olympia Snowe, and Paul Tsongas. Agnew and Brademas were children of mixed marriages and not raised in the Greek Orthodox faith. Michael Dukakis, although raised as Greek Orthodox and a member of the Church, did not marry in the Church and did not raise his children as Greek Orthodox. Paul Tsongas and Paul Sarbanes married non-Greek women in the Church and baptized their children as Greek Orthodox. In his autobiography, however, Tsongas stated that his wife and children found themselves uncomfortable with the Greek ethnic overtones of the Church and the family then began to attend Episcopalian services⁵. Olympia Snowe married a non-Greek in a civil ceremony.

With such experience among our most prominent Greeks, it behoves the Church to consider ways to maintain or, perhaps

more accurately, to create a Greek Orthodox identity among its children. Consideration must be given to instituting some kind of focused instruction in Church doctrine and history beyond the Sunday School level. Such instruction should be directed toward adolescence, a time when young people are most likely to drift away from the Church and a time when young people are forming an adult religious identity. At present, the knowledge of Orthodox beliefs and traditions even among our observant youth is often deficient. Simply ask our young people, for example, what is the significance of such major Orthodox holy days as January 6 and August 15.

LANGUAGE AND LITURGY

Once upon a time, a generation ago, to be Greek American usually meant to know something about the Greek language. Even today, there is little doubt that if we could acquire instant Greek, if we could by some method learn Greek with little effort, nearly all Greek Americans would be glad to do so. But learning and using Greek requires conscious effort, and the effort by and large was not being made by American-born parents for their children, much less for the children of mixed marriages. Increasingly Greek Orthodox affiliation rather than Greek language has become the defining trait of Greek identity in America.

The issue of the language and liturgy in the Greek Orthodox Church in the United States is a vexing one. Orthodox Christianity clearly adheres to a tradition of coterminous liturgical and indigenous languages. But we must recognize that most native Greek speakers (though not all by any means) and many American born have a strong desire to perpetuate the mother tongue in the United States. This stance in turn disaffects many (but by no means all) of those for whom Greek is an alien language.

What aggravates the language question is that the liturgy has unique importance in Eastern Orthodoxy. The laity's presence and participation is indispensable in the liturgy. An Orthodox priest cannot celebrate the Eucharist without lay participation. The churchgoer wants to find his or her faith adequately, indeed inspiringly, embodied in the words and acts of the liturgy, that part of the religious experience which makes the most pervasive and persistent public manifestation and moves most hearts. It is through the liturgy that Orthodox Christians, more so than Occidental Christians, are formed in their Christian allegiance.

As early as 1927, a Boston bishop held that the Greek Orthodox could be considered faithful even if they did not know Greek. But this was a cry in the wilderness at the time. Archbishop Athenagoras was a conservative on the language issue, probably to avoid conflict with community lay leaders. Even Sunday schools were required to use Greek as the language of instruction up through the 1940s. Proposals for an English liturgy were seriously advanced in the 1950s, but Archbishop Michael authorized English only in sermons. During the 1950s, a major transmission of Greek Orthodox commitment to the American born occurred through the lay-directed Greek Orthodox Youth of America (GOYA). Significantly, Archbishop Michael allowed English to be GOYA's official language. GOYA served as the incubator for a generation of lay leaders in the Greek Orthodox community.

In 1964, the clergy-laity congress allowed certain readings and prayers in the liturgy to be repeated in English. In the important clergy-laity congress of 1970, following the personal appeal of Archbishop Iakovos, an English liturgy was permitted, depending upon the judgment of the parish priest in consultation with the bishop.

The progression to English would have been inevitable and relatively smooth had it not been for the large influx of new immigrants from Greece in the late 1960s and early 1970s. With the arrival of the new immigrants, older traditionalists could join forces with a younger constituency committed to the Greek language. During the 1980s and 1990s, however, the long-term movement toward English was clearly reascendant. In fact, even some of the newly ordained priests had only a shaky mastery of the Greek vernacular.

The tide of Americanization that began to lap at the feet of the Church in the post-World War II era has continued to rise in each succeeding decade. Despite resistance, the Church began to adapt to linguistic change. In the early 1970s, most liturgies were predominantly, but not exclusively, in Greek. By the 1990s, language use varied widely. Churches in the immigrant neighborhoods of the larger cities offered their services entirely in Greek. Churches in the metropolitan suburbs and in the West and South, those most likely to be attended by the American born, had services increasingly in English. By the early 2000s, in a manner of speaking, a kind of local option system had evolved.

The language issue to some degree solves itself outside of the liturgy. Language use in Church meetings, formal affairs, and informal conversation comes close to reflecting prevailing usage among those present. With a little give and take, no one is seriously at a language

disadvantage. But the liturgy remains a source of linguistic contention. None of the various accommodations — singing parts of liturgies in both languages, a service partly in Greek and partly in English, alternating language use on various Sundays — is entirely satisfactory. The Church's policy of "flexible bilingualism," a mixture of Greek and English, dependent on the parish's linguistic makeup may be a temporary expediency that could become permanent.

The adaptation of an English liturgy in the Greek Orthodox Church in the United States is handicapped by the fact that no authorized translation of the liturgy exists. Equally pressing, there has been no concerted effort to synchronize an English-language liturgy with liturgical music. The blunt fact is that the English liturgy is nowhere near as esthetically pleasing as the Greek liturgy. The time is ready for a commission consisting of those well versed in liturgical history, the intricacies of both the English and Greek languages, and Church music.

Interestingly, the Antiochan Orthodox Archdiocese and the Orthodox Church in America (Russian) have successfully used English as the primary liturgical languages for decades. These are the two Orthodox Churches in the United States that have the largest proportion of converts from the American population.

FOSTERING A GREEK IDENTITY

To argue that the Church must come to recognize and nourish its new roots in America does not mean to forsake Greek ethnic identity. Celebration of Greek national holidays, classes in the Greek language, Greek cooking, Greek dancing and music, all have a place in the Church community. But the preservation and encouragement of Greek ethnic identity need no longer be an overriding responsibility of the Church. We might even state that to some extent the Church has been distracted from its fundamental mission by seeking to become, the prime, if not sole, conservator of Greek ethnic identity⁶.

The time is ripe for a serious consideration of long-range programs to foster ethnic identity by a multiplicity of groups. With the advent of inexpensive mass air transit, travel to Greece becomes an increasingly available option. Also certain programs could fit in rather nicely with the growing emphasis on education abroad for young people and continuing education for adults. The possibilities listed here await further discussion and modification.

1. A high school year in Greece for Greek-American youth. Such a policy could be modeled after the exchange program of the American Field Service. Each year thousands of overseas students come to the United States and an equal number of Americans go abroad.

2. A college year in Greece. This would fit in well with the growing popularity of the "junior year abroad" among American undergraduates.

3. A "fifth year" of undergraduate education with the capstone year following graduation from an American college or university.

4. A summer language and culture course in Greece for American high school or college students. The pilot program of the University of the Aegean in the 1980s, directed by Dr. Theoni Velli, is one model to emulate.

5. A continuing education program in Greece for Greek-American adults and their spouses. Such a program would foster both language and culture learning. The "Ulpan" schools in Israel, where Hebrew is taught as a second language, offers such a model.

6. A lecture series and seminar programs in the United States geared to weekend attendance. Such a program could involve traveling lecturers and seminar organizers visiting local communities.

7. Some kind of fund to subsidize a journal of commentary and literature on Greek Americana.

The above is only a first-draft listing. Readers can think of other concepts. Some of these programs could be self-sustaining by tuition or fees paid for by participants. Others might need supplementary financial support from foundations, Greek-American donors, Greek-American organizations, and, in some cases, the Greek government. Everything appropriate to Greece mentioned here applies equally to Cyprus.

Such courses and programs must be tailored to the capabilities and needs of the participants. What works for someone immersed in a Greek background will not work for someone coming to his or her Greek ethnicity afresh. To be stressed, such programs could also contain material on Greek Orthodoxy, thereby bringing some secularists closer to the faith.

TOWARD THE FUTURE

Serious questions, not all with definitive answers, can be raised against the argument that the Church should gradually release itself of primary responsibility for maintaining the Greek ethnic heritage

in America. Here are three of the most serious, in ascending order of difficulty.

"If not the Church, who will represent the interests of Greece and Cyprus in the American political world?" The simple answer is that the Church in America cannot be the political arm of Hellenic interests. Indeed, for the Church to try to play such a role in American politics is counterproductive. On non-religious issues, the Church should stay clear of political involvement. The causes of Greece and Cyprus are best represented by secular leaders and groups in the Greek-American community and, as much as possible, by non-Greek ethnics in the American political system. The proper conception of political activism should be in accord with the strong American tradition of separation of church and state.

"If the Church sheds its ethnicity, will not Greek identity disappear in the United States?" In point of fact, Greek ethnic identity is already disappearing. As I have sought to demonstrate in this paper, present trends augur the possibility of near extinction of an identifiable Greek-American community in another generation or two. Multifaceted programs drawing upon varying constituencies promise to be the best way for Greek identity to flower in this country.

"Will not a de-emphasis of our Greek ethnic heritage lead ultimately to the creation of an American Orthodox Church?" Such a question must be addressed on its own terms and in due time, if and when it arises. Some view an autocephalous Greek Orthodox Church in America with alarm, others with joy. For the present, we can state there is nothing that either forecloses or inevitably moves toward an autocephalous Church. At the minimum, pan-Orthodoxy, must be high on the agenda of the Church in America. In any event, the Church must keep clear a sense of priorities. In these straitened times, resources should be directed toward those institutions that are the seed corn of our future. Of these, the Holy Cross School of Theology in Massachusetts stands out as most worthy.

Looking a Greek Orthodoxy in the United States, we can offer the following generalizations. For the immigrant generation, Orthodoxy was Hellenism - the two were virtually synonymous. For the second generation, Orthodoxy was found in Hellenism. To be a Greek n America meant to be a Greek Orthodox. For the third and later generations, Hellenism is to be found in Orthodoxy. This is to say that rather than viewing the increasing Americanization of the Church as antithetical to Greek identity, it will be only with an indigenous Greek Orthodox Church that we can expect any kind of Greek identity to carry into the generations to come. Paradoxically

enough, the more the Church reaches out and accepts non-Greeks, always without compromise of its doctrinal tenets, the more it will insure its own flowering and, therefore, guarantee some form of Greek-American ethnic survival into the indefinite future.

To conclude, it may be useful to distinguish between secular and sacred ethnicity. Secular ethnicity will slowly erode, despite rearguard actions by the diasporists. Sacred ethnicity, on the other hand, can strike roots in the new world — a Church comfortable with changing social conditions and changing generations, while not deviating from its traditions and transcendental truths. If the Greek Orthodox Church in America were to emphasize secular ethnicity over sacred ethnicity, it might well end in a situation in which the descendants of the immigrants are neither Greek nor Orthodox.

FOOTNOTES

1. Bureau of the Census, Ancestry of the Population by States: 1990, PC80-S1-10 (Washington: Government Printing Office, 1993).
2. A comprehensive 1977 survey found that only .3 percent of Americans self-identified as being of Greek origin. See Stephen Thernstrom, ed., Harvard Encyclopedia of American Ethnic Groups (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1980), p. 965.
3. Marriage and divorce statistics by the faith composition of the couple are found in yearbooks of the Greek Orthodox Archdiocese of America.
4. Council of Jewish Federation Study reported in New York Times, June 7, 1991.
5. Paul Tsongas, Heading Home (NY: Knopf, 1984), p. 40.
6. The classic work is Theodore Saloutos, The Greeks in the United States (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1964). For more recent social histories, see Charles Moskos, Greek Americans: Struggle and Success (New Brunswick, NJ: Transaction, 1989) and Dan Georgakas and Charles Moskos, eds., New Directions in Greek America Studies (NY: Pella, 1991).

Also relevant are Evan Vlachos, The Assimilation of Greeks in the United States (Athens: National Center for Social Research, 1968); Spyros D. Orfanos, Harry J. Psomiades and John Spiradakis, eds., Education and Greek Americans (NY: Pella, 1987). Comparative analyses of Greek communities overseas are: Christos P. Ioannides, ed., Greeks in English-Speaking Countries (New Rochelle, NY: Caratzas, 1997); and Richard Clogg, ed., The Greek Diaspora in the Twentieth Century (NY: St. Martin's Press, 1999).

Perceptive accounts of Greek Orthodoxy in the United States include George Papaioannou, From Mars Hill to Manhattan: The Greek Orthodox in American under Athenagoras I. (Minneapolis: Light and Life Publishing, 1978); and Demetrios J. Constantelos, "The Greek Orthodox Church and the Future of Greek identity in America", in Ioannides, op. cit., pp. 55-68.

Θεανώ-Εριφύλη Μοσχονά*

ΕΡΓΑΣΙΑΚΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ, ΕΙΔΙΚΟΤΗΤΕΣ
ΚΑΙ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΑ

ABSTRACT

The notions of skill, dexterity, and job tasks are considered both from the sociological and the economical view. The difficulties of constructing the above notions arise from the changing technology and new forms of organization of labour and production. The theoretical debates and empirical research are considered on the notions of upskilling, deskilling, multi-skilling.

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η εργασία επικεντρώνεται στις έννοιες της ειδίκευσης/δεξιότητας, και στη διαμόρφωσή τους σε σχέση με τις αλλαγές των επαγγελματικών κατηγοριών, των τεχνικών και μεθόδων εκτέλεσης των εργασιών και τις διαφορετικές μορφές οργάνωσης της εργασίας.

Παρά την ευρεία χρησιμοποίησή της, η έννοια της «ειδικότητας», ως γνώσεις, δεξιότητες και εμπειρία που πρέπει να έχει κάποιος για να εκτελεί μια «ειδικευμένη» εργασία στην αγορά εργασίας, είναι δύσκολο να καθορισθεί, με την έννοια του καθορισμού των κριτηρίων που την ορίζουν. Η λέξη υπονοεί συγχρόνως διανοητικές και σωματικές ικανότητες και δεν ταυτίζεται με τη λέξη «ικανότητες» γιατί υπονοεί εμπειρογνώμοσύνη και «εξειδίκευση». Από την πλευρά της εκπαίδευσης/κατάρτισης, γίνεται ακόμη πιο δύσκολο να καθορισθούν οι θεωρητικές ή πρακτικές γνώσεις που απαιτούνται για μια «ειδικευμένη εργασία».

* Τμήμα Διοίκησης Επιχειρήσεων, ΤΕΙ Πειραιά.

Στην ανάλυση των εννοιών δεξιότητας/ειδικότητας παρατηρούμε διακρίσεις ως προς το υποκείμενο των εννοιών αυτών, δηλαδή εάν είναι «ατομικές δεξιότητες» π.χ. εκπαίδευση, εμπειρία του ατόμου ή εάν είναι «τεχνικές δεξιότητες» π.χ. οι συγκεκριμένες εργασίες πάνω στη δουλειά ή εάν είναι «κοινωνικά κατασκευασμένες» είτε από την πλευρά της εργοδοσίας είτε από ορισμένους ειδικευμένους εργάτες απέναντι στους ανειδίκευτους. Από την άλλη πλευρά, βλέπουμε την έννοια της ειδικότητας να διαφοροποιείται ιστορικά. Ενώ στην περίοδο της βιοτεχνικής παραγωγής είναι σαφής, από την περίοδο της βιομηχανικής παραγωγής αρχίζει να προσδιορίζεται με κριτήρια τη φύση της εργασίας, τη διακριτική ικανότητα, το εύρος των εργασιών, τις τεχνικές, τον έλεγχο στην παραγωγή ή στις μεθόδους εργασίας, την αυτονομία, τις γνώσεις και το χρόνο κατάρτισης/εκπαίδευσης, έτσι ώστε να συγχέεται η έννοια της ειδικότητας με αυτήν της δεξιότητας.

Η δυσκολία συγκρότησης των εννοιών ειδικότητας/δεξιότητας φάνηκε ακόμη, από την αδυναμία της Ευρωπαϊκής Κοινότητας να αναπτύξουν κοινούς ορισμούς μεταξύ των χωρών διότι οι έννοιες «ειδικότητα/δεξιότητα» αναφερόταν σε διαφορετικούς όρους π.χ. εκπαιδευτικά διπλώματα, επαγγελματικές κατηγορίες, ταξινομήσεις συστημάτων μισθοδοσίας, θέσεις εργασίας στην επιχείρηση, ή άλλους. Έτσι χρησιμοποίησαν την έννοια των ικανοτήτων ως υποδιαίρεση της ειδικότητας, θεωρώντας ότι μια ειδικότητα/εξειδίκευση αποτελείται από πολλές ικανότητες.

Οι M.Rose, R.Penn, και J.Rubery (1994) γράφουν ότι οι μεταβολές που υφίστανται οι ειδικότητες/δεξιότητες οφείλονται σε τρεις αλληλο-συνδεδεμένες διαδικασίες: αλλαγές στις εργασίες και τα καθήκοντα του εργατικού δυναμικού, αλλαγές στις μεθόδους εκτέλεσης των εργασιών, αλλαγές στον καταμερισμό της εργασίας και στο τμήμα του εργατικού δυναμικού που απασχολείται σε ειδικευμένες εργασίες. Ακόμη, αναφέρουν αλλαγές στις υπηρεσίες, στα προϊόντα, στην τεχνολογία, στις στρατηγικές του μάνατζμεντ και στο σχεδιασμό των εργασιών.

2. ΘΕΩΡΗΤΙΚΕΣ ΣΥΖΗΤΗΣΕΙΣ

Οι θεωρητικές συζητήσεις που συνδέονται με τις έννοιες της ειδικότητας/δεξιότητας έχουν ένα αέναο χαρακτήρα με την έννοια ότι κάθε δεκαετία ένας καινούριος παράγοντας όπως τεχνολογία, αυτοματισμός, ευέλικτα συστήματα, υπεισέρχεται και συνέχεια τίθεται το πολωτικό ερώτημα: εάν οι ειδικεύσεις αναβαθμίζονται ή

υποβαθμίζονται, εάν αναιδικεύονται ή αποειδικεύονται, εάν δημιουργούνται νέες ή καταστρέφονται οι παλιές.

Στην κοινωνιολογία της εργασίας αναπτύχθηκαν διάφορες συζητήσεις όπως του αυτοματισμού (σχέση της τεχνολογίας ή αυτοματισμού και της οργάνωσης της εργασίας) και των επιπτώσεων στις ειδικότητες/δεξιότητες, η συζήτηση της εργασιακής διαδικασίας (θέση του Braverman¹ για την αποειδίκευση), των νέων τεχνολογιών,...

Στην οικονομία πάλι, αναπτύχθηκε η συζήτηση για την κρίση της μαζικής παραγωγής και τη μετάβαση σε μια νέα περίοδο καπιταλιστικής οικονομικής ανάπτυξης (πληροφοριοποίησης, ευέλικτης εξειδίκευσης, ρύθμισης, μετα- ή νεο-φορντισμού, συστηματοκατασκευών, απεριττης παραγωγής). Σχεδόν σε όλα τα παραπάνω «βιομηχανικά υποδείγματα» τα επιχειρήματα στηρίζονται ή έχουν σαν αποτέλεσμα τη διαδικασία της επαναιδίκευσης (reskilling), είτε της αναιδίκευσης (upskilling) και τις πολλαπλές εξειδικεύσεις (multi-skilling), είτε μια πόλωση των ειδικοτήτων/δεξιοτήτων, ανάμεσα σε «ευέλικτους υψηλά ειδικευμένους» εργαζόμενους σε ένα ασφαλές περιβάλλον αφενός και «ευέλικτους χαμηλά ειδικευμένους», διαθέσιμους εργαζόμενους αφετέρου. Στη συζήτηση της ευέλικτης εξειδίκευσης οι Piore και Sabel (1984) γράφουν για νέες μορφές χειροτεχνικής εργασίας. Ειδικότερα, η συζήτηση μετατοπίστηκε στο ρόλο των νέων τεχνολογιών για να επιτευχθεί η ευέλικτη αυτόματη παραγωγή και συνδέθηκε με τις συζητήσεις για τα νέα παραδείγματα καπιταλιστικής διαδικασίας της παραγωγής και οικονομικής ανάπτυξης. Η ευέλικτη αυτόματη παραγωγή πάλι συνδέθηκε με τις απαιτήσεις ή σε υψηλότερου επιπέδου ειδικεύσεις (σε προγραμματισμό, συντήρηση, συντονισμό, υπευθυνότητες) ή/και στις πολλαπλές εξειδικεύσεις ή σε μία πόλωση των εξειδικεύσεων. Παρόμοια, ο Osterman² (1995) παρατηρεί ότι σήμερα η υπόθεση του Braverman έχει αντιστραφεί. Θεωρώντας ως δεδομένο ότι τα συστήματα ευέλικτης εργασίας φέρνουν κέρδη παραγωγικότητας, το κεντρικό ερώτημα διαμορφώνεται στο εάν η εκπαίδευση και οι επιχειρήσεις παρέχουν αρκετή κατάρτιση για την αποτελεσματική χρήση αυτών των συστημάτων. Δηλαδή, υποθέτουν ότι η σύγχρονη τάση είναι αυτή της αναιδίκευσης και το ερώτημα είναι κάτω από ποιες συνθήκες πραγματοποιείται και εάν ο ρυθμός είναι αρκετά γρήγορος.

Οι M.Rose, R.Penn, και J.Rubery (1994, σελ. 3) θέτουν τις εξής ερωτήσεις σχετικά με τις νέες μορφές των ειδικεύσεων: «Κατά πόσον μια αύξηση της ευελιξίας της εργασίας μπορεί να εξισωθεί με μια αύξηση των ειδικεύσεων. Κατά πόσο η πολυ-ειδίκευση και τα πολλαπλά καθήκοντα (πολυσθένεια) μπορούν να θεωρηθούν ως μια μορφή αναιδίκευσης, παρά ως ένας διαφορετικός συνδυασμός

του ήδη υπάρχοντος καταμερισμού της εργασίας; (Εάν αναπαράγεις ένα αριθμό από ημειδικευμένα και ορισμένα ανειδίκευτα καθήκοντα μιας εργασίας και μετά τη μετονομάσεις «ειδικευμένη εργασία» φαίνεται σαν μια άσκηση επανασυσκευασίας.)».

3. ΕΜΠΕΙΡΙΚΕΣ ΜΕΛΕΤΕΣ

Γενικά στις εμπειρικές έρευνες από το 1980 έως σήμερα, παρατηρούνται δύο τάσεις σχετικά με τη διαμόρφωση και χρησιμοποίηση των εξειδικεύσεων και δεξιοτήτων (P. Thompson et al., 1995). Η πρώτη τάση ξεκινά από τις παγκόσμιες τάσεις της αγοράς, προϊόντων, τεχνολογιών και συστημάτων παραγωγής και καταλήγει στην εργασιακή διαδικασία. Η δεύτερη τάση ξεκινά από τους κοινωνικούς θεσμούς της κάθε χώρας και μετά συνδέει την οργάνωση της εργασίας και αναφέρεται στις συγκριτικές μελέτες μεταξύ διαφόρων χωρών.

Σχετικά με την πρώτη τάση, τα νέα παραδείγματα οργάνωσης της εργασίας ορίζονται σε σχέση με αυτό της μαζικής παραγωγής - ευέλικτης εξειδίκευσης, τρόπου ρύθμισης, μεταφορντισμού, απεριττής παραγωγής. Σχεδόν όλα αναφέρονται στην ανασειδίκευση, στις νέες μορφές χειροτεχνικής παραγωγής, πολυειδίκευσης, επανα-επαγγελματοποίησης,.... ως αποτέλεσμα των νέων αυτόματων τεχνολογικών, ευέλικτων συστημάτων ή των νέων αγορών και προϊόντων. Δηλαδή η υπόθεση που θεωρείται ως δεδομένη στην τάση αυτή είναι η ταύτιση των νέων αυτόματων τεχνολογιών με την χρησιμοποίηση της ειδικευμένης εργασίας.

Η κριτική των Elger (1991), Hyman (1991), Pollert (1991), σχετικά με την πολυειδίκευση της ευέλικτης εξειδίκευσης αναφέρεται στην πόλωση των δεξιοτήτων, και στον περιορισμό των νέων ειδικευμένων εργασιών στην ευελιξία ενός φάσματος καθηκόντων «ένα ευρύ χαρτοφυλάκιο ικανοτήτων». Ακόμη, αναφέρουν ότι οι ειδικευμένες εργασίες υπόκεινται και αυτές στον έλεγχο του μανάτζμεντ και ότι οι θεωρητικοί της ευέλικτης εξειδίκευσης αρνούνται τις δυνατότητες εντατικοποίησης της εργασίας με τις αλλαγές βάσει των νέων τεχνολογιών. Δηλαδή, μιας ανασυγκρότησης περισσότερων καθηκόντων είτε εξαιτίας των αλλαγών της τεχνολογίας είτε με την ταυτόχρονη ανάληψη καθηκόντων συντήρησης ή ελέγχου, με αποτέλεσμα τη μεγαλύτερη εντατικοποίηση.

Σχετικά με την ταύτιση των νέων τεχνολογιών με την ευέλικτη παραγωγή, ο B.Jones (1988) παρατηρεί ότι στις μελέτες για τις νέες τεχνολογίες συνήθως δεν γίνεται διάκριση εάν πρόκειται για επαναπρογραμματιζόμενες μηχανές ή για ευέλικτα συστήματα (αυτόματου

εργοστασίου). Γράφει ότι οι δύο οργανωτικές αρχές της ενσωμάτωσης και της ευελιξίας συνδέονται μεταξύ τους, π.χ. ένα σύστημα CAD ή μία εργαλειομηχανή CNC παράγουν ευέλικτα γιατί ο επαυπρογραμματισμός τους -μέσω της ενσωματώσης διαφόρων δεδομένων, επιπέδων ελέγχου και λειτουργιών - επιτρέπει την ευέλικτη παραγωγή π.χ. ποικιλίας προϊόντων. Στην πράξη όμως αυτή η σύνδεση δεν είναι τόσο άμεση γιατί οι μάνατζερ επιδιώκουν είτε το ένα άκρο -π.χ. την ενσωμάτωση των σταδίων και λειτουργιών της παραγωγικής διαδικασίας για την επίτευξη μεγαλύτερου ελέγχου με στόχο το κόστος και την αποτελεσματικότητα- είτε το άλλο την ευελιξία -π.χ. την επέκταση σε μία γκάμα προϊόντων. Ακόμη, αναφέρει τη διστακτικότητα των επιχειρήσεων να επεκτείνουν τα συστήματα CAD-CAM σε CIM εξαιτίας των προβλημάτων μη συμβατότητας και του κόστους των μηχανημάτων. Στην έρευνά τους οι B.Jones και P.Scott (1987) σε 15 επιχειρήσεις με FMS, στην Αγγλία και Αμερική, βρήκαν ότι μόνο σε τρεις η διαμόρφωση ενός πολυδύναμου ευέλικτου εργαζόμενου που να έχει χειροτεχνικές μηχανικές δεξιότητες συντήρησης και δεξιότητες χειρισμού έμοιαζε με αυτήν του Sabel, οι υπόλοιπες δεν το επεδίωκαν. Στην Αμερική, συνήθως οι υπευθύνότητες συγκεντρώνονται στον μάνατζερ παραγωγής, στους ειδικευμένους συντηρητές και στους προγραμματιστές του ίδιου τμήματος, ενώ τα καθήκοντα απλών μηχανικών ρυθμίσεων και τροφοδότησης στην παραγωγή αναθέτονται στους χειριστές. Επομένως, γράφει ο Hyman (1991) στην αποτίμηση της σύνθετης εξέλιξης των τεχνολογικών και παραγωγικών συστημάτων, οποιαδήποτε απλή πόλωση - είτε φορντισμού και μετα-φορντισμού ή μαζικής παραγωγής και ευέλικτης εξειδίκευσης - είναι επικίνδυνη απλούστευση.

Σχετικά με τις δεξιότητες ο B.Jones (1988) βρίσκει πόλωση των εξειδικεύσεων στις επιχειρήσεις με ευέλικτα αυτόματα συστήματα στην Βρετανία. Αναλυτικά, βρίσκει μείωση των καθηκόντων βασισμένων σε αισθητικο-κινητήριες δεξιότητες, αφού τα ρομπότ και οι NC εργαλειομηχανές χειρίζονται τα εργαλεία και υλικά, και μείωση των καθηκόντων ρουτίνας επεξεργασίας δεδομένων, αφού με τα συστήματα CAD, CNC, CAM γίνεται ο σχεδιασμός και η παρακολούθηση εργαλείων, αποθεμάτων και υλικών. Αντίθετα βρίσκει αύξηση των καθηκόντων που απαιτούν λήψη αποφάσεων, επίβλεψη και διόρθωση των προγραμμάτων, καθώς τα μηχανήματα γίνονται πιο πολύπλοκα και αύξηση των δεξιοτήτων συντήρησης και ρύθμισης των μηχανημάτων. Ο B.Jones στην ερώτηση «με ποιο τρόπο τα καθήκοντα και οι δεξιότητες κατανέμονται στα υπάρχοντα επαγγέλματα», διακρίνει τις πιθανότητες κατανομής τους μεταξύ δύο πόλων, αυτών της διασποράς των δεξιοτήτων και της εντατικοποίη-

σης των δεξιοτήτων. Στον ένα πόλο, όταν υπάρχει μεγάλος αριθμός επαγγελματιών τότε τα νέα και τα παλιά καθήκοντα κατανέμονται ανάμεσα σε όλες τις κατηγορίες των εργαζομένων με αποτέλεσμα μικρό εύρος δεξιοτήτων για τον καθένα. Στον άλλο πόλο, εάν ο αριθμός των επαγγελματιών έχει μειωθεί, τότε η διαδικασία εντατικοποίησης των δεξιοτήτων έχει σαν αποτέλεσμα τη συγκέντρωση των παλιών και νέων δεξιοτήτων σε μία ή λίγες βαθμίδες. Ανάμεσα στα δύο άκρα οι πιθανοί συνδυασμοί των σχεδιαστών, προγραμματιστών, εφαρμοστών, χειριστών, συντηρητών και άλλων είναι άπειροι. Π.χ. το επίπεδο ειδικευσης στις εργασίες CNC εξαρτάται από τον τρόπο συνδυασμού των καθηκόντων φόρτωσης, παρακολούθησης και ελέγχου, εφαρμογής, προγραμματισμού, διόρθωσης και ρύθμισης. Ακόμη, από μελέτη του Dodgson φάνηκε ότι στις επιχειρήσεις με CNC στην Αγγλία, ο σημαντικός παράγοντας καθορισμού εντατικοποίησης των δεξιοτήτων δεν ήταν μόνο το μέγεθος της επιχείρησης αλλά ο χαρακτήρας του υπό κατασκευή προϊόντος και η μορφή ιδιοκτησίας και διαχείρισης, (π.χ. οι χειριστές σε οικογενειακές επιχειρήσεις είχαν μεγαλύτερο εύρος καθηκόντων στις εργασίες CNC, ενώ αντίθετα στις μικρές επιχειρήσεις που αποτελούσαν τμήματα μεγαλύτερων επιχειρήσεων, οι χειριστές είχαν μικρότερο εύρος). Γενικά όμως στις μικρές επιχειρήσεις προτιμούσαν τους ειδικευμένους εργάτες στις εργασίες CNC. Στην αυτοκινητοβιομηχανία στην Αγγλία (Marsden et al., 1985) η τοποθέτηση των ρομπότ μείωσε κατά 40% τις θέσεις εργασίας βαψίματος και πονταρίσματος, ενώ οι υπόλοιποι εργαζόμενοι κατανεμήθηκαν είτε σε εργασίες τροφοδότησης και παρακολούθησης των ρομπότ είτε σε καθήκοντα λειτουργίας, προγραμματισμού και επίβλεψης των αυτόματων συστημάτων.

Σχετικά με τις επιπτώσεις της αυτοματοποίησης στις σχέσεις εξουσίας φάνηκε ότι η διαχείριση ήταν σε θέση να επιβάλλει τους δικούς της κανόνες ακόμη και στους πρώτης γραμμής επόπτες π.χ. εισάγοντας συστήματα MRP. Γενικά ο B. Jones γράφει ότι αν και υπάρχουν σημαντικές ενδείξεις μετάθεσης των εργασιών, δεν παρατηρείται μια ομοιόμορφη τάση υποβάθμισης και αποειδίκευσης ή αναβάθμισης και πολυειδίκευσης των δεξιοτήτων. Η εμπειρία στις διάφορες κατηγορίες των εργαζομένων εμφανίζεται διαφορετική. Μέσα σε κάθε ομάδα άλλοι απέκτησαν νέες δεξιότητες και καθήκοντα ερμηνευτικού ή διαγνωστικού χαρακτήρα, ενώ άλλοι παρέμειναν σε καθήκοντα τροφοδότησης και παρακολούθησης κάτω από το ρυθμό της μηχανής. Η ίδια τεχνολογία μπορεί να έχει διαφορετικά αποτελέσματα στη διαμόρφωση των δεξιοτήτων (B. Jones και P. Scott (1987)).

Στις εμπειρικές έρευνες της δεύτερης τάσης, η δομή των ειδικεύσεων και δεξιοτήτων δεν θεωρείται ως αποτέλεσμα των τεχνολογιών και των αγορών των προϊόντων αλλά διαμορφώνεται στις σχέσεις μεταξύ των εκπαιδευτικών συστημάτων, των συστημάτων κατάρτισης και της συμπεριφοράς των επιχειρήσεων της κάθε χώρας (π.χ. ιεραρχικές δομές και συστήματα ταξινόμησης των ειδικοτήτων στους χώρους εργασίας, εσωτερικές αγορές εργασίας, και άλλα). Π.χ. στη Γερμανία το 67% των εργατών/τεχνιτών κατέχουν τουλάχιστον πιστοποιητικό μαθητείας σε αντίθεση με τη Γαλλία όπου ένα μικρό ποσοστό έχει αποκτήσει κάποια τυπική μορφή κατάρτισης. Δηλαδή, οι κοινωνικοί θεσμοί της κάθε χώρας διαμορφώνουν τις σχέσεις εργασίας με διαφορετικά για την κάθε μία πρότυπα οργάνωσης και απασχόλησης. Οι A.Sorge και M.Maurice (1989) γράφουν ότι στη Γερμανία, η ανάπτυξη των παραδοσιακών χειροτεχνικών δεξιοτήτων μαζί με τους αλληλο-συνδεόμενους εργασιακούς ρόλους των εργατών και τεχνιτών, κατά την εισαγωγή των CNC μηχανών, ήταν οι κύριοι παράγοντες για την επίτευξη ενός ευέλικτου προγραμματισμού της παραγωγής, μικρότερων χρόνων παραγωγής και μειωμένου χρόνου επεξεργασίας. Ακόμη, η εισαγωγή της μικροηλεκτρονικής στα προϊόντα και η ανάπτυξη ηλεκτρονικών τμημάτων υπο-συναρμολόγησης, έγινε δυνατή χάρη στη μεγαλύτερη σε χρονική διάρκεια κατάρτιση των τεχνιτών και των εργατών. Αντίθετα, στην Αγγλία αυτές οι τάσεις ευέλικτης παραγωγής δεν ήταν τόσο εμφανείς. Η κριτική στην δεύτερη τάση, από τους P. Thompson et al. (1995), αναφέρεται στο ότι η διαμόρφωση της δομής των ειδικεύσεων και δεξιοτήτων -δηλαδή οι κατηγορίες ταξινόμησης του εργατικού δυναμικού- ταυτίζονται με τη χρησιμοποίησή τους. Δηλαδή δεν διευκρινίζονται οι τρόποι που τα χαρακτηριστικά, οι τεχνικές και γνωστικές ικανότητες διαμορφώνονται ή μεταβάλλονται.

Από τα παραπάνω φαίνεται ότι η εικόνα της διαμόρφωσης και ανάπτυξης των εξειδικεύσεων και δεξιοτήτων γίνεται πιο σύνθετη με διάφορους παράγοντες να επιδρούν όπως τεχνολογία, αγορά του προϊόντος, καταμερισμός της εργασίας, εθνικά συστήματα εργασιακών σχέσεων, κατάρτισης, και οργάνωσης των επιχειρήσεων, αγορές εργασίας, πολιτιστικοί παράγοντες, συστήματα αμοιβών, συστήματα ελέγχου, κ.λπ.. Παρ' όλη αυτήν την πολυπλοκότητα όμως, με τη χρησιμοποίηση των νέων τεχνολογιών, διακρίνονται πραγματικές αλλαγές στη διαμόρφωση και χρησιμοποίηση των δεξιοτήτων, όσον αφορά τις «συλλογικές δεξιότητες» των ομάδων εργασίας, με κυριότερη έμφαση στις γνωστικές δεξιότητες και στις ικανότητες συμπεριφοράς. Οι δεξιότητες αυτές όμως δεν μοιάζουν με τις παραδοσιακές χειροτεχνικές ειδικεύσεις.

ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. Για τον Braverman (1974) παρουσιάζεται ιστορική ασυνέχεια στην ανάλυση της έννοιας της ειδικότητας ανάμεσα στην χειροτεχνική της έννοια και τη σημερινή που προσεγγίζει την έννοια μιας ορισμένης επιδεξιότητας. Ο Carchedi (1993) θεωρεί ότι οι δύο τάσεις της αποειδίκευσης και της επαναειδίκευσης αποτελούν τη διαλεκτική όψη της πραγματικής υπαγωγής της εργασίας στο κεφάλαιο. Έτσι οι νέες εργασίες που προκύπτουν από τις αναδιοργανώσεις της εργασίας παρουσιάζουν δυσκολία να ταξινομηθούν σε επαγγέλματα.
2. Ο Osterman (1995) παρατηρεί ότι αποδείχθηκε δύσκολο να γενικεύσουν κάποιο συμπέρασμα για τη σχέση τεχνολογικής αλλαγής και δεξιοτήτων. Αναφέρει την Flynn (1988) η οποία μελέτησε 197 παραδειγματικές περιπτώσεις που υποστηρίζουν οποιαδήποτε από τις θέσεις ανάμεσα στους δύο πόλους της αποειδίκευσης και της αναιδίκευσης. Αν και γράφει ότι οι έρευνες που στηρίζονται ή χρησιμοποιούν έμμεσα το DOT είναι πιο ομοιόμορφες βρίσκοντας μικρή αναβάθμιση.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Braverman, H. (1974) *Labor in Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*, New York, Monthly Review Press.
- Carchedi, G. (1993) "Technological Transfer and Social Transformation: Reflections on 1989" στο Γ. Λιοδάκης (επιμέλεια) *Κοινωνία Τεχνολογία και Αναδιάρθρωση της Παραγωγής*, Αθήνα, Εκδόσεις Παπαζήση.
- Elger, T. (1991) "Flexibility and Intensification in Manufacturing" στο Pollert, A. ed. (1991) *Farewell to Flexibility?*, Oxford, Blackwell.
- Hyman, R. (1991) "Plus ca change? The Theory of Production and the Production of Theory" στο Pollert, A. ed. *Farewell to Flexibility?*, Oxford, Blackwell.
- Jones, B. and Scott, P. (1987) "Flexible Manufacturing Systems in Britain and U.S.A." *New Technology, Work and Occupations*, vol.2, pp.27-36.
- Jones, B. (1988) "Work and Flexible Automation in Britain: A Review of Developments and Possibilities", *Work, Employment and Society*, vol.2., No.4, pp.451-486.
- Marsden, D., Morris, T., Willman, P. and Wood, S. (1985) *The Car Industry: Labour Relations and Industrial Adjustment*, London, Tavistock.
- Osterman, P. (1995) "Skill, Training, and Work Organization in American Establishments" *Industrial Relations*, Vol. 34, No.2.
- Penn, R., Rose, M. and Rubery, J. (1994) *Skill and Occupational Change*, Oxford University Press.
- Piore, M. and Sabel, C. (1984) *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, New York, Basic Books.
- Pollert, A. (ed.) (1991) *Farewell to Flexibility?*, Oxford, Blackwell.
- Sorge, A. and M.Maurice (1990) "The Societal Effects in Strategies and Competitiveness of Machine -Tool Manufacturers in France and West Germany" *12th World Congress of Sociology*, Madrid.
- Thompson, P. et al (1995) "It Ain't What You Do, It's the Way that you Do it: Production Organization and Skill Utilization in Commercial Vehicles" *Work, Employment and Society*, Vol. 9, No.4, pp.719-742.

Σ.Δ. Μουλοπούλου*

ΣΧΕΣΕΙΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ ΚΑΙ ΙΑΤΡΙΚΗΣ

ΠΕΡΙΛΗΨΙΣ

Η μεγάλη συμβολή της βιομηχανίας εις την έρευνα, ανάπτυξι και παραγωγή προϊόντων μεγάλης αξίας δια την διαγνωστική και θεραπευτική αντιμετώπισι των αρρώστων, την κατέστησε σημαντικό παράγοντα του όλου κυκλώματος προστασίας της υγείας και αποκατάστασεως των εκτροπών της.

Ο έλεγχος όμως και η χρήσις των προϊόντων της γίνεται κατά την κρίσι όχι των καταναλωτών αλλά των λειτουργών της υγείας. Η σχέσις αυτή δίδει την δυνατότητα εμμέσου ενισχύσεως των πόρων δια την νοσηλεία των αρρώστων, την έρευνα και εκπαίδευσι των ιατρών. Δημιουργεί όμως αφ' ετέρου συνθήκες ενδεχομένης συγκρούσεως συμφερόντων και δυσμενών επιπτώσεων επί της τελικής αποδόσεως του όλου συστήματος.

Η προβολή επομένως των βιομηχανικών προϊόντων αποτελεί δυσεπίλυτο πρόβλημα, το οποίο πρέπει να αντιμετωπισθεί όχι μόνο βάσει των κανόνων ηθικής και δεοντολογίας αλλά και δι' ειδικών νόμων και κανονισμών, προς προστασία του υπερτάτου αγαθού του ανθρώπου, της υγείας.

Μέχρι των μέσων περίπου του παρελθόντος αιώνος το δίκτυο παροχής υπηρεσιών υγείας περιελάμβανε πρακτικώς μόνο το προσωπικό των επαγγελματιών υγείας (ιατρούς, φαρμακοποιούς και νοσηλευτάς). Έκτοτε όμως προσετέθη και η βιομηχανία, ως βασικός συντελεστής της διαμορφώσεως των διαγνωστικών και θεραπευτικών πράξεων και δη κατά τρεις κυρίως τρόπους.

* τ. Πρύτανης του Πανεπιστημίου Αθηνών.

Πρώτον η έρευνα των νέων φαρμακευτικών και άλλων σχετικών προς την ιατρική προϊόντων διεξάγεται πλέον κατά 90% από την βιομηχανία. Τα Πανεπιστήμια ή τα Νοσοκομεία περιορίζονται κατά κανόνα είτε εις βασική έρευνα είτε εις αξιολόγηση επί αρρώστων των προϊόντων της βιομηχανίας.

Δεύτερον, η φάσις της αναπτύξεως (DEVELOPMENT) των επινοήσεων ερευνητών-ιατρών ή άλλων επιστημόνων δεν είναι δυνατή εκτός βιομηχανικών εργαστηρίων. Πράγματι πολλές επινοήσεις παραμένουν χωρίς εν συνεχεία πρακτική εφαρμογή, διότι δεν επείσθη η βιομηχανία, ότι η σχέσις κέρδους εκ της εκμεταλλεύσεως εις την πράξη προς δαπάνες αναπτύξεως θα ήτο ευνοϊκή. Εξελιξείς νέων εφαρμογών εις το πεδίο της Υγείας πραγματοποιούνται μόνο συναινέσει της βιομηχανίας.

Τρίτη σχέσις βιομηχανίας και υπηρεσιών υγείας ανεπτύχθη επίσης κατά τις τελευταίες δεκαετίες. Κατ' αρχήν, η βιομηχανία διαγνωστικών ή θεραπευτικών προϊόντων έχει το μειονέκτημα, ότι δεν είναι ηθικό και συχνά δεν είναι νόμιμο να επιδιώκει την μεγιστοποίηση της καταναλώσεως των προϊόντων της αλλά οφείλει να την περιορίζει εντός των ορίων των επιστημονικώς προδιαγεγραμμένων αναγκών των αρρώστων. Δεν δικαιούται επίσης να απευθύνεται κατά το πλείστον απ' ευθείας προς τον καταναλωτή. Η χρήσις των προϊόντων πρέπει να γίνεται δεοντολογικώς μόνον όπου υπάρχει ανάγκη προστασίας ή αποκαταστάσεως της υγείας και όχι πέραν ταύτης, την δε απόφασι λαμβάνει όχι ο καταναλωτής αλλά ο «μεσάζων» ιατρός. Επειδή λοιπόν η κρίσις περί της χρήσεως ή μη υπόκειται εις τον ιατρόν, το MARKETING των προϊόντων έχει κατεύθυνση τον ιατρό.

Από την άλλη πλευρά, η αλματώδης αύξησις των δαπανών υγείας κατά τις τελευταίες δεκαετίες εδημιούργησε κοινωνικοοικονομικό πρόβλημα ακόμη και εις εύπορα κράτη, διαθέτοντα μέχρι και 15% του εθνικού προϊόντος των εις τον τομέα αυτόν. Το γεγονός οδήγησε πολλά Κράτη, αλλά και ιδιωτικούς ασφαλιστικούς οργανισμούς να λάβουν μέτρα περιορισμού των δαπανών. Τα μέτρα αυτά, εις μια ελευθέρα οικονομία δεν στρέφονται προς τις εμπλεκόμενες μονάδες παραγωγής των σχετικών προϊόντων αλλά προς τους ρυθμιζοντες την κατανάλωση ιατρούς, δι' επηρεασμού της κρίσεως των, ή δια περιορισμού των εις την διάθεση των μέσων. Οι ιατροί λοιπόν, μη έχοντες δυνατότητα προσπορισμού των αναγκαίων πόρων εκ των μειωμένων κονδυλίων των δαπανών υγείας προστρέχουν προς τις εταιρείες παραγωγής των προϊόντων.

Κατά συνέπεια των ανωτέρω αναπτύσσεται μια ειδική σχέσις μεταξύ ιατρών και βιομηχανιών. Τα τμήματα MARKETING των βιο-

μηχανιών απευθύνονται προς τους ιατρούς δια την ενημέρωση των επί των νέων προϊόντων και οι ιατροί απευθύνονται προς τις εταιρείες δια την ενίσχυσι των ερευνητικών, εκπαιδευτικών και νοσηλευτικών προσπαθειών των. Περί τα 5 δισεκατομμύρια δολάρια ετησίως υπολογίζεται, ότι δαπανώνται εις ΗΠΑ από τις παραγωγούς εταιρείες δια την διαδικασία αυτή, η οποία ενίοτε ανατίθεται και εις ενδιαμέσως δρώντας οργανισμούς.

Η διακίνηση των ποσών αυτών δημιουργεί υπόνοιες συγκρούσεως συμφερόντων δια τους ιατρούς και ανορθοδόξων δραστηριοτήτων δια τις εταιρείες. Υπάρχουν δε στοιχεία, τα οποία συνηγορούν υπέρ της απόψεως, ότι η σχέση είναι ύποπτος συναλλαγής. Εις μια μελέτη ανεφέρθη π.χ., ότι δοκιμές φαρμάκων απέληξαν εις διαφορετικά αποτελέσματα αναλόγως της πηγής χρηματοδοτήσεως των. Ερευνηταί χρηματοδοτούμενοι από την βιομηχανία εθεώρησαν ως ασφαλή 96% των δοκιμασθέντων φαρμάκων ενώ άλλοι, χρηματοδοτούμενοι εξ ουδετέρων πηγών, έκριναν ασφαλή μόνο 37%.

Εις τον τομέα της καταναλώσεως μέσω των ασκούντων ιατρών ευρέθη, ότι η νομότυπος χρηματοδότησις από εταιρείες συγκεντρώσεων υπό τύπον συνεδρίων ή σεμιναρίων ενημερώσεως, αυξάνει την συνταγογράφηση ενός νέου φαρμάκου κατά 4-10 φορές, έναντι 2.5-3.5 φορές εις περιοχές, όπου δεν ηκολουθήθη η ίδια διαδικασία. Εις τις συγκεντρώσεις αυτές, ειδικοί επιστήμονες, προβεβλημένοι εις την ειδικότητα των και αμοιβόμενοι λ.χ. εις την Αγγλία δια 3000-5000 λιρών κατά ομιλία, αναπτύσσουν τα υπάρχοντα στοιχεία επί ενός νέου προϊόντος, αποκαλούμενοι από υπαλλήλους των εταιρειών ειρωνικώς «πλανώδιος θίασος» (ROAD SHOW).

Σημιούται επιπροσθέτως, ότι η προβολή των φαρμακευτικών προϊόντων απορροφά το 25% ή και περισσότερο των δαπανών των εταιρειών, του κόστους αυτού μετακυλιόμενου βεβαίως προς το κοινωνικό σύνολο. Δεδομένου δε, ότι το ύψος της δαπάνης αναπτύξεως ενός νέου φαρμάκου ανέρχεται σήμερα εις 500-600 εκατομμύρια δολάρια, η ανάγκη εξυπηρητήσεως της επενδύσεως είναι προφανής αλλά και το μέγεθος του κονδυλίου «διαφημίσεως» τεράστιο.

Δεν συζητείται βεβαίως εδώ η τυχόν παράνομος χρηματοδότησις, δια μικροτέρας ή μεγαλυτέρας αξίας δώρων πάσης φύσεως προς τους γνωμοδοτούντας δια την χρήση των διαφόρων προϊόντων. Τέτοιοι είδους πρακτικές, αν και υπόκεινται εις περιορισμούς εκ της κειμένης νομοθεσίας διεθνώς, φαίνεται, ότι δεν σπανίζουν.

Δεν είναι γνωστό και είναι δυσχερές να προσδιορισθεί αφ' ετέρου επακριβώς το άριστο μέγεθος της καταναλώσεως ενός προϊόντος ως προς την επίτευξη του βασικού στόχου, δηλαδή της προστασίας

ή αποκατάστασης της υγείας. Η διαπλοκή όμως συμφερόντων, όλων οδηγούντων προς την κατεύθυνση της ηυξημένης καταναλώσεως, με μόνο περιοριστικό στοιχείο την ηθική αντίσταση του ιατρού, δημιουργεί ερωτηματικά ως προς την άμυνα της κοινωνίας εις τον τομέα της προαγωγής και προστασίας ενός βασικού αγαθού, της υγείας του ανθρώπου.

Ποιά μέτρα λαμβάνονται διά την αποτροπή ενδεχομένως δυσμενών συνεπειών εκ των σχέσεων ιατρικής και βιομηχανίας;

Πολλά ξένα Πανεπιστήμια ζητούν από το προσωπικό των να δηλώνει οιαδήποτε σχέση προς φαρμακευτικές ή άλλες σχετικές προς την ιδιότητα των εταιρείες (συμβουλευτικές υπηρεσίες, κατοχή μετοχών, συμμετοχή εις διοικητικά συμβούλια κ.λπ.).

Ιατρικά περιοδικά αναγράφουν εις κάθε δημοσίευσιν την τυχόν σχέση των συγγραφέων προς χρηματοδοτικούς οργανισμούς.

Παρά ταύτα, η διαδικασία της «διαφημίσεως» εις μία ελευθέρα οικονομία είναι δύσκολο να ελεγχθεί. Παλαιότερα, το Ανώτατο Υγειονομικό Συμβούλιο του Ελληνικού Υπουργείου Υγείας είχε εισηγηθεί προς τους αρμοδίους τον περιορισμό του ύψους των αναγνωριζομένων δαπανών προβολής των προϊόντων των φαρμακευτικών εταιρειών κατά την κοστολόγησιν των φαρμάκων, εις το σύνθηδες ύψος των εμπορικών και βιομηχανικών εταιρειών δια προϊόντα κοινής καταναλώσεως. Η καθιέρωσις επίσης της δικαιολογήσεως ως δαπάνης οιασδήποτε χορηγίας προς οιοσδήποτε λειτουργούς της υγείας, μόνο αν γίνεται μέσω διοικητικών συμβουλίων ή επιστημονικών επιτροπών Πανεπιστημίων ή Νοσοκομείων, θα αποτελέσει ένα μέτρο αλλά δεν θα εκάλυπτε παροχές προς ιδιώτες ιατρούς, φαρμακοποιούς, κ.λπ.

Το πρόβλημα λοιπόν της ρυθμίσεως των σχέσεων βιομηχανίας και λειτουργών της υγείας εξακολουθεί να υφίσταται και πιθανότατα να οδηγεί όχι μόνο εις υπερκατανάλωσιν αλλά και εις υποβελτίστην χρείαν προϊόντων, προοριζομένων δια την προστασία και αποκατάστασιν της υγείας του πληθυσμού. Η ύπαρξις αγαθής προθέσεως και η τήρησις των κανόνων ηθικής και δεοντολογίας από τα εμπλεκόμενα μέρη εξακολουθεί να αποτελεί τον βασικό μηχανισμό αποφυγής της δημιουργίας ενός «ιατροβιομηχανικού συμπλέγματος», κατ' αναλογίαν άλλων αποφευκτέων παραδειγμάτων.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Bliznakov, E.: Medical Ethics. The Lancet, 2000, 356:1522.
- Boyd, E., Bero, L.: Assessing faculty financial relationship with industry. Journal Amer. Medical Assoc., 2000, 284:2209.
- Editorial: Drug company influence on medical education in USA. The Lancet, 2000, 356:781.
- Editorial: Is academic medicine for sale? New England Journal of Medicine, 2000, 342:1516.
- Steinman, M.: Gifts to physicians in the consumer marketing era. Journal Amer. Medical Assoc., 2000, 284:2243.
- Wazana, A.: Physicians and the pharmaceutical Industry. Journal Amer. Medical Assoc., 2000, 283:373.
- Wilmhurst, P.: Academia and industry. The Lancet, 2000, 356:338.

Νικόλαος Μπαδέμης*

Η ΘΕΩΡΗΣΗ ΣΚΕΠΤΕΣΘΑΙ – ΛΕΓΕΙΝ ΥΠΟ ΤΟ
ΠΡΙΣΜΑ ΤΗΣ «ΠΕΙΘΟΥΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥ»¹
ΡΗΤΟΡΙΚΗΣ ΤΕΧΝΗΣ ΣΤΟ ΣΟΦΙΣΤΙΚΟ ΚΑΙ ΣΤΟ
ΣΥΓΧΡΟΝΟ ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΟ ΛΟΓΟ

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η σχέση μεταξύ σκέπτεσθαι και λέγειν είναι πρωταρχικής σημασίας, όσον αφορά στην περί ανθρώπου θεώρηση και τη διαμόρφωση του ατομικού και συλλογικού είναι. Με τη σκέψη μπορεί ο ανθρώπινος νους να διεισδύσει στο βάθος των εννοιών και να αποκρυσταλλώσει αξίες και ιδανικά καθοριστικά για το είναι του ανθρώπου. Ο λόγος με τη σειρά του αποτελεί όχι μόνο το φορέα κοινοποίησης και έκφρασης του σκέπτεσθαι έναντι των άλλων, αλλά και το μέσο δράσης και επίδρασης πάνω στο σκέπτεσθαι και λέγειν των άλλων.

Το παρόν άρθρο αποτελεί αφ' ενός προσπάθεια ψηλάφησης του ιστορικοπνευματικού υπόβαθρου της σχέσης μεταξύ σκέπτεσθαι και λέγειν στο σοφιστικό, ρητορικό λόγο και της επίδρασής της πάνω στη διαμόρφωση του συλλογικού και κοινωνικού σκέπτεσθαι· αφ' ετέρου επιχειρείται, υπό το πρίσμα αυτού του ιστορικοπνευματικού υπόβαθρου, η περαιτέρω ανίχνευση της εν λόγω σχέσης στις δημοκηδείς και δημοκοπικές πτυχές διαμόρφωσης συλλογικού και κοινωνικού σκέπτεσθαι από το διαφημιστικό λόγο.

Υπό το πρίσμα της προς ανάπτυξη επιχειρηματολογίας για την εκπλήρωση των παραπάνω στόχων, καθίσταται απαραίτητη η διευκρίνιση περί του ατόπου και ανέφικτου – και μάλιστα στα περιο-

* Διδάκτωρ της Φιλοσοφίας των Παιδαγωγικών Επιστημών, Johann Wolfgang Goethe Universität, Frankfurt am Main.

ρισμένα πλαίσια έκτασης του παρόντος άρθρου – τόσο της αξιολόγησης του κοινωνικοπνευματικού έργου των σοφιστών και της πνευματικής τους συμβολής στην ιστορία της ανθρωπότητας², όσο και της ενδελεχούς διερεύνησης του ρόλου της διαφήμισης στο σύνολό της³. Τα παρεχόμενα πνευματικά εναύσματα, μέσα από τον πυρήνα του προς διαπραγμάτευση θέματος, στοχεύουν στο να διαφωτίσουν συγκεκριμένες παιδαγωγικές πτυχές του διαφημιστικού λόγου, οι οποίες, όσον αφορά στη διαμόρφωση του κοινωνικού σκέπτεσθαι, ανιχνεύονται μέσα στο πνευματικό υπόστρωμα του σοφιστικού ρητορικού λόγου.

2. ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗ ΘΕΩΡΗΣΗ ΣΚΕΠΤΕΣΘΑΙ – ΛΕΓΕΙΝ ΣΤΗΝ ΟΜΗΡΙΚΗ, ΠΕΡΙΚΛΕΙΑ ΚΑΙ ΜΕΤΑΠΕΡΙΚΛΕΙΑ ΕΠΟΧΗ

Η σταδιακή μετάβαση, μέσω των σολωνικών μεταρρυθμίσεων, από την ομηρική αριστοκρατική κοινωνία στη δημοκρατική κοινωνία του Περικλή αποτελεί, όσον αφορά στο διαπραγματευόμενο θέμα, μετάβαση από το ομηρικό σκέπτεσθαι στο περικόλειο.

Ο ομηρικός τρόπος σκέψης αναγνωρίζει μόνο στον «έκ γενετής» αριστοκράτη – ευγενή, λόγω θεϊκής καταγωγής, την ικανότητα πνευματικής τελείωσης και μάλιστα μέσω της ενεργοποίησης και ανάπτυξης του εκλαμβανόμενου, ως θεϊκού δώρου, έμφυτου δυναμικού των αρετών του. Το ιδεώδες του «αἰὲν ἀριστεύειν καὶ ὑπειροχον ἔμμεναι ἄλλων»⁴, μέσα από το οποίο εκφύεται το πρότυπο του «θεοεΐκελου»⁵ ήρωα, αποκρυσταλλώνεται, μέσω της ομηρικής φράσης «μύθων τε ῥητῆρ' ἔμμεναι πρηκτῆρὰ τε ἔργων»⁶ στην εικόνα του εν «λόγω» και «έργω» απόλυτα ισορροπημένου ομηρικού ανθρώπου. Μέσα από την εικόνα αυτή εκφράζονται «καθαρά οι δύο όψεις της μόρφωσης ... πάνω στην οποία ο Έλληνας όλων των εποχών απέδωσε τη μέγιστη αξία»⁷. Κατά συνέπεια, η πνευματική ισοζυγία λόγου και έργου στον Όμηρο είναι απόρροια ενός τρόπου σκέψης άρρηκτα συνεξευγμένου με τις θεϊκής φύσεως και υπό μορφήν «δόγματος», de facto ισχύουσες γενετικές καταβολές του αριστοκράτη – ευγενή.

Η απορρέουσα από την ανωτέρω «έκ γενετής αριστοκρατία» ομηρική σκέψη αντικαθίσταται από την άρτια προσαρμοσμένη στην αρχή της «δημοκρατίας» περικόλεια σκέψη. Η ακεραιότητα της περικόλεια πόλεως, που εκφράζεται με την παροχή ισονομίας έναντι όλων των πολιτών⁸ και παράλληλα η άνοδος στα δημόσια αξιώματα μόνο των «αρίστων», βάσει της ατομικής προόδου στο ιδεώδες της

αρετής⁹, υπογραμμίζουν τη χρυσή τομή στη σχέση μεταξύ πόλεως – πολίτη. Η πόλις, ως σύνολο όλων των πολιτών, αποτελεί τη «μήτρα», μέσα στην οποία εξασφαλίζεται το κατάλληλο υλικοπνευματικό περιβάλλον γέννησης «αρίστων» πολιτών. Οι τελευταίοι τελειωμένοι ως «*σῶμα αὐταρκές*»¹⁰ καθίστανται ικανοί να καταστήσουν με τη σειρά τους την πόλη «σχολεῖον» και «παιδευτήριον» της Ελλάδος¹¹. Αυτή η καθολικότητα υλικοπνευματικής αυτάρκειας της σχέσεως πόλεως – πολίτη και της αναγωγής τους σε «ἐν» και «ὄλον» ταυτόχρονα δομείται πάνω στη θεμελιώδη περικλεία θέση (δείγμα της πνευματικής διορατικότητας του Περικλή), που υπογραμμίζει πως ο κίνδυνος βλάβης του πράττειν δεν ἐγκείται στο λέγειν, αλλά στην ἔλλειψη προδιδασκαλίας με το λόγο περί του ἔργου¹². Η προδιδασκαλία αυτή αποτελεί για τους Αθηναίους και τον Περικλή, σύμφωνα με τα λόγια του τελευταίου, γέννημα του «*τολμᾶν τε ... περί ὧν ἐπιχειρήσομεν ἐκλογίζεσθαι*»¹³. Ἄρα λοιπόν, το υπό τη μορφή του «*ἐκ-λογίζεσθαι*» κριτικό σκέπτεσθαι είναι η κινητήριος δύναμη για «*τὰ ἐς ἀρετὴν*»¹⁴, που μορφοποιεί το λόγο και μορφοποιείται μέσα σ' αυτόν κάνοντάς τον πράξη στη συνέχεια διὰ του ἔργου. Ἐτσι η ισοζυγία λόγου και ἔργου αποτελεί κατά τον Περικλή απαύγασμα, ὄχι πλέον της «ἐκ γενετῆς» ομηρικής αριστοκρατίας, αλλά της «ἐκ τοῦ σκέπτεσθαι/ἐκλογίζεσθαι». Αυτή η διὰ του «*ἐκλογίζεσθαι*» αριστοκρατία του αθηναϊκού πνεύματος συνιστά και την «ειδοποιό διαφορά» (το «εἶδος» και την «ετερότητα») του Αθηναίου πολίτη ἐναντι των υπολοίπων Ελλήνων, που ἀνάγεται ὄχι μόνο στο ὅτι ο πρώτος «*γνωρίζει τα δεινά και τα ἡδέα σαφέστατα, οὔτε μόνο στο ὅτι δεν αποτραβιέται ἀπὸ τους κινδύνους, ἀλλὰ στο συνδυασμό της γνώσης και της δράσης*»¹⁵. Ο συνδυασμός αυτός συνίσταται στο αντικειμενικῶς γνωρίζει και αναγνωρίζει διὰ του «*ἐκλογίζεσθαι*» το «καλόν» και «ἀγαθόν», ως ἀρχή και τέλος του λέγειν και πράττειν στην καθολική διάσταση του δημοσίου και ιδιωτικού βίου. Η θέση αυτή, σύμφωνα με τη διατύπωση του Περικλή, ἀποδίδεται με την πρόταση «*φιλοκαλοῦμέν τε γὰρ μετ' εὐτελείας και φιλοσοφοῦμεν ἄνευ μαλακίας*»¹⁶ και συνιστά την «*ουσία του καλλιεργημένου/πολιτισμένου Αθηναίου*»¹⁷. Επομένως η ταυτόχρονη ἀναγωγή πόλεως – πολίτη σε «ἐν» και «ὄλον», ως «*Ἑλλάδος παιδευσιν*»¹⁸ και «*σῶμα αὐταρκές*»¹⁹ ἀντίστοιχα, σε συνδυασμό με το ιδεώδες της καλοκαγαθίας, ἐπισφραγίζουν και διακηρύττουν περίτρανα τη διαχρονική ἀξία και το δημιουργικό ρόλο του περικλείου σκέπτεσθαι στην περί ἀνθρώπου θεώρηση: ἓνας ρόλος, που συνιστά ὄχι μόνο το λέγειν και πράττειν, ἀλλὰ και καθορίζει κατά πάντα – διὰ του «*ἐκλογίζεσθαι*» – την ἴση ροπή τους ἐπὶ του ζυγού ἀντικειμενικῶν ἀξιών²⁰.

Η κρίση της πόλεως²¹, που γίνεται αισθητή μετά το θάνατο του Περικλή (429 π.Χ.) και κορυφώνεται με την έκβαση του Πελοποννησιακού πολέμου (404 π.Χ.) κλονίζει το θεσμό της και κατά συνέπεια το ανωτέρω περίκλειο σκέπτεσθαι. Η κατάλυση της πόλεως, ως μακρόκοσμου με τις διαστάσεις του όλου, επιφέρει και νέκρωση του ζωτικού της μέλους, του πολίτη, ως μικρόκοσμου της πόλεως. Η διά του ανωτέρω περίκλειου σκέπτεσθαι επιτυγχανόμενη ισορροπία λόγου και έργου, και μάλιστα επί του ζυγού αντικειμενικών αξιών, διαταράσσεται και αμφισβητείται, αφού τόσο το πεδίο ευδοκίμησης και δράσης αυτού του σκέπτεσθαι, η πόλις, όσο και ο πρωταγωνιστής του, ο πολίτης, «εκπνέουν» πνευματικά.

Το άτομο – πολίτης και όχι ο πολίτης – άτομο καλείται, ερήμην της πόλεως, – που βρίσκεται σε αδυναμία λόγω κρίσης –, να πρωταγωνιστήσει στο προσκήνιο του πνευματικού γίγνεσθαι σε ένα ρόλο, ο οποίος σκηνοθετείται υπό την αναγκαιότητα ανάπτυξης ατομικού συνειδότος. Με την παρούσα αναγκαιότητα είναι άμεσα συνυφασμένη η απαίτηση νέων και συγκεκριμένων στόχων αγωγής. Οι στόχοι αυτοί αποτελούν απαύγασμα αντικειμενοποίησης του υποκειμενικού γίγνεσθαι, όχι βάσει, αλλά έναντι του πολιτειακού και κοινωνικού, η αντικειμενικότητα του οποίου είχε ήδη τεθεί υπό αμφισβήτηση με την έναρξη κρίσης του θεσμού της πόλεως. Έτσι τίθενται στην υπηρεσία ατομικής αυτοπραγμάτωσης – με στόχο την αντικειμενοποίηση του ατομικού υποκειμενικού συμφέροντος –, τόσο η προαγωγή λεκτικών ικανοτήτων, όσο και ο ευδαιμονισμός, μέσω του «επιδείκνυσθαι τό εύπορεῖν» και του «εύυπολήπτως ζῆν».

Η νέα συνισταμένη λοιπόν καθορισμού της ανθρωπολογικής θεώρησης κατά την περίοδο κρίσης της πόλεως αντιπροβάλλει σταδιακά τόσο έναντι της ομηρικής ανθρωπολογίας, με αφετηρία το ιδεώδες των έμφυτων – ως θεϊκών δώρων εκλαμβανόμενων – αρετών, όσο και έναντι της περίκλειας, με βάση τη διά του «έκλογίζεσθαι» αντικειμενική (ισχύουσα συγχρόνως τόσο σε ατομικό όσο και σε πολιτειακό, κοινωνικό επίπεδο) περί αρετών αντίληψη, μιά δυναμική καινή ατομική αυτοπραγμάτωσης. Σ' αυτήν κυριαρχεί εξ ολοκλήρου η αντικειμενοποίηση της υποκειμενικότητας του ατομικισμού, που προάγει την ηγεμονία του «δοκεῖν» έναντι του «εἶναι», το περί της δοξοσοφίας σκέπτεσθαι έναντι του περί της αληθούς ουσίας των όντων, τον ευδαιμονισμό του «εύυπολήπτως ζῆν» με γνώμονα το «επιδείκνυσθαι τό εύπορεῖν». Υπό την έποψη αυτή, και όσον αφορά σ' αυτήν τη νέα δυναμική τελείωσης του ατόμου, είναι δόκιμος ο χαρακτηρισμός «δοξο-αυτοπραγμάτωση», προκειμένου να τονιστεί το πνευματικό υπόβαθρο, μέσα από το οποίο αναφύονται τα ατομικά ιδεώδη κατά την περίοδο αυτή.

3. ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗ ΘΕΩΡΗΣΗ ΣΚΕΠΤΕΣΘΑΙ – ΛΕΓΕΙΝ ΣΤΟΥΣ ΣΟΦΙΣΤΕΣ²² ΥΠΟ ΤΟ ΠΡΙΣΜΑ ΤΗΣ «ΠΕΙΘΟΥΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥ» ΡΗΤΟΡΙΚΗΣ ΤΕΧΝΗΣ

Η ανωτέρω «δοξο-αυτοπραγμάτωση» του ατόμου, ως αναγκαιότητα σταδιακά αυξανόμενη κατά την περίοδο κρίσης της πόλεως, και η άμεσα συνυφασμένη μ' αυτήν νέα θεώρηση περί ανθρώπου ευδοκούν υπό την τάση ηγεμονικής επιρροής μιας «σοφιστικής» ανθρωπολογικής θεώρησης.

Οι σοφιστές τόνισαν την αναγκαιότητα ανάπτυξης νέων στόχων αγωγής, στους οποίους κυριαρχούσε το ορθολογιστικό σκέπτεσθαι και το συνειδός πνευματικής ατομικότητας. Απώτερος σκοπός τους ήταν η καλλιέργεια και τελείωση διανοητικών και ρητορικών ικανοτήτων του ατόμου, θεμελιωμένων επί τη βάσει του «διδασκτοῦ» της αρετής, δηλαδή της «εὐβουλίας περὶ τῶν οἰκείων, ὅπως ἂν ἄριστα τὴν αὐτοῦ οἰκίαν διοικοῖ, καὶ περὶ τῶν τῆς πόλεως, ὅπως τὰ τῆς πόλεως δυνατώτατος ἂν εἴη καὶ πράττειν καὶ λέγειν»²³. Αυτές οι ρητορικές ικανότητες προτάθηκαν και τέθηκαν από τους σοφιστές στην υπηρεσία ατομικών προσδοκιών και στόχων – όχι ως αυθαιρεσία πνευματική, αλλά ως πλήρωση των πνευματικών αναγκών κατά την περίοδο κρίσης της πόλεως –, συμβάλλοντας άμεσα στην τελείωση του σοφιστικού ανθρώπου. Η τελείωση αυτή θεμελιωνόταν πλέον όχι στη βάση αντικειμενικά αναγνωρισμένων αξιών, αλλά υποκειμενικών δοξασιών, με στόχο την κατάκτηση του τερπνού, ωφελίμου και χρησιμοθηρικού για το άτομο.

Η σοφιστική ανθρωπολογική θεώρηση, ως απαύγασμα της σοφιστικής σκέψης, επιδρά άμεσα στο λέγειν, μέσα στο οποίο το «ὄνομα»²⁴ παύει να αποτελεί «διδασκαλικὸν ... ὄργανον καὶ διακριτικὸν τῆς οὐσίας»²⁵. Το σοφιστικό αυτό λέγειν αυτονομείται έναντι του, διὰ του «ἐκλογίζεσθαι» και «διαλέγεσθαι» επί τη βάσει αντικειμενικών αξιών, σκέπτεσθαι. Ο στόχος του έγκειται όχι στη μεταστροφή του νοός προς το «ὄν καὶ τοῦ ὄντος τὸ φανότατον»²⁶, δηλαδή το «ἀγαθόν», αλλά στο «πειθεῖν» περί των ατομικών προσδοκιών και στόχων. Η δύναμη της πειθούς λοιπόν, η οποία εκφράζεται μέσα από τη ρητορική δεινότητα του σοφιστικού λόγου, δρα ως καταλύτης του κριτικού, διαλεκτικού, μαιευτικού σκέπτεσθαι και ταυτόχρονα ως δημιουργός του «ἐκ τοῦ δοκεῖν» κοινωνικού σκέπτεσθαι. Αυτό μορφοποιείται αντίστοιχα προς αναγνώριση μιας, εἰ δυνατόν, πλήρους αντικειμενικής υποστάσεως στους καθ' ολοκληρίαν υποκειμενικούς στόχους του ατόμου.

Επομένως ο σοφιστικός άνθρωπος καινοτομεί ως προς τον ηγετικό, αυτόνομο ρόλο του λέγειν, το οποίο παύει να επικουρεί το κριτικό και διαλεκτικό σκέπτεσθαι και αναλαμβάνει τα ηνία της ατομικής αυτοπραγμάτωσης με γνώμονα αυτούσια υποκειμενικά κριτήρια. Ταυτόχρονα η ουσία αυτού του σοφιστικού λόγου μεταλλάσσεται από τον εκ του σκέπτεσθαι έλεγχο «περί τήν μάταιον δοξασοφίαν»²⁷ στην επί του σκέπτεσθαι «πειθοῦς δημιουργόν»²⁸, περί των φαινομενικά αντικειμενικών, ουσιαστικά δε υποκειμενικών δοξασιών του ατόμου. Συνέπεια της ανωτέρω μετάλλαξης είναι το γεγονός ότι ο λόγος αποτελεί στα χέρια των σοφιστών το «όπλο», του οποίου η «έντεχνη» χρήση – σύμφωνα με τις γνώσεις της γραμματικής και της ρητορικής τέχνης – δύναται «τόν ἦττω ... λόγον κρείττω ποιεῖν»²⁹. Έτσι εξασφαλίζεται από τον σοφιστικό άνθρωπο η επίτευξη υψηλών επιδόσεων στο «άθλημα»³⁰ της διαλεκτικής με κύριο μέλημα τη νίκη στο στίβο του δημοσίου και ιδιωτικού βίου.

Το ανωτέρω σοφιστικό «αγωνιστικό»³¹ λέγειν, βασικό στοιχείο της αγωγής των περισσοτέρων σοφιστών³², που, ως «γυμναστική του πνεύματος»³³, αποτελεί υπό τη μορφή «πνευματικού παγκρατίου ... το κλειδί για επιτυχία και κοινωνική αναγνώριση»³⁴, βρίσκει κατά κύριο λόγο αντίκρουσμα στη διδασκαλία του σοφιστή Γοργία. Ο «λόγος» κατονομάζεται από το Γοργία «δυνάστης μέγας ... ὃς μικροτάτῳ σώματι καὶ ἀφανεστάτῳ θεϊότατα ἔργα ἀποτελεῖ δύναται γάρ καὶ φόβον παῦσαι καὶ λύπην ἀφελεῖν καὶ χαρὰν ἐνεργάσασθαι καὶ ἔλεον ἐπαυξῆσαι»³⁵. Το χαρακτηριστικό κύριο γνώρισμά του είναι η δύναμη της πειθοῦς, η οποία «τήν ψυχὴν ἐτυπώσατο ὅπως ἐβούλετο»³⁶. Η δε τέχνη του λόγου, η οποία «ἐν δικαστηρίοις τε καὶ τοῖς ἄλλοις ὄχλοις ... πειθοῦς δημιουργὸς ἐστὶν πιστευτικῆς, ἀλλ' οὐ διδασκαλικῆς, περὶ τὸ δίκαιόν τε καὶ ἄδικον»³⁷, ονομάζεται «ρήτορική» και δύναται «πειθῶ τοῖς ἀκούουσιν ἐν τῇ ψυχῇ ποιεῖν»³⁸. Το δυναμικό δράσης και επίδρασης αυτού του ρητορικού λόγου στην ψυχή περιγράφεται με τα λόγια του Γοργία ως εξής: «τόν αὐτόν δέ λόγον ἔχει ἢ τε τοῦ λόγου δύναμις πρὸς τὴν τῆς ψυχῆς τάξιν ἢ τε τῶν φαρμάκων τάξις πρὸς τὴν τῶν σωμάτων φύσιν. ὥσπερ γὰρ τῶν φαρμάκων ἄλλους ἄλλα χυμούς ἐκ τοῦ σώματος ἐξάγει, καὶ τὰ μὲν νόσου τὰ δὲ βίου παύει, οὕτω καὶ τῶν λόγων οἱ μὲν ἐλύπησαν, οἱ δὲ ἔτερψαν, οἱ δὲ ἐφόβησαν, οἱ δὲ εἰς θάρσος κατέστησαν τοὺς ἀκούοντας, οἱ δὲ πειθοῖ τινη κακῇ τὴν ψυχὴν ἐφαρμάκευσαν καὶ ἐξεγοήτευσαν»³⁹. Συνεπώς ο μεγακλής «δυνάστης» λόγος κατά το Γοργία οφείλει το κύρος του στο απaráμιλλο δυναμικό εντυπώσεως στην ψυχή σκέψεων και συναισθημάτων πλασμένων από αυτόν, που είναι σε θέση να τη μορφοποιούν σύμφωνα

με τα κριτήριά του και να την καθοδηγούν βάσει των συντεταγμένων αυτού. Υπό την έποψη αυτή γίνεται κατανοητό το σθένος του σοφιστικού και ειδικότερα του γοργίου λόγου⁴⁰. Ο τελευταίος, δρώντας ως επί το πλείστον εν ονόματι της κυρίαρχης, την εποχή αυτή και εντεύθεν, ατομικής αυτοπραγμάτωσης, δύναται με γνώμονα αυτούσια υποκειμενικά κριτήρια⁴¹ να εντυπώσει και μορφοποιήσει βάσει αυτών το κοινωνικό σκέπτεσθαι κατά το συμφερότερο τρόπο για το άτομο. Έτσι καθίσταται δυνατή η αντικειμενοποίηση του υποκεινικού ατομικού είναι, μέσα από τη διά του ρητορικού λόγου μορφοποίηση και αναγωγή του κοινωνικού σκέπτεσθαι, προς αναγνώριση και καταξίωση του ατόμου ως «*πάντων χρημάτων μέτρου*»⁴², σύμφωνα με τη θεμελιώδη πρωταγόρεια αρχή.

Άρα λοιπόν η καινοτομία του σοφιστικού ιδεώδους – για την οποία έγινε σύντομη αναφορά προηγουμένως – δεν προάγει απλά και μόνο το άτομο στο προσκήνιο του ιστορικοκοινωνικοπολιτικού γίνεσθαι ούτε το ανάγει απλώς στο ιδεώδες του «*πάντων χρημάτων μέτρου*». Άλλωστε το αρχέτυπο του ιδεώδους αυτού, όπως εξάγεται και από την ανωτέρω σύντομη αναφορά στην ομηρική και περική εποχή, προϋπήρχε ως πρόδρομο της σοφιστικής εποχής και σκέψης. Η διαφορά του έναντι του σοφιστικού εντοπίζεται στο γεγονός ότι απαιτούνταν για την εκπλήρωσή του η πραγμάτωση του ιδεώδους της αντικειμενικά αντιλαμβανόμενης αρετής από το άτομο και κατά συνέπεια η παραίτησή του από τον εγωκεντρικό υποκειμενισμό και τον άκριτο ατομικισμό, προκειμένου να επιτευχθεί η ισοζυγία λόγου και έργου. Με τη σοφιστική σκέψη παρέχεται για πρώτη φορά στην ιστορία της αγωγής το έναυσμα αυτοπραγμάτωσης του ατόμου, ερήμην παραιτήσεώς του από τον εγωκεντρικό υποκειμενισμό και τον άκριτο, ανυπέβλητο ατομικισμό του, στοιχεία, κατά την ίδια πάντοτε σκέψη, θεμελιώδη του πυρήνα της παρούσης αυτοπραγμάτωσης. Η δυνατότητα παροχής αυτού του εναύσματος σοφιστικής αυτοπραγμάτωσης εξασφαλίζεται διά της εντύπωσης στην «*πειθούς δημιουργό*» ρητορική τέχνη του λόγου. Με τον τρόπο αυτό μπορεί το ιδεώδες του «*πάντων χρημάτων μέτρου*», ως στόχος της παρούσης αυτοπραγμάτωσης, όχι απλά να κατοχυρωθεί στο κοινωνικό γίνεσθαι, αλλά και να μορφοποιήσει αυτό αναζωογονώντας το με το «οξυγόνο» της πειθούς περί των «*ἐκ τοῦ δοκεῖν*» αντικειμενικών, ως αυτών περί των «*ἐκ τοῦ εἶναι*».

Επομένως, η λειτουργία του σοφιστικού ρητορικού λόγου να αντικειμενοποιεί καθολικά το υποκειμενικό ατομικό είναι και να το εγκεντρώνει διά της πειθούς στο κοινωνικό σκέπτεσθαι, μορφοποιώντας το τελευταίο, προσδίδει σ' αυτόν καθ' ολοκληρίαν την ιδιότητα του «*διαφημίζεῖν*», με ύστατο σκοπό την προαγωγή του ατομικού

υποκειμενικού συμφέροντος σε αντικειμενικό μέτρο. Τη βαρυσήμαντη αυτή θέση, που υπογραμμίζει την πρωταρχικότητα του «διαφημίζειν» στο σοφιστικό ρητορικό λέγειν, πιστοποιεί και η σύγχρονη βασική θεώρηση περί διαφήμισης, που ορίζει την τελευταία ως «προμελετημένη προσπάθεια επιρροής της κοινής γνώμης, μέσω ι-δαιτέρων επικοινωνιακών μέσων»⁴³ και το «διαφημίζειν» ως το «πείθειν, επιρρέειν»⁴⁴. Πρωτεργάτες και ενσαρκωτές αυτού του «διαφημίζειν» είναι μεταξύ άλλων οι ρήτορες Γοργίας και Τεισίας (δάσκαλος του Λυσία και του Ισοκράτη), στους οποίους καταλογίζεται, ότι «πρὸ τῶν ἀληθῶν τὰ εἰκότα εἶδον ὡς τιμητέα μᾶλλον, τὰ τε αὖ σμικρὰ μεγάλα καὶ τὰ μεγάλα σμικρὰ φαίνεσθαι ποιοῦσιν διὰ ῥώμην λόγου»⁴⁵. Ἐτσι το «εὐδαιμονεῖν», τόσο σε πνευματικό όσο και σε υλικό επίπεδο, είναι απόρροια όχι του ηρωικού κλέους των ανδρῶν ἢ των καλῶν καγαθῶν πολιτῶν – οι οποίοι «κοινῇ τὰ σώματα διδόντες ἰδία τὸν ἀγήρων ἔπαινον ἐλάμβανον...»⁴⁶ –, ἀλλὰ του «διαφημίζειν» και «διαφημίζεσθαι» ἐπὶ τῆ βάσει των υποκειμενικῶν χαρακτηριστικῶν. Ἡ αντικειμενοποίηση των χαρακτηριστικῶν αυτῶν διὰ του «πειθοῦς δημιουργοῦ» λόγου και ἡ προβολή τους μέσω του «ἐπιδείκνυσθαι τὸ εὐπορεῖν», ως επισφράγισμα και κορωνίδα ατομικῆς αυτοπραγμάτωσης, συνίσταται στη φαινομενικά ουσιαστική – ουσιαστικά δε φαινομενική – θεμελίωσή τους πάνω στην ισοζυγία λόγου και ἔργου. Ἐτσι ἡ επιτυγχανόμενη μορφοποίηση του κοινωνικού σκέπτεσθαι ἀπὸ το ατομικό είναι εκτείνεται μέχρι του βαθμοῦ αναγνώρισης, στο τελευταίο, του «πάντων χρημάτων μέτρου» ως αυθεντία και καθολικότητα και ὄχι ως αυθαιρεσία και δικτατορική ατομική ἐπιβολή.

4. ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΤΗ ΘΕΩΡΗΣΗ ΣΚΕΠΤΕΣΘΑΙ – ΛΕΓΕΙΝ ΣΤΟ ΛΟΓΟ ΤΗΣ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ ΥΠΟ ΤΟ ΠΡΙΣΜΑ ΤΗΣ «ΠΕΙΘΟΥΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΟΥ» ΡΗΤΟΡΙΚΗΣ ΤΕΧΝΗΣ

Τα λεχθέντα στην προηγούμενη ενότητα συμπληρώνονται ἀπὸ το γενικό ορισμό της διαφήμισης, ως την «εκ προθέσεως και ἀνευ εξαναγκασμοῦ μορφή επιρροῆς ἀνθρωπίνης κατὰ βούλησιν ἀπόφασης και σχηματισμοῦ γνώμης»⁴⁷. Ἀλλὰ και ο ἀντίστοιχος ορισμός στον ἐμπορικοοικονομικό χώρο ορίζει ως διαφήμιση την «προμελετημένη προσπάθεια, να ἀσκηθεῖ δημοσίως ἐπιρροή πάνω στην κοινή γνώμη και στη συμπεριφορά των ἀνθρώπων, μέσω ἐξειδικευμένων επικοινωνιακῶν μέσων, ἐνεκα της ἐπίτευξης οικονομικῶν στόχων»⁴⁸. Ἀπὸ τους ἀνωτέρω ορισμούς διαπιστώνεται συγγένεια πρῶ-

του βαθμού μεταξύ του διαφημιστικού και του σοφιστικού ρητορικού λέγειν. Βάσει αυτής η σχέση ρητορικό λέγειν – σκέπτεσθαι ισοδυναμεί με αυτήν του διαφημιστικού λέγειν – σκέπτεσθαι, με στόχο την άσκηση επιρροής πάνω στο σχηματισμό κοινής γνώμης και συμπεριφοράς, διά της πειθούς των πομπωδών (εκ)φράσεων, των εντυπωσιακών συνθημάτων, των έκπαγλων οπτικοακουστικών ερεθισμάτων. Η επιρροή αυτή μπορεί βέβαια να εκτείνεται μέχρι του βαθμού μετάδοσης πληροφοριών ή να χρησιμοποιεί ακόμη και ερεθίσματα που διεγείρουν συγκινησιακά τον συναισθηματικό κόσμο των αποδεκτών τους, μεταδίδοντας έτσι μία άλλη αίσθηση ζωής. Εν τέλει όμως είναι δύσκολο «να χαραχθούν τα όρια μεταξύ πειθούς πλήρους νοήματος ... και απο την άλλη πλευρά παραπλάνησης και εξαπάτησης εκατομμυρίων ανθρώπων, μέσω της προσφοράς αχρείων πραγμάτων ή μέσω της τεχνητής δημιουργίας αναγκών»⁴⁹. Η δυσκολία αυτή συνεπάγεται όχι μόνο το δύσγνωστο ενός ακριβούς καταχωρισμού του ρόλου της διαφήμισης και κατά συνέπεια του διαφημιστικού λέγειν, αλλά και ενέχει το δυσθέατο και υποχθόνιο της μεταβολής του. Με τον τρόπο αυτό ενισχύεται το δυσλόγιστα ευμετάβολό του, από πληροφοριακό – ενημερωτικό σε δελεαστικό, παραπλανητικό, μορφοποιητικό, αλλοιωτικό, «κρυφό διαφθορέα»⁵⁰ του σκέπτεσθαι. Η αντιστοιχία αυτού του είδους ισχύει άμεσα και για το ρόλο του διαφημιστή (δημιουργό, παραγωγό διαφήμισης), ο οποίος από λειτουργός ενημέρωσης – πληροφόρησης μπορεί κάλλιστα να εξελιχθεί σε «επαγγελματία διαχειριστή»⁵¹ του κοινωνικού σκέπτεσθαι με γνώμονα το ατομικό, υποκειμενικό συμφέρον.

Η επιρροή και επίδραση του διαφημιστικού λόγου προς αυτήν την κατεύθυνση καθίσταται ολοένα δραστικότερη και αποτελεσματικότερη, μέσω της δημιουργίας «μέτρων», φαινομενικά αντικειμενικών – μια και το ποιόν τους είναι αναπόδεικτο –, που ως παρουσιαζόμενες αυθεντίες δεν παρέχουν ούτε καθιστούν απαραίτητη τη δυνατότητα «απόσταξης» της ουσίας τους διά του κριτικού λόγου. Τα αληθοφανή αυτά «μέτρα» πείθουν περί της αντικειμενικότητάς τους, δίχως να δίδουν μαρτυρία, και καλούν το σκέπτεσθαι προς μορφοποίηση και μετουσίωσή του απ' αυτά. Από τα παραπάνω συμπεραίνει κανείς ότι στο είναι του διαφημιστικού λόγου, με στόχο την εκ του ατομικού συμφέροντος διαχείριση και μορφοποίηση του κοινωνικού σκέπτεσθαι, ανήκει η «πειθοῦς» και φήμης «δημιουργός» ρητορική τέχνη, ότι το εκάστοτε διαφημιζόμενο προϊόν (πνευματικό, υλικό) είναι στο χώρο δράσης και επίδρασής του «μέτρο» αναντικατάστατο. Ως τέτοιο αποτελεί φορέα αδιάσειστης αντικειμενικότητας, που δύναται και πρέπει, ως αμετάκλητη αναγκαιότητα, να αφομοιωθεί – ει δυνατόν αυτούσια – από το κοινωνικό σκέπτεσθαι,

εντυπώνοντας επ' αυτού τη μορφή του. Διότι η τέχνη αυτή (η ρητορική), «αὐτὰ μὲν τὰ πράγματα οὐδὲν δεῖ ... εἶδέναι ὅπως ἔχει, μηχανὴν δὲ τινα πειθοῦς ἠύρηκέναι, ὥστε φαίνεσθαι τοῖς οὐκ εἰδόσι μᾶλλον εἶδέναι τῶν εἰδόντων»⁵².

Με τον τρόπο αυτό δρομολογείται το πεδίο επιλογών του κοινωνικού σκέπτεσθαι μορφοποιούμενο προς τη μία και μοναδική επιλογή του διαφημιζόμενου προϊόντος – μέτρου και την πλήρη ταύτισή του με αυτό. Έτσι επέρχεται σταδιακά ο ναρκισσισμός του σκέπτεσθαι και ο εγκλωβισμός του σε άριστα διαφημιζόμενα μέτρα, τα οποία με τα πρότυπά τους μορφοποιούν και συρρικνώνουν και αυτόν ακόμη το λόγο πνευματικά. Ο τελευταίος, ως μέσο έκφρασης του σκέπτεσθαι, αποπνευματώνεται σταδιακά, εξαιτίας της απονεκρωμένης κριτικής του ικανότητας, και καταδικάζεται σε πνευματική πτωχεία έκφρασης, η σήψη της οποίας διαποτίζει ικανώς το πνευματικό γίνεσθαι του κοινωνικού συνόλου.

Η μορφοποίηση του σκέπτεσθαι, τόσο στο σοφιστικό γίνεσθαι όσο και στο σύγχρονο διαφημιστικό, συντελείται μέσω συγκεκριμένης «τεχνικής λόγου», φραστικού, οπτικού, ηχητικού, καί αποσκοπεί, όπως προαναφέρθηκε, στο «πειθὴν περὶ τοῦ δοκεῖν». Γνήσιο υπόδειγμα της τεχνικής αυτής αποτελούν μεταξύ άλλων οι δικανικοί λόγοι του αττικού ρήτορα και λογογράφου Λυσία, μέσα στους οποίους ο λόγος, «ἀπέριττος καθὼς εἶναι, παίρνει μια καθαρῶτατη μορφή, που εντυπώνεται στην ψυχή του ακροατοῦ»⁵³. Με τον τρόπο αυτό διαζωγραφίζει η πέννα του λόγου με υπέροχο τρόπο την ικανότητα του δικανικού ρήτορος, να παρουσιάζει τα δρώμενα και τις συνθήκες διαδραματισμού τους με υψηλή παραστατικότητα και απαράμιλλη απλότητα. Έτσι δημιουργείται, μέσω ενός άρτια προσαρμοσμένου στον ομιλητή «αθώου» και «εγκάρδιου» ομιλητικού τόνου, κλίμα απόλυτης εμπιστοσύνης και αξιοπιστίας περὶ των διαδραματισθέντων. Συνέπεια των παραπάνω αποτελεί το γεγονός ότι «ο ακροατὴς ... σύρεται, χωρὶς να το συνειδητοποιή, εκεί όπου θέλει ο ρήτωρ, χωρὶς να αποδίδη στην, αφανή γι' αυτόν, τέχνη του το αποτέλεσμα αυτό, ἀλλὰ στην ουσία του θέματος»⁵⁴. Τα κοινά λοιπόν χαρακτηριστικά της τεχνικής του λόγου, ρητορικού και διαφημιστικού είναι τα εξής: Ο λόγος, ο οποίος κατά τον Αριστοτέλη «σύγκειται ἐκ τριῶν... ἐκ τε τοῦ λέγοντος καὶ περὶ οὗ λέγει καὶ πρὸς ὃν, καὶ τὸ τέλος πρὸς τοῦτόν ἐστιν, λέγω δὲ τὸν ἀκροατήν»⁵⁵, θα πρέπει:

- α) να δημιουργεί «με κάθε μέσο μία βαθεία εντύπωση περὶ του αξίου εμπιστοσύνης της αθωότητας»⁵⁶ των προβαλλομένων,
- β) να δομεί τη θεματολογία του και να αναπτύσσει τους στόχους του μέσα στο κλίμα του «καθ' ολοκληρίαν αυτονόητου»⁵⁷, ως κάτι

«φυσιολογικό», ευχάριστα αποδεκτό, επικουρικό του επέκεινα της ίδιας κατάστασης, βάσει νομότυπων κοινωνικών πλαισίων και προδιαγραφών, επισφραγιζομένων από το κοινωνικό δίκαιο.

γ) Το προβαλλόμενο «ήθος» του λόγου δεν είναι αναγκαίο να ταυτίζεται με το είναι του δημιουργού του και αυτών που πραγματικά πρεσβεύει. Εξέχουσας σημασίας είναι όμως η ρητορική «τέχνη» δημιουργίας πλασματικής εικόνας, περί του χαρακτήρος των προβαλλομένων/διαφημιζομένων, η οποία δε θα πρέπει να ανταποκρίνεται οπωσδήποτε στην αλήθεια, αλλά ούτε και να εκπίπτει στη σφαίρα του απίθανου· πάνω απ' όλα αυτό που απαραίτητως θα συνιστά το ουσιώδες γνώρισμά της είναι η αξιοπιστία της σε συνδυασμό με την «τέρψη» του συμφέροντος των (τηλε)θεατών, ακροατών, παρατηρητών⁵⁸. Διότι, σύμφωνα με το Γοργία, «πολλή ραστώνη, ... γίνεται, μὴ μαθόντα τὰς ἄλλας τέχνας, ἀλλὰ μίαν ταύτην (τη ρητορική), μηδὲν ἐλαττοῦσθαι τῶν δημιουργῶν»⁵⁹.

δ) Τα ερεθίσματα, που οδηγούν στην επίτευξη των επιδιωκόμενων επιθυμητών αντιδράσεων των αποδεκτών του λόγου [(τηλε)θεατών, ακροατών, παρατηρητών], πρέπει να χαράζονται απαρέγκλιτα στη μνήμη των τελευταίων με λεκτική και οπτικοακουστική δεινότητα έκφρασης. Το επιθυμητό αποτέλεσμα στον τομέα αυτό επιτυγχάνεται όχι μέσα από φραστική και οπτικοακουστική ακρασία, αλλά από το εκ των συνθηκών απαιτούμενο ήθος και ύφος «κολακείας» (μόριο της οποίας αποτελεί η ρητορική⁶⁰). Διότι μόνο η κολακεία δύναται, ως όντως «ἐμπειρία, ὅτι οὐκ ἔχει λόγον οὐδένα ᾧ προσφέρει ἂ προσφέρει ὅποι' ἄττα τὴν φύσιν ἐστίν, ὥστε τὴν αἰτίαν ἐκάστου μὴ ἔχειν εἰπεῖν...»⁶¹, να στοχάζεται «τό ἡδύ» «ἄνευ τοῦ βελτίστου»⁶².

Σύμφωνα με τα χαρακτηριστικά αυτά συμπεραίνεται ότι, τόσο στο ρητορικό – σοφιστικό όσο και στο (ρητορικό –) διαφημιστικό λόγο, «επικοινωνία είναι πρώτα απ' όλα ένα συγκινησιακό – παθογόνο συμβάν και μετά ένα ορθολογιστικό – διανοητικό»⁶³. Αυτό που εντυπωσιάζει και συναρπάζει το κοινό είναι «ὄχι οἱ σκέψεις και οἱ σуйνειρμοὶ τοῦ ρήτορος» – το ρόλο του οποίου στο χώρο της διαφήμισης αναλαμβάνει ο δημιουργός του διαφημιστικού λόγου και ο πρωταγωνιστής του (κάποια φημισμένη προσωπικότητα που διαφημίζει κάτι, είτε απευθείας το διαφημιζόμενο προϊόν) –, «ἀλλὰ οἱ αισθητικὲς ποιότητες τῆς γλωσσικῆς τοῦ ἔκφρασης, περισσότερο δε τοῦ (συνολικοῦ) λόγου τοῦ και σε ὑψιστο βαθμὸ τῆς μιμικῆς, τῆς χειρονομίας, τῶν σωματικῶν κινήσεών του, τῆς παρουσίας και ἐμφάνισής του»⁶⁴. Κοινό τόπο λοιπὸν αποτελεί το γεγονός ὅτι στη διά του ρητορικοῦ, διαφημιστικοῦ λόγου μαζικὴ ἐπικοινωνία δὲν

εξασφαλίζεται η συγκατάθεση και η εύνοια του κοινού μέσω της διδασκαλικής λειτουργίας αυτού του λόγου⁶⁵, αλλά μέσω της πειθούς περί των εικότων (λεχθέντων, διαφημισθέντων). Η τελευταία δύναται να εκτείνει το πεδίο δράσης και επίδρασής της μέχρι του βαθμού δημιουργίας και επιβολής, στον ψυχικό και συναισθηματικό κόσμο των καταναλωτών, της συνείδησης ότι τα εικότα αποτελούν «*πάντων χρημάτων μέτρον*», ακραιφνές και άρρηκτα θεμελιωμένο στην αντικειμενικότητα και ολότητα του «ένός» και του «όλου».

Τι σημαίνει όμως για τον απλό/κοινό νου η παρεχόμενη μέσω του διαφημιστικού μηνύματος δυνατότητα αγοράς προϊόντος, υλικού ή πνευματικού, το οποίο φέρει στο πεδίο δράσης και επίδρασής του την αυθεντία του «*πάντων χρημάτων μέτρον*»; Η απάντηση στο ερώτημα αυτό μπορεί να διασαφηνισθεί, εάν καταγραφούν, έστω και συντόμως, οι συντεταγμένες ορισμού της ουσίας του «μέτρον». Το μέτρο, ως «έν» και «όλον», είναι μοναδικό και αναγνικατάστατο, αυτογενές, αυθύπαρκτο, αυθυπόστατο, αύταρκες, αυτόνομο, αυτεξούσιο και αυτοκρατές. Ως τέτοιο ορίζει και δεν ορίζεται, κυβερνά και δεν κυβερνάται, όντας αρχέτυπο μορφοποιεί και δεν μορφοποιείται. Οπότε τόσο η αναγωγή ενός προϊόντος σε «*πάντων χρημάτων μέτρον*» όσο και η πώληση – αγορά του ως τέτοιου δεν μεταβιβάζουν απλά στο φορέα – κάτοχό του το δικαίωμα της κυριότητας όλων των προαναφερθέντων χαρακτηριστικών της ουσίας του μέτρον· πολύ περισσότερο μορφοποιούν το ανθρώπινο είναι, εντυπώνοντας σ' αυτό απaráλλαχτη την (ψευδ)αίσθηση ότι, μέσα από την ιδιοκτησία του μέτρον και την καθολική ταύτιση με την ουσία του, είναι όχι απλά εφικτή αλλά αδιαμφισβήτητη η μετουσίωσή του σε αληθινό μέτρο και η πλήρωσή του στην και με την ολότητα του μέτρον. Με τον τρόπο αυτό επιτυγχάνεται από τη μία πλευρά η πραγμάτωση αυτεπάγγελτων ατομικών συμφερόντων, που γίνονται κοινωνικά αποδεκτά ως αυτόκτιτα/εκ φύσεως σχηματισμένα πρότυπα – φορείς απεριόριστης εξουσίας. Από την άλλη πλευρά σημειώνεται ταχύρυθμη αύξηση των φερέφωνων ελευθερίας, ανθρώπων που βρίσκουν την ταυτότητά τους (ουσιαστικά την χάνουν) στα πρότυπα αυτά, στερούμενοι εν τέλει και αυτής της προσωπικότητάς τους. Το συμπέρασμα αυτό παρέχει τη δυνατότητα ψηλάφησης της βαρειάς νόσου του καταναλωτικού και άκρως υλιστικού πνεύματος, από την οποία μαστίζεται η σημερινή κοινωνία. Τα προσωπεία της αυτάρκειας, αυτονομίας, μοναδικότητας, ανεξαρτησίας, αυτεξουσιότητας και μορφοποιού δύναμης, τα οποία ενδύεται η νόσος αυτή, ελέγχουν και κυβερνούν τον άνθρωπο. Αυτός, ενώ είναι δουλικά εξαρτώμενος από την ταύτισή του με αυτά, ζει και έχει την ψευδαίσθηση πλήρωσης του μεγίστου αγαθού

και αίτιου κατά τον Γοργία, «*ἄμα μὲν ἐλευθερίας αὐτοῖς τοῖς ἀνθρώποις, ἄμα δὲ τοῦ ἄλλων ἄρχειν ἐν τῇ αὐτοῦ πόλει ἐκάστω*»⁶⁶. Εξαιρέση από την εν λόγω ψευδαίσθηση αποτελεί μόνο ο «*τὸ πείθειν ἐγὼ γ' οἷόν τ' εἶναι τοῖς λόγοις καὶ ἐν δικαστηρίῳ δικαστὰς καὶ ἐν βουλευτηρίῳ βουλευτὰς καὶ ἐν ἐκκλησίᾳ ἐκκλησιαστὰς καὶ ἐν ἄλλῳ ξυλλόγῳ παντί, ὅστις ἂν πολιτικός ξύλλογος γίγνηται*»⁶⁷. Διότι, σύμφωνα με το Γοργία, «*ἐν ταύτῃ τῇ δυνάμει δοῦλον μὲν ἔξεις τὸν ἰατρόν, δοῦλον δὲ τὸν παιδοτρίβην ὁ δὲ χρηματιστὴς οὗτος ἄλλῳ ἀναφανήσεται χρηματιζόμενος καὶ οὐχ αὐτῶ, ἀλλὰ σοὶ τῷ δυναμένῳ λέγειν καὶ πείθειν τὰ πλήθη*»⁶⁸.

Ἄρα λοιπόν στην εκ του ρητορικού – διαφημιστικού λόγου σύγχρονη σοφιστική, ανθρωπολογική θεώρηση καθίσταται δυνατή η διά της πειθούς του κραταιοῦ λέγειν ατομική αυτοπραγμάτωση. Η τελευταία επισφραγίζει και επισφραγίζεται στην αυθεντία του ατομικού, υποκειμενικού εἶναι, το οποίο επιδεικνυόμενο μέσα από ιδέες και διαφημιζόμενα προϊόντα δρα ως «*πάντων χρημάτων μέτρον*» εξουσίας και επιρροῆς ἐναντι των ἄλλων. Με τον τρόπο αυτό αναγνωρίζεται η αυθεντία του ατομικισμού/υποκειμενισμού κοινωνικά ως προτύπου, που μορφοποιεῖ χωρίς να μορφοποιεῖται και εξουσιάζει δίχως να εξουσιάζεται. Η αυτοπραγμάτωση αὐτοῦ του εἴδους υπεραμύνεται της υποστάσεώς της αντιπροβάλλοντας ἐναντι κάθε κριτικής, η οποία επικαλεῖται το νομότυπο δίκαιο του «*κοινωνικού νόμου*», το εκ του «*νόμου της φύσεως*», «*κατὰ φύσιν δίκαιο*»⁶⁹. Διότι, σύμφωνα με τον Καλλικλή, σοφιστή και μαθητή του Γοργία, η φύση «*δηλοῖ... ταῦτα πολλαχοῦ... ὅτι οὕτω τὸ δίκαιον κέκριται, τὸν κρείττω τοῦ ἥττονος ἄρχειν καὶ πλέον ἔχειν*»⁷⁰. παραταῦτα οἱ «*φαιλότεροι ὄντες*», δηλαδή «*οἱ τιθέμενοι τοὺς νόμους, οἱ ἀσθενεῖς ἄνθρωποι... καὶ οἱ πολλοὶ πρὸς αὐτοὺς οὖν καὶ τὸ αὐτοῖς συμφέρον τοὺς τε νόμους τίθενται... ἐκφοβοῦντές τε τοὺς ἐρρωμενεστέρους τῶν ἀνθρώπων καὶ δυνατοὺς ὄντας πλέον ἔχειν, ἵνα μὴ αὐτῶν πλέον ἔχωσιν... Διὰ ταῦτα δὴ νόμῳ μὲν τοῦτο ἄδικον καὶ αἰσχρὸν λέγεται, τὸ πλέον ζητεῖν ἔχειν τῶν πολλῶν, καὶ ἀδικεῖν αὐτὸ καλοῦσιν ἢ δὲ γε... φύσις αὐτὴ ἀποφαίνει αὐτὸ δίκαιόν ἐστιν τὸν ἀμείνω τοῦ χειρόνος πλέον ἔχειν καὶ τὸν δυνατώτερον τοῦ ἀδυνατωτέρου*»⁷¹. Παρόμοιες σκέψεις ενυπάρχουν στο ἔργο του Δαρβίνου (1809-1882), «*Ἡ καταγωγή των Ειδῶν*», ο οποίος 2200 χρόνια αργότερα γράφει: «*Εάν στοχασθούμε περί του αγώνος για την ύπαρξη, οφείλουμε να παρηγορηθούμε με την σταθερὴ πίστη..., ὅτι ὁ ἰσχυρὸς, ὁ υγιὴς, ὁ ευτυχὴς ἐπιβιώνει καὶ πληθαίνει*»⁷². Ἀλλὰ καὶ ὁ Νίτσε (1844-1900), «*ὁ ἀπόστολος του Herrenmoral, του Wille zur Macht καὶ του Umwertung aller Werte*, (που) δεν χρειαζόταν μεγάλη προσπάθεια να πειστεί, γιατί ἦταν σταυραδελφός

του Καλλικλή»⁷³, αναφέρει στο έργο του «*Το Λυκόφως των Ειδώλων*» μεταξύ άλλων τα εξής: «η συνολική έποψη του βίου δεν είναι η κατάσταση ανάγκης, πείνας, αλλά πολύ περισσότερο ο πλούτος, η τρυφή, ακόμη και η παράλογη σπατάλη – όπου τελείται αγώνας, αγωνίζεται κανείς για τη δύναμη/εξουσία... αυτός όμως (ο αγώνας) έχει αντίθετη έκβαση ... από αυτή που ίσως κάποιος... θα ευχόταν... δηλ. εις βάρος των ισχυρών, των προνομιούχων, των πετυχημένων εξαιρέσεων. ...οι ασθενείς γίνονται ολοένα και περισσότερο κύριοι των ισχυρών... αποτελούν την πλειοψηφία, είναι επίσης εξυπνότεροι...»⁷⁴. Όπως διαπιστώνεται από τα παραπάνω, οι κοινωνικά «ασθενείς», καταδικασμένοι εις απώλεια, σώζονται διά των «νόμων», που επιβάλλουν διά της πλειοψηφίας τους στο κοινοβούλιο. Με τον τρόπο αυτό καταπιέζουν οι «ασθενείς» τους «ισχυρούς», ο «νόμος» τη «φύση» και κυβερνούν εν ονόματι της νομότυπης δικαιοσύνης. Η εναλλακτική λύση για τους «ισχυρούς» επικεντρώνεται ή στη άρνηση της δικαιοσύνης αυτής – η οποία συνοδεύεται απ' όλες τις συνέπειες του νόμου – ή στη δυνατότητα «μετά μὲν μαρτύρων τούς νόμους μεγάλους ἄγειν, μονούμενος δὲ μαρτύρων τὰ τῆς φύσεως». Διότι «τὰ μὲν τῶν νόμων ἐπίθετα, τὰ δὲ τῆς φύσεως ἀναγκαῖα»⁷⁵.

Υπό την έποψη λοιπόν της ανθρωπολογικής θεώρησης για την πλήρωση αυτού του «κατά φύσιν δίκαιου» στο χώρο του μάρκετινγκ, των δημοσίων σχέσεων και της διαφήμισης προϊόντων και ιδεών, συμπεραίνεται ότι το «συγκαταλέγεσθαι στους ισχυρούς» δεν αποτελεί απλή προτροπή· πολύ περισσότερο γίνεται λόγος για καθ' ολοκληρίαν επιβολή της αρχής αυτής με κάθε μέσο, θεμιτό και αθέμιτο, ορθόδοξο και ανορθόδοξο, επειδή ο «νόμος της φύσης» υπερτερεί έναντι του εκάστοτε «κοινωνικού νόμου». Ο τελευταίος είναι «ἀπάνθρωπος» και καταπιέζει την ανάπτυξη των φυσικών καταβολών ισχύος του ατόμου. Η δε κατάφαση του «κοινωνικού νόμου» και η άρνηση – εν ονόματι αυτού – των άνω αναφερθέντων αθέμιτων και ανορθόδοξων μέσων δημοσίως αποτελεί, ως υποδυόμενη υποκριτική στάση, κάτι το «φυσιολογικό» σε σχέση με το «νόμο της φύσης» και το «κατά φύσιν δίκαιο». Η παρούσα επιχειρηματολογία ενισχύεται και από συγκεκριμένη ερμηνευτική πτυχή της πρωταγόρειας αρχής, που υποστηρίζει ότι αυτό που καθιστά τον άνθρωπο «άνθρωπο» είναι ότι «επιτρέπεται να γίνει πάντων χρημάτων μέτρον. ... Το μέτρο είναι μόνο τότε μέτρο, όταν δεν εξαρτάται από την εκάστοτε ευαρέσκεια, αλλά όταν αυτό κρίνει τα πράγματα μέσα στην αλήθεια, τα απελευθερώνει δηλ. στα έσω αυτών μετρούμενα μέτρα. Ο άνθρωπος αποτελεί με τη μορφή αυτή τη φανέρωση του μέτρου. Ο άνθρωπος υποδεικνύει στα πράγματα το μέτρο τους. Μόνο μέσω

αυτού, της σκέψης, του λόγου, του έργου του, γίνεται ολοφάνερο το μέτρο πάντων χρημάτων»⁷⁶. Επομένως η πτυχή αυτή, πάντοτε υπό τη σκοπιά της γοργίειας ανθρωπολογικής θεώρησης και του «κατά φύσιν δικαίου», δεν κατοχυρώνει απλά το ατομικό, υποκειμενικό σκέπτεσθαι, λέγειν και πράττειν, ως απαρχή του μέτρου «πάντων χρημάτων»: πολύ περισσότερο επιβάλλει την εξάπλωση αυτών με στόχο το «ήγεμονεύειν παντί τρόπω», ως τη φανέρωση και αυθεντία τού ενός και μοναδικού απολύτου «μέτρου» της αληθείας, η οποία διαφυλάττεται ακέραια και ενυπάρχει μόνο στο «νόμο της φύσης» και στο «κατά φύσιν δίκαιο» του «ισχυροτέρου». Το ατόπημα αυτό απολυτοποίησης της εν παντί τρόπω ηγεμονίας του ατομικού, υποκειμενικού συνειδότητος, ως την στο έπακρο πλήρωση του ενός και μοναδικού απολύτου «μέτρου» της αληθείας, υποθάλλει ο ρόλος του λέγειν. Αυτός ενδύεται διά της πειθούς το προσωπίο του «αντιδότη» κατά των συνεπειών του «κοινωνικού νόμου», προκειμένου να διαλάβει η αλήθεια του «μέτρου», διά της ακεραιότητας και ηγεμονίας του ατομικού συμφέροντος στο «κατά φύσιν» δίκαιο του «ισχυροτέρου». Στην ουσία όμως θηρεύει το αντικειμενικά αληθινό του «νόμου της φύσης», «κόβοντας» συγκεκριμένο μέρος του και «ράβοντάς» το στην υποκειμενικότητα του ατομικισμού. Έτσι, τόσο το ατομικό – υποκειμενικό είναι όσο και το παράγωγο αυτού διαφημιζόμενο προϊόν, φορώντας το ένδυμα της πειστικής «κολακευτικής έμπειρίας»⁷⁷, καρπώνονται την αυθεντία του αντικειμενικού «μέτρου» της αληθείας και την κυριότητα «του ἄλλων ἄρχειν»⁷⁸. Στην πραγματικότητα όμως αντικειμενοποιούν με τη δοκησιοσοφία και αληθοφάνεια του «πειθοῦς δημιουργοῦ» λόγου την ουσία του υποκειμενισμού τους. Σύμφωνα με την τελευταία ορίζεται ως αρετή «τὸ σώζειν αὐτὸν καὶ τὰ ἑαυτοῦ ὄντα»⁷⁹, μια και στην πραγματικότητα «δίκαιος ἀνὴρ ἀδίκου πανταχοῦ ἔλαττον ἔχειν»⁸⁰, επειδή «ἰσχυρότερον καὶ ἐλευθεριώτερον καὶ δεσποτικώτερον ἀδικία δικαιοσύνης ἐστὶν ἰκανῶς γιγνομένη»⁸¹. Οπότε «τὸ μὲν τοῦ κρείττονος συμφέρον τὸ δίκαιον τυγχάνει ὄν, τὸ δ' ἄδικον ἑαυτῷ λυσιτελοῦν τε καὶ συμφέρον»⁸².

5. ΔΙΑΠΙΣΤΩΣΕΙΣ – ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΕΙΣ

Το απαύγασμα του σοφιστικού λέγειν μέσα από τη βαθύτατα διεισδυτική «εισβολή»⁸³ του σύγχρονου διαφημιστικού λόγου στο κοινωνικό σκέπτεσθαι δίδει από τη μία πλευρά αδιάσειστη μαρτυρία περί της αναζήτησης, τόσο από το σοφιστικό όσο και από το μεταμοντέρνο άνθρωπο της εποχής μας, ενός «άκτιστου», «θείου» δυναμισμού, ο οποίος θα δύναται να καταστήσει τον άνθρωπο

«πάντων χρημάτων μέτρον». Από την άλλη πλευρά, τα έκδηλα πολλαπλά εκφυλιστικά φαινόμενα «πνευματικής ατροφίας» και «παράλυσης» της κριτικής σκέψης, άμεση συνέπεια του τρόπου διαχείρισης και μορφοποίησής της από το διαφημιστικό λόγο – ο οποίος δρα με βάση τη λυσιτελή, ατομική αυτοπραγμάτωση πολύμορφων υποκειμενικών συμφερόντων –, υπογραμμίζουν την αναζήτηση του ανωτέρω δυναμισμού σε λάθος πνευματική συχνότητα.

Η τραγωδία αυτού του άκτιστου, θείου δυναμισμού, σ' ό,τι αφορά τη μορφοποίηση και διαχείριση της σκέψης από το διαφημιστικό λόγο (όταν και όπου αυτή επιχειρείται), έγκειται στο γεγονός ότι τα πολλαπλά «θύματα» της δεινότητας του διαφημιστικού λέγειν, αντί να καταστούν – μέσω της πλήρους υποταγής τους σ' αυτό – «πάντων χρημάτων μέτρον», προβιβάζονται και ανάγονται στην ψευδο-ελευθερία του «πάντων χρημάτων δούλος». Αυτή αποτελεί συνέπεια της επάρατης νόσου του υλιστικού, καταναλωτικού πνεύματος, η οποία με κεντρικό άξονα τον «πειθοῦς δημιουργό» λόγο της διαφήμισης προσβάλλει το αμερόληπτο του σκέπτεσθαι στην προσπάθεια σχηματισμού κοινής γνώμης. «Πρόκειται για μια τυραννία της ρητορικής μέσω της πειθούς, για την αφοπλιστική επίδραση της λεξιμαγείας, η οποία όμως δεν λύει, αλλά συνήθως επικαλύπτει τα προβλήματα»⁸⁴. Με τον τρόπο αυτό το επιχειρησιακό τρίπτυχο παραγωγής (κατασκευάστριες εταιρείες), προώθησης (γραφεία μάρκετινγκ και δημοσίων σχέσεων) και προβολής (Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης) διαφημιστικών μηνυμάτων έχει τη δυνατότητα: α) να άρχει δίδοντας την αίσθηση ότι διακονεί, β) να συμφεροντολογεί καλλιεργώντας την εντύπωση πλουραλιστικής παροχής υπηρεσιών και πολυειδούς πληροφόρησης της κοινής γνώμης, γ) να επιχειρηματολογεί περί ελευθέρων, ανεπηρέαστων ατομικών αποφάσεων και επιλογών, τη στιγμή που ενσυνείδητα επιτελεί «πλύση εγκεφάλου», παραβιάζοντας αλόγιστα αξίες, όπως η ατομική ελευθερία και τιμή, ένεκα της προαγωγής συμφερόντων παντός είδους⁸⁵.

Το αίτιο για την αμαρτία πλήρωσης αυτού του άκτιστου, θείου δυναμισμού ως «πάντων χρημάτων μέτρον» – που υπό τη μορφή αυτή μόνο στη σφαίρα του «υπεράνω-παντός-μέτρον» δύναται να ευδοκιμήσει – και την καταρράκωσή του στη μορφή του «πάντων χρημάτων δούλου» επικεντρώνεται στην ουσία τού διαφημιστικού λέγειν. Το τελευταίο χρησιμοποιεί εκ προθέσεως την «πειθοῦς δημιουργό» ρητορική τέχνη, προκειμένου να μαρτυρήσει ή έστω να πληροφόρησει, ουσιαστικά δε να πείσει, περί του «ἀληθοῦς». Αυτό παρουσιάζεται συνειδητά ως το «κεκρυμμένο», το οποίο δύναται να αποκαλυφθεί διά της πλήρους υποταγής – ταύτισης του σκέπτεσθαι με το πεπερασμένο του εκάστοτε προβαλλόμενου, διαφη-

μιζόμενου «μέτρου». Με τον τρόπο αυτό και υπό την επήρεια αυτής της ρητορικής τέχνης κατευθύνεται η σκέψη ανεπαίσθητα προς το άτοπο περί του «ἀληθοῦς», αφού αυτό ως «μὴ κεκρυμμένο ἢ μὴ ἀποκρυπτόμενο»⁸⁶ δεν μπορεί ποτέ να κρυφθῆ πίσω από μέτρα και πρότυπα. Ἔτσι, ο διαφημιστικός λόγος ἔχει τη δυνατότητα να θυσιάζει την «υπεράνω-παντός-μέτρου» ἀλήθεια – διά του εγκλωβισμού της σε μέτρα –, διαστρεβλώνοντάς την στο βωμό της ἀληθοφανούς ωφελμιστικής συμφεροντολογίας και παράλληλα να παγιώνει και να στερώνει το σκέπτεσθαι, δηλητηριάζοντας την κριτική του ικανότητα.

Συνέπεια των παραπάνω δεν αποτελεί μόνο η μεταποίηση αυτού του ἀκτιστου, θείου δυναμισμού σε αλαζονεία ἀκριτης, εγωιστικής, ατομικής αυτοπραγμάτωσης· πολύ περισσότερο πρόκειται για τη δημιουργία προκατασκευασμένων «ατόμων – μονάδων/μέτρων». Τα τελευταία είναι φορείς ἀληθοφανούς και προσωποφανούς γνησιότητας, αφού τὸ «μοναδικό», τὸ «ἀληθινό», τὸ «γνήσιο» της τιμῆς τους ως ἐλευθέρων προσώπων ακουσίως θυσιάζεται ἢ ἀντιδωρίζεται, για την μετάλλαξη και την πολιτογράφησή τους σε «μέτρα» πλαστά, εικονικά και ευκόλως ἐξουσιαζόμενα. Το συμβάν αυτό ἀποτελεῖ «ὑβριν» και ἀσύστολη προσβολή της ἐλευθερίας του ατόμου.

Το ζητητέο στο σημείο αυτό, περί του οποίου ἀπευθύνεται ἐκκκληση γόνιμου προβληματισμού και βαθυστόχαστης μελέτης, ἐντοπίζεται στο ἐφικτό της λειτουργίας και ἐφαρμογῆς συγκεκριμένου πνευματικού γίνεσθαι με παιδαγωγικό – παιδευτικό στόχο, την α(να)γωγή του ἀνθρώπου στη σφαῖρα ἀπελευθέρωσής του ἀπό την ἐλευθερία του «μέτρου», δηλαδή σ' αὐτή του «υπεράνω-παντός-μέτρου». Πρόκειται για την ἀναζήτηση ενός πνευματικού γίνεσθαι – ἀπό το οποίο θα μπορούσαν να λάβουν την ἀρχή τους τόσο η παιδεία στο σύνολό της ὅσο και ο διαφημιστικός λόγος ως μορφή ἀγωγῆς –, στο οποίο «τὰ ἄρρητά τε καὶ ἀνεκφώνητα, μείζω πάντως καὶ θαυμασιώτερα τῶν ἐκφωνουμένων ἐστίν»⁸⁷. Αὐτὰ τα «ἄρρητα ῥήματα»⁸⁸ ἀποτελοῦν «τὸ αἴτηθέν», τὸ οποίο ἡ «θεία φωνή» του μαιευτικού, κριτικού, σπερματικού, ἀποφατικού λόγου «δίδωσι ... δι' ὧν ἀπαναίνεται»⁸⁹, για να ἀπαντήσει, κοινοποιώντας ἔτσι πολυφθόγως ἐν σιγῇ τὸ ἀνεκφραστο, ἀπειρο, ἀναρχο, ἀκτιστο, αἶδιο του «υπεράνω-παντός-μέτρου» και ἀγοντας στην υπεράνω διανοητικῶν συλλογισμῶν και υπερβατικού στοχασμοῦ μέθεξη – κοινωνία των υπέρ λόγον και αἴσθησιν.

ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. Πλάτωνος, Γοργίας, 453a 2.
2. Εκτενή αναφορά σχετική με την ιστορικο-πνευματική/μόρφωτική προσφορά των σοφιστών γενικότερα και ειδικότερα, με την ερμηνεία έργων μεγάλων ποιητών της εποχής τους (μέσα από την οποία βρίσκουν γόνιμο έδαφος ανάπτυξης οι θεμελιώδεις αρχές της γραμματικής), τη μεταρρύθμιση της παλαιάς παραδοσιακής-αριστοκρατικής αγωγής στο σκέπτεσθαι και λέγειν της νέας εποχής του ορθολογισμού, τη δημιουργία συνειδότος μόρφωσης και κουλτούρας, τη θεμελίωση της επιστήμης της αγωγής, την ανάπτυξη της ρητορικής, τη θεμελίωση του διδακτικού κανόνας της «εγκυκλίου παιδείας» (που ιδιαίτερα στην εποχή του Ουμανισμού βρίσκει αντίκρουσμα στο όνομα «Septem artes liberales») και τον σημερινό όρο «γενική παιδεία», «εγκυκλοπαιδική μόρφωση», πρβλ. Werner Jaeger, *Paideia*, 2. Nachdruck in einem Band, Berlin, New York 1989, σελ. 364 κ.ε. – Theodor Ballauff, *Pädagogik, unter Mitarbeit von Gert Plamböck*, τόμ. I, Freiburg, München 1969, σελ. 46 κ.ε.
3. Στους στόχους του παρόντος άρθρου δεν ανήκει η προσπάθεια εκτενούς ανάλυσης του διαφημιστικού λόγου στο σύνολό του και επομένως αξιολόγησής του, παρά μόνο εξειδικευμένη κριτική συγκεκριμένων πτυχών του, οι οποίες προσβάλλουν άμεσα τη σχέση σκέπτεσθαι-λέγειν. Για το λόγο αυτό και προκειμένου να επιτευχθεί μία εις βάθος ανάλυση των πτυχών αυτών στον περιορισμένο χώρο του παρόντος άρθρου, παραλείπεται η εκτενή αναφορά στη γόνιμη συμβολή του διαφημιστικού λόγου, για παράδειγμα στον πληροφοριακό, ενημερωτικό, οικονομικό τομέα κ.λπ., δίχως να υπάρχει από την πλευρά του γράφοντος πρόθεση μείωσης του κύρους του ή της αξίας του.
4. Ομήρου Ιλιάς Ζ, 208 και Λ, 784. – Βλ. Helmut Berve (Hrsg.), *Das neue Bild der Antike*, τόμ. I, Leipzig 1942, σελ. 222. – Joachim Latacz, *Homer*, München, Zürich 1985, σελ. 39 κ.ε.
5. Ομήρου Ιλιάς Α, 131 και Τ, 155.
6. Ομήρου Ιλιάς Ι, 443. – Βλ. Wilhelm Nestle, *Vom Mythos zum Logos*, 2. Aufl., Stuttgart 1975, σελ. 33. – Του ιδίου, *Griechische Geistesgeschichte*, Stuttgart 1944, σελ. 28.
7. Wilhelm Nestle, *Griechische Weltanschauung in ihrer Bedeutung für die Gegenwart*, Stuttgart 1946, σελ. 315.
8. Βλ. Θουκυδίδου, Ιστοριών ΙΙ, 37, 1.
9. Βλ. Θουκυδίδου, Ιστοριών ΙΙ, 37, 1.
10. Θουκυδίδου, Ιστοριών ΙΙ, 41, 2.
11. Βλ. Θουκυδίδου, Ιστοριών ΙΙ, 41, 1.
12. Βλ. Θουκυδίδου, Ιστοριών ΙΙ, 40, 2: «... οὐ τοὺς λόγους τοῖς ἔργοις βλαβὴν ἡγοῦμενοι, ἀλλὰ μὴ προδιδαχθῆναι μᾶλλον λόγῳ πρότερον ἢ ἐπὶ ᾧ δεῖ ἔργα ἐλθεῖν».
13. Θουκυδίδου, Ιστοριών ΙΙ, 40, 3.
14. Θουκυδίδου, Ιστοριών ΙΙ, 40, 4.
15. Ι. Θ. Κακριδῆ, *Ερμηνευτικά σχόλια στον Επιτάφιο του Θουκυδίδη*, Αθήνα 1966, σελ. 55.
16. Θουκυδίδου, Ιστοριών ΙΙ, 40, 1. – Βλ. Αθ. Κ. Φραγκούλη, *Θουκυδίδη, ο Επιτάφιος του Περικλή* (Β 34-46), Αθήνα 1996¹², σελ. 98 κ.ε.
17. Wolfgang Schadewaldt, *Hellas und Hesperien, Gesammelte Schriften zur Antike und zur neueren Literatur in zwei Bänden*, Zürich/Stuttgart 1970, τόμ. 1, σελ. 665.
18. Θουκυδίδου, Ιστοριών ΙΙ, 41, 1.
19. Θουκυδίδου, Ιστοριών ΙΙ, 41, 2.

20. Πρβλ. Ηλία Δ. Κουρτεσιδή, Θουκυδίδου, Ξυγγραφής (II 34-46). Ο Περικλέους Επιτάφιος Λόγος, Θεσσαλονίκη 1993, σελ. 262 κ.ε.
21. Πρβλ. Werner Jaeger, *Paideia*, ό.π., σελ. 405 κ.ε. – Α. Παπαθανασόπουλου, *Ανθρωπιστική παιδεία*, Αθήνα 1987³, σελ. 62 κ.ε.
22. Στο παρόν άρθρο χρησιμοποιείται ο όρος «σοφιστής» όχι με την πρωταρχική έννοιά του κατά την περίοδο ακμής της πόλεως (σοφιστής = γνώστης, επιστήμονας σοφών πραγμάτων), αλλά με τη μεταγενέστερη σημασία του κατά την περίοδο κρίσης της πόλεως (σοφιστής = επαγγελματίας μιας «τέχνης» με υψηλές αξιώσεις). – Βλ. W. K. C. Guthrie, *The Sophists*, Cambridge University Press 1971. Ελλην. μτφρ. Δ. Τσεκουράκης, Μορφ. Ίδρ. Εθν. Τραπέζης, Αθήνα 1991², σελ. 46 κ.ε. – Βασ. Α. Κύρκου, *Αρχαίος ελληνικός Διαφωτισμός και σοφιστική*, Αθήνα 1992², σελ. 72 κ.ε. – Carl Joachim Classen (Hrsg.), *Sophistik*, Darmstadt 1976, σελ. 1 κ.ε.
23. Πλάτωνος, *Πρωταγόρας*, 318e 6 – 319a 2.
24. Πλάτωνος, *Κρατύλος*, 388b 7.
25. Πλάτωνος, *Κρατύλος*, 388b 13. – Βλ. Bademis Nikolaos, *Gymnastik – Verständnis in der Antike und das ihm zugrunde liegende Bild des Menschen*, Frankfurt am Main, Berlin, Bern, Bruxelles, New York, Wien 1999, σελ. 259 κ.ε.
26. Πλάτωνος, *Πολιτεία* Z, 518c 9.
27. Πλάτωνος, *Σοφιστής*, 231b 7.
28. Πλάτωνος, *Γοργίας*, 453a 2.
29. Αριστοτέλους, *Ρητορική* B 24, 1402a 23. – Βλ. Hermann Diels, Walther Kranz, *Die Fragmente der Vorsokratiker*, τόμ. 2, Berlin 1935, σελ. 260, Protagoras, 80 A 21, 5.
30. Βλ. Ernst Hoffmann, *Der Erziehungsgedanke der klassischen griechischen Philosophie: Erziehung und Bildung in der heidnischen und christlichen Antike*, hrsg. von Horst-Theodor Johann, Darmstadt 1976, σελ. 108.
31. Βλ. Bademis Nikolaos, *Gymnastik – Verständnis in der Antike und das ihm zugrunde liegende Bild des Menschen*, ό.π., σελ. 278 κ.ε. Γόνιμο κλίμα πλήρωσης, για το είδος αυτό του «αγωνιστικού» ρητορικού λόγου, προσέφεραν οι δικαστικές υποθέσεις στα δικαστήρια (βλ. Πλάτωνος, *Θεαίτητος*, 172c 8–173b 4), οι οποίες όχι τυχαία αλλά συνειδητά έφεραν το όνομα «αγών» και αποτελούσαν «για την ελληνική ευαισθησία διαρκώς τον αγώνα δύο αντιπάλων στις νομιμοποιημένες μορφές του» (βλ. Werner Jaeger, *Paideia*, ό.π., σελ. 399).
32. Πρβλ. Joseph Moreau, *Platon als Erzieher: Erziehung und Bildung in der heidnischen und christlichen Antike*, ό.π., σελ. 149 κ.ε. – W. K. C. Guthrie, *The Sophists*, ό.π., σελ. 66.
33. Bademis Nikolaos, *Gymnastik – Verständnis in der Antike und das ihm zugrunde liegende Bild des Menschen*, ό.π., σελ. 305.
34. Βλ. ό.π., σελ. 306 κ.ε.
35. Γοργίου, *Ελένης Εγκώμιον*, 8.
36. Γοργίου, *Ελένης Εγκώμιον*, 13.
37. Πλάτωνος, *Γοργίας*, 454e 7 – 455a 2.
38. Πλάτωνος, *Γοργίας*, 453a 5. – Βλ. Otto A. Baumhauer, *Die sophistische Rhetorik. Eine Theorie sprachlicher Kommunikation*, Stuttgart 1986, σελ. 27 κ.ε., 202 κ.ε.
39. Γοργίου, *Ελένης Εγκώμιον*, 14.
40. Πρβλ. G. B. Kerferd, *Meaning and reference. Gorgias and the relation between language and reality*: Ελληνική Φιλοσοφική Εταιρεία, Πρώτο Διεθνές Συμπόσιο Φιλοσοφίας (Σεπτέμβριος 1982), *Η αρχαία σοφιστική*, σελ. 215 κ.ε. – Α. -Φ. Δ. Μουρελάτου, *Ο Γοργίας για τη λειτουργία της γλώσσας*, ό.π., σελ. 223 κ.ε. – Ι. Αναστασίου, *Η πιθανολόγηση ως μέθοδος απόδειξης στο Γοργία*, ό.π., σελ. 242 κ.ε.

41. Φυσικά ο γοργίειος λόγος δύνάται να δράσει εν ονόματι της ατομικής αυτοπραγμάτωσης με γνώμονα αντικειμενικά κριτήρια, κοινώς παραδεκτά και αποδεκτά, άμεσα συνυφασμένα με την δια του «έκλογίζεσθαι» κριτική σκέψη, οπότε στην περίπτωση αυτή γίνεται λόγος για την εκ του σκέπτεσθαι «έκλογίζεσθαι» «πειθούς δημιουργο» ρητορική τέχνη του λόγου. Η έντονη όμως στροφή την εποχή αυτή προς τον ατομικισμό πάνω σε υποκειμενική βάση, όπως ήδη τονίστηκε, ευνόησε την τάση ένταξης της «πειθούς δημιουργού» ρητορικής τέχνης του (γοργίειου) λόγου στην υπηρεσία αυτοπραγμάτωσης του ανωτέρω ατομικισμού.
42. Βλ. Πλάτωνος, Θεαίτητος, 152a 2-4: «πάντων χρημάτων μέτρον άνθρωπον είναι, τῶν μὲν ὄντων ὡς ἔστι, τῶν δὲ μὴ ὄντων ὡς οὐκ ἔστιν». – Κρατύλος, 385e 6. – Πρβλ. Thomas Buchheim, Die Sophistik als Avantgarde normalen Lebens, Hamburg 1986, σελ. 43 κ.ε. – Alfred Neumann, Die Problematik des Homo-mensura Satzes: Carl Joachim Classen (Hrsg.), Sophistik, Darmstadt 1976, σελ. 257.
43. Werner Kroeber-Riel, Konsumentenverhalten, 5. Aufl., München 1992, σελ. 610. – Βλ. W. K. C. Guthrie, The Sophists, ὁ.π., σελ. 73 κ.ε.: «*Αν ήθελε να βρει κανεις κάτι ανάλογο στην εποχή μας, θα μπορούσε να πει ότι τη θέση που κατείχε κάποτε η ρητορική την έχει σήμερα η διαφήμιση. Είναι βέβαιο ότι η τέχνη του να πείθει κανείς, συχνά με αμφίβολα μέσα, είχε εκείνη την εποχή την ίδια δύναμη, και, όπως σήμερα υπάρχουν σχολές για στελέχη επιχειρήσεων και για διαφημιστές, έτσι και οι αρχαίοι Έλληνες είχαν τους δασκάλους τους για την πολιτική και τη ρητορική: τους Σοφιστές*».
44. Thomas Bohmann, Ethik – Werbung – Mediengewalt, München 1997, σελ. 57.
45. Πλάτωνος, Φαίδρος, 267a 7 – 267b 1.
46. Θουκυδίδου, Ιστοριών II, 43, 2. – Βλ. Bademis Nikolaos, Gymnastik – Verständnis in der Antike und das ihm zugrunde liegende Bild des Menschen, ὁ.π., σελ. 114 κ.ε.
47. Βλ. CD-Rom(c) Meyers Lexikonverlag: "Werbung, allg. die absichtl. und zwangfreie Form der Beeinflussung menschl. Willensentschließung und Meinungsbildung ..."
48. Thomas Bohmann, Ethik – Werbung – Mediengewalt, ὁ.π., σελ. 37. – Βλ. Otto W. Haseloff, Kommunikationstheoretische Probleme der Werbung: Karl Christian Behrens (Hrsg.), Handbuch der Werbung, 2. Aufl., Wiesbaden 1975, σελ. 158.
49. Bernhard Häring, Ethik der Manipulation, Graz, Wien, Köln, 1977, σελ. 43 κ.ε.
50. Βλ. ὁ.π., σελ. 42.
51. Βλ. ὁ.π.
52. Πλάτωνος, Γοργίας, 459b 11 – 459c 2. Αναλυτικότερα περί της ουσίας της ρητορικής και τη σχετική επιχειρηματολογία, που οδηγεί στο συμπέρασμα αυτό, βλ. Γοργίας 456a 4 – 457c 4, 458e 2 – 459c 5.
53. Εκδοτικής Αθηνών, Ιστορία του Ελληνικού Έθνους, Αθήνα 1972, τόμ. Γ₂, σελ. 556.
54. Βλ. ὁ.π., σελ. 554 κ.ε.
55. Αριστοτέλους, Ρητορική Α, 1358a 37 – 1358b 2.
56. Albrecht Dihle, Griechische Literaturgeschichte, 2. Aufl., München 1991, σελ. 235.
57. Βλ. ὁ.π.
58. Βλ. Γοργίου, Ελένης Εγκώμιον, 13. – Albrecht Dihle, Griechische Literaturgeschichte, ὁ.π., σελ. 235 κ.ε. – Otto A. Baumhauer, Die sophistische Rhetorik, ὁ.π. σελ. 202 κ.ε.
59. Πλάτωνος, Γοργίας, 459c 3-5.
60. Βλ. Πλάτωνος, Γοργίας, 463c 1-2, 8, 466a 5-7.
61. Πλάτωνος, Γοργίας, 465a 3-5.
62. Πλάτωνος, Γοργίας, 465a 1-2.
63. Otto A. Baumhauer, Die sophistische Rhetorik, ὁ.π., σελ. 203

64. Βλ. ό.π., σελ. 203 κ.ε.
65. Βλ. υποσ. 25.
66. Πλάτωνος, Γοργίας, 452d 6-7.
67. Πλάτωνος, Γοργίας, 452d 9-12.
68. Πλάτωνος, Γοργίας, 452d 12-16.
69. Πρβλ. Werner Jaeger, *Paideia*, ό.π., σελ. 408 κ.ε. Αναλυτικά για τη σχέση νόμος – φύσις, βλ. Felix Heinimann, *Nomos und Physis*, 5. Nachdruck, Darmstadt 1987. – W. K. C. Guthrie, *The Sophists*, ό.π., σελ. 80 κ.ε., ιδιαίτέρως σελ. 135 κ.ε.
70. Πλάτωνος, Γοργίας, 483d 3-6.
71. Πλάτωνος, Γοργίας, 483b 5 – 483d 3.
72. (c) Charles Darwin, *Über die Entstehung der Arten*, σελ. 182: Digitale Bibliothek, τόμ. 2, Philosophie, σελ. 54094 (πρβλ. Darwin-Arten, σελ. 97).
73. W. K. C. Guthrie, *The Sophists*, ό.π. σελ. 142.
74. (c) Friedrich Nietzsche, *Götzen-Dämmerung*, σελ. 91: Digitale Bibliothek, τομ 2, Philosophie, σελ. 68940 (πρβλ. Nietzsche-W., τόμ. 2, σελ. 998-999).
75. Hermann Diels, Walther Kranz, *Die Fragmente der Vorsokratiker*, ό.π., σελ. 346, *Antiphon der Sophist*, 87 B 44, 17-23.
76. Theodor Ballauff, *Philosophische Begründungen der Pädagogik*, Berlin 1966, σελ. 49.
77. Πρβλ. Πλάτωνος, Γοργίας, 464c 5 – 466a 7.
78. Πλάτωνος, Γοργίας, 452d 7.
79. Πλάτωνος, Γοργίας, 512d 3.
80. Πλάτωνος, Πολιτεία Α, 343d 2-3.
81. Πλάτωνος, Πολιτεία Α, 344c 5-6.
82. Πλάτωνος, Πολιτεία Α, 344c 7-9.
83. Βλ. Ν. Βαγενά, Η διαφημιστική βαρβαρότητα της εποχής μας, στην εφημ. ΤΟ ΒΗΜΑ, 18-06-2000. Κωδικός άρθρου: B12966B102 ΒΗΜΑ.
84. Γρηγ. Φ. Κωσταρά, Ο Πλάτων εναντίον του Γοργία: Ελληνική Φιλοσοφική Εταιρεία, Πρώτο Διεθνές Συμπόσιο Φιλοσοφίας (Σεπτέμβριος 1982), Η αρχαία σοφιστική, σελ. 260.
85. Σχετικά με την ισχύ, τη χρήση, τους στόχους και τις επιδράσεις του λέγειν μέσα από τα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης, πρβλ. *Kongress Junge Wissenschaft und Kultur: Wohin geht die Sprache? Wirklichkeit – Kommunikation – Kompetenz*, hrsg. von Jürgen Mittelstraß. Hans Martin Schleyer-Stiftung, Essen 1989.
86. Ι. Σταματάκου, Λεξικόν αρχαίας ελληνικής γλώσσης, Αθήναι 1972, σελ. 61.
87. Γρηγορίου Νύσσης, *Ἐξηγήσεις ἀκριβῆς εἰς τὰ Ἄσματα τῶν Ἀσμάτων*, Λόγος ΙΕ', Migne PG 44, 1108 C. Ἐκδοσὴ Wernerus Jaeger, Hermannus Langerbeck, Gregorii Nysseni Opera, Leiden 1960, τόμ. 6, σελ. 456, 14-15.
88. Β' Κορινθίους 12, 4.
89. Βλ. Γρηγορίου Νύσσης, *Περὶ τοῦ βίου Μωσῆως, ἡ περὶ τῆς κατ' ἀρετὴν τελειότητος*, Λόγος Β', Migne PG 44, 404 A. Ἐκδοσὴ Wernerus Jaeger, Hermannus Langerbeck, Gregorii Nysseni Opera, Leiden 1964, τομ. 7.1, σελ. 114, 15.

Χρήστος Π. Μπαλόγλου*

Η ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΣΤΗΝ «ΠΟΛΙΤΙΚΗ ΜΥΘΙΣΤΟΡΙΑ» ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΣΤΙΚΩΝ ΧΡΟΝΩΝ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Όπως είναι βέβαια γνωστό, αποτελεί παγιωμένη θέση της έρευνας ότι η εκστρατεία του Μ. Αλεξάνδρου όχι μόνο απετέλεσε ένα γεγονός πρωτόγνωρο για τον αρχαίο κόσμο, αλλά και ότι διεμόρφωσε έναν νέο τρόπο του «σκέπτεσθαι».

Ένα σημαντικό αποτέλεσμα της εκστρατείας του Αλεξάνδρου υπήρξε η διεύρυνση του γεωγραφικού ορίζοντα του ανθρώπου σε νέες χώρες που έμεναν γι αυτόν άγνωστες μέχρι τότε. Απότοκη της εξελίξεως αυτής υπήρξε η συγγραφή των «πολιτικών μυθιστορημάτων» (Staatsromane)¹, τα οποία βρίσκονται κάτω από την επιρροή των περιγραφών των κατακτηθέντων ασιατικών λαών ή εκείνων, κοντά στους οποίους έφθασαν οι στρατιές του Μακεδόνα στρατηλάτη. Τα έργα αυτά παρουσιάζουν έντονο πολιτικοοικονομικό χαρακτήρα και περιεχόμενο, βρίσκονται κάτω από την επίδραση της πλατωνικής «Πολιτείας» και των αφηγήσεων της Ατλαντίδος, ενέχουν όμως και έντονα στοιχεία της κυνικής και στωϊκής φιλοσοφίας. Πρόκειται για τα έργα «Μεροπιάς Γη»² του Θεοπόμπου του Χίου (380-300 π.Χ.), «Ιερά Αναγραφή»³ του Ευημέρου του Μεσσηνίου (340-260 π.Χ.), τα «Αιγυπτιακά»⁴ του Εκαταίου του Αβδηρίτη και η «Ηλίου Πόλις»⁵ του Ιαμβούλου (μεταξύ 3^{ου} και 2^{ου} αιώνα).

Ένα κοινό γνώρισμα των προαναφερομένων συγγραφέων είναι η ενασχόλησή τους με την οργάνωση της κοινωνικής και οικονομικής ζωής των λαών που περιγράφουν. Κάτω από το πρίσμα αυτό ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζουν, κατά την άποψή μας, όσα οι συγγραφείς έχουν εκθέσει για την σημασία της εργασίας ως κυρίου

* Διδάκτορας Οικονομικών Επιστημών Πανεπιστημίου Φρανκφούρτης.

στοιχείου της οικονομίας και με τρόπο συστηματικό παρουσιάζει για τις σχέσεις της εργασίας προς την κοινωνία.

Στην πρώτη ενότητα περιγράφονται τα κοινά χαρακτηριστικά γνωρίσματα που διακρίνουν την οικονομία και κοινωνία κάθε έργου, διερευνώντας τις όποιες επιδράσεις από την Κλασική Εποχή, αλλά και από τις φιλοσοφικές σχολές της Ελληνιστικής Εποχής. Η δεύτερη ενότητα διερευνά τις απόψεις των συγγραφέων για την εργασία, την οργάνωσή της και την ηθική αξιολόγησή της. Η τρίτη ενότητα, τέλος, ανακεφαλαιώνει τα πορίσματα της εργασίας.

1. ΤΟ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΟ ΤΩΝ ΕΡΓΩΝ. ΓΕΝΙΚΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ

1.1. Η «Μεροπίς Γῆ» του Θεοπόμπου

Ο Θεοπόμπος ο Χίος, ο χαρακτηριζόμενος «δεινός μυθολόγος»⁶ και «κάλλιστα τῶν μὲν μυθικῶν... (sc. συγγραφέας)»⁷, εξειδανικεύει στην «Μεροπίδα Γῆ» τον «κατὰ φύσιν» βίον, σε μια κοινωνία, η οποία ζει σε αρμονία και ειρήνη, δεν γνωρίζει τον πόλεμο και τις ἐριδες. Οι κάτοικοι ζουν σε «πολλὰς μὲν [...] καὶ μεγάλας πόλεις»⁸, από τις οποίες σημαντικότερες είναι δύο, η «Μάχμιος» και η «Ευσεβής». Οι κάτοικοι της πρώτης διαθέτουν άφθονο χρυσό και άργυρο, είναι απαλλαγμένοι από κάθε ασθένεια, διαπνέονται όμως από φιλοπόλεμο μένος χάρη στο οποίο έγιναν ακατανίκητοι.⁹ Η δεύτερη πολιτεία διαθέτει αγρούς, οι οποίοι προσφέρουν χωρίς τον ελάχιστο ανθρώπινο μόχθο τους ευχυμωτέρους καρπούς, οι κάτοικοι δεν γνωρίζουν ασθένειες, όταν μάλιστα έρθει η στιγμή του θανάτου, κατέρχονται ήρεμα στον τάφο με το μειδίαμα στα χείλη. Είναι τόσο ευσεβείς και φιλοδίκαιοι, ώστε οι θεοί τους τιμούν ενίοτε με τις επισκέψεις τους.¹⁰

Δεν είναι μικρότερη, όμως, και η ευδαιμονία στην «Μεροπίδα Γῆ», της οποίας οι κάτοικοι διαβιούν σε «πόλεις πολλὰς καὶ μεγάλας».¹¹ Η περιοχή περιλαμβάνει μία ωραιότατη κοιλάδα, δεν γνωρίζει ούτε ημέρα, ούτε νύκτα, αλλά καλύπτεται μόνιμα από μία γλυκύτατη ρόδινη ανταύγεια.

Στην κοινωνία που περιγράφει ο Θεοπόμπος απουσιάζει η εργασία, ούτε γίνεται καμία αναφορά σ' αυτήν, αφού αυτόδοτα τα παρέχει η φύση τα αγαθά. Η κοινωνία της «Ευσεβούς» προσιδιάζει με την περιγραφή του «χρυσού γένους» του Ησιόδου¹², -όπου οι άνθρωποι δεν είχαν «καμία έγνοια στο μυαλό τους και μακριά κι έξω από κόπους και δάκρυα [...]. Η ζωοδότρια γη ανάδινε μοναχί της πολύ και άφθονο καρπό»¹³, -αλλά και προς την «επί Κρόνου» ανθρώπινη κοινωνία¹⁴, ενώ δεν μπορούμε να παραγνωρίσουμε τα στοιχεία της Κυνικής φιλοσοφίας¹⁵, τα οποία ενυπάρχουν στην κοι-

ωνία της «Ευσεβούς», όπως η απάρνηση του πλούτου, η μη ανάπτυξη της «χρηματιστικής». Η κοινωνία της «Μαχίμου» με τον ετοιμοπόλεμο λαό προσιδιάζει προς την κοινωνία της «Ατλαντίδος». ¹⁶ Στην «Μεροπίδα Γη» αγνοείται επίσης η εργασία, υπάρχουν αυτάρκειες και αυτόνομες οικονομικές μονάδες, οι οποίες δεν αναπτύσσουν ούτε ουσιαστικές συναλλαγές, ούτε ανταγωνιστικές σχέσεις μεταξύ τους. Ενδιαφέρον προξενεί η πληροφορία του συγγραφέα για «πολλές και μεγάλες πόλεις» που πιθανόν να δηλώνει την υιοθέτηση είτε προβολή ενός πολιτικού ιδεώδους, αντίστοιχου της συμπολιτείας.

1.2. Τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα των τριών πολιτικών μυθιστορημάτων

Το ουσιαστικό ενδιαφέρον των τριών συγγραφέων, Εκαταίου, Εσημέρου, και Ιαμβούλου, επικεντρώνεται στην ανάλυση, μεταξύ των άλλων, της διασυνδέσεως της ηθικής, κοινωνικής και οικονομικής δομής της κοινωνίας. Τα χαρακτηριστικά γνωρίσματα των κοινωνιών και οικονομιών που περιγράφουν οι συγγραφείς μπορούν να συγκεφαλαιωθούν στα επόμενα:

α. Καθαρός τύπος αγροτικής οικονομίας. Απουσιάζει το νόμισμα και επικρατεί ο τύπος της ανταλλακτικής οικονομίας. Έτσι, δεν μπορούν να αναπτύξουν «χρηματιστική».

Τα χαρακτηριστικά αυτά γνωρίσματα δηλώνουν μια εμφανή επίδραση της «Πολιτείας» του στωϊκού Ζήνωνος του Κιτιέως και του κυνικού Κράτητος του Θηβαίου.

β. Απουσία δούλων. Είναι άξιο προσοχής, ότι δεν γίνεται καμία αναφορά ούτε μνεία στον θεσμό της δουλείας, άποψη απότοκη των κοσμοπολιτικών αντιλήψεων των ελληνοιστικών χρόνων για την μη διάκριση Ελλήνων και βαρβάρων, ελευθέρων και δούλων. Και εδώ είναι εμφανή τα στοιχεία της επίδρασης της στωϊκής φιλοσοφίας και της Κυνικής διανοήσεως.

γ. Ύπαρξη οικονομικής δικαιοσύνης και μιας συγκεκριμένης οικονομικο-κοινωνικής δομής ως προαπαιτούμενα για την ομαλή λειτουργία της κοινωνίας.

δ. Αναγνώριση του ιδιοκτησιακού συστήματος ζωής ως της καλύτερης πηγής για την ψυχική διάσταση των πολιτών και κατά συνέπεια της πολιτικής κοινωνίας.

ε. Κατάργηση της ατομικής ιδιοκτησίας με την εισαγωγή του θεσμού της κοινοκτημοσύνης των αγαθών, έτσι ώστε να είναι αδύνατη η σύγκρουση και διαπάλη μεταξύ των πολιτών.

στ. Η ύπαρξη της κοινοκτημοσύνης στηρίζεται στην θεμελιώδη αρχή της «αδελφότητας», που δηλώνεται με την ύπαρξη «αληθινής φιλίας μεταξύ των πολιτών».

ζ. Ύπαρξη διαφορετικών φυσικών ικανοτήτων και επιδεξιότητων στους ανθρώπους. Με τον τρόπο αυτό προκύπτει διαχωρισμός του πληθυσμού είτε σε «γένη» είτε σε «συστήματα», που το κάθε ένα έχει διαφορετικές και καλά οριοθετημένες αρμοδιότητες.

η. Οικονομική και κοινωνική ισορροπία. Η επίτευξη αυτού του στόχου υλοποιείται με την δίκαιη διανομή του πλούτου. Παράλληλα, απουσιάζει οποιαδήποτε δυναμική αναπτύξεως των οικονομιών, πράγμα που δηλώνει ότι πρόκειται για υποδείγματα «οικονομιών σταθεράς καταστάσεως» (steady state economy).

θ. Ύπαρξη ομονοίας ανάμεσα στους πολίτες. Η φιλία και η ομόνοια που προβάλλονται ως δύο παλλάδια στην στωϊκή Πολιτεία των «σοφών και χρηστών» και στην κυνική διανοήση¹⁷, δηλώνουν στην πολιτική μυθιστορία, που εξετάζουμε, την προϋπόθεση της εσωτερικής σταθερότητας της πόλεως.¹⁸ Συνοφασμένη με την εσωτερική σταθερότητα της πόλεως είναι η οργάνωση της εργασίας στα τρία αυτά έργα, η οποία είναι απότοκη της κοινωνικής οργανώσεως.

2. Η ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΙ Η ΗΘΙΚΗ ΤΗΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΣΤΑ ΥΠΟΛΟΙΠΑ ΕΡΓΑ

2.1. Η οργάνωση της εργασίας στα «Αιγυπτιακά» του Εκαταίου

Όσα παραδίδει ο Διόδωρος ο Σικελιώτης¹⁹ από την περιγραφή του Εκαταίου για την Αίγυπτο των Λαγιδών μετά την επίσκεψη του Αβδηρήτη σοφού και την συγγραφή του έργου του, -χρονολογείται στα έτη 320-315²⁰, -αποτελεί μία εξιδανίκευση του βασιλείου των Φαραώ²¹. Κάτω από το πολίτευμα της συνταγματικής μοναρχίας²² προβάλλεται το πρότυπο του «βασιλέα φιλανθρώπου»,²³ χαρακτηριστικό γνώρισμα του βασιλέα των ελληνοιστικών χρόνων, στο πρόσωπο του οποίου αντανακλάται ο «έμψυχος νόμος» ως εγγυητής της δικαιοσύνης και ομονοίας ανάμεσα στους υπηκόους²⁴, -ο οποίος κυβερνά με την συμμετοχή και συμβολή των ιερέων, οι οποίοι αντιπροσωπεύουν τους συμβούλους του, το πνευματικό τους επίπεδο τους επιτρέπει να συμβουλεύουν αντικειμενικά και να εξασφαλίζουν την δυνατότητα εξυπηρητήσεως του κοινού συμφέροντος. Ο βασιλέας και οι ιερείς πλαισιώνονται από τους «μαχίμους», που αποτελούν τον στρατό του κράτους, ο οποίος είναι επιφορτισμένος με την εσωτερική τάξη και την αμυντική θωράκιση. Παράλληλα, δεν επιτρέπεται στους «μαχίμους» να απασχολούνται σε άλλα επαγγέλματα²⁵.

Για την εξασφάλιση της ευημερίας των πολιτών της αιγυπτιακής κοινωνίας, ο Εκαταίος προσδίδει ιδιαίτερη προσοχή σε δύο χαρακτηριστικά γνωρίσματα:

α. Η τριπτή διάκριση του πληθυσμού σε τρία «*συντάγματα*», όπως χαρακτηριστικά αναφέρει²⁶: Νομείς, γεωργοί και τεχνίτες. Στα δύο πρώτα «*συντάγματα*» εντάσσονται όσοι απασχολούνται στον πρωτογενή τομέα της οικονομίας, ενώ στους «*τεχνίτες*» ανήκουν οι πολίτες που εργάζονται στον τριτογενή τομέα. Η προσφορά και των τριών «*συνταγμάτων*» είναι σημαντική, γιατί συμβάλλουν στην αυτοδύναμη ανάπτυξη της οικονομίας και στην συντήρηση των δημοσίων λειτουργιών.

β. Η ομαλή και αποτελεσματική λειτουργία του βασιλείου προϋποθέτει καταμερισμό της εργασίας αναλόγως των φυσικών προδιαθέσεων και κλίσεων του καθενός. Σε κάθε άτομο δίδεται η ευκαιρία να ενεργεί σύμφωνα με τις φυσικές του προδιαθέσεις και ικανότητες μέσα στο κοινωνικό-πολιτικό σύστημα. Η πολιτεία αναθέτει ένα ορισμένο και ειδικό έργο στο άτομο σύμφωνα με την γεωμετρική ισότητα, δηλαδή, τις φυσικές και διανοητικές του ικανότητες. Τα άτομα, κατά συνέπεια, δεν επιτελούν άλλη λειτουργία από εκείνη που τους έχει ανατεθεί.

Με τον τρόπο αυτό που έχει ρυθμιστεί η οργάνωση της εργασίας στην χώρα, προβάλλεται ο καταμερισμός των έργων ως απότοκος της φυσικής προδιαθέσεως του ατόμου για εργασία και της ποιοτικής υπεροχής της εργασίας του ειδικευμένου σε ορισμένη τέχνη από την εργασία του απασχολούμενου με πολλές τέχνες. Περαιτέρω, η μετάδοση των γνώσεων κατά την παραγωγική διαδικασία από τον πατέρα στα παιδιά αποτελεί την ποιοτική υπεροχή των εργαζομένων στην αιγυπτιακή κοινωνία από οποιαδήποτε άλλη κοινωνία. «Οι γεωργοί [...] καθώς ασχολούνται από νηπιακής ηλικίας με τις γεωργικές ασχολίες», παραδίδει ο Διόδωρος²⁷, «*υπερέχουν κατά πολύ σε γεωργική εμπειρία από τους γεωργούς των άλλων εθνών[...]. Πράγματα που άλλα έμαθαν από τις παρατηρήσεις των προγόνων τους κι άλλα διδάχθησαν από την δική τους πείρα. Το ίδιο ισχύει και για τους κτηνοτρόφους, οι οποίοι παραλαμβάνουν την φροντίδα των ζώων, ωσάν νόμιμη κληρονομιά, από τους πατέρες τους και περνούν όλη τους τη ζωή με την κτηνοτροφία*». Απόρροια του καταμερισμού των έργων, όπως τον περιγράφει ο Εκαταίος, στον πρωτογενή τομέα της οικονομίας είναι η εφεύρεση νέων τρόπων παραγωγής που οδηγούν στην αύξησή της. «*Το πιο καταπληκτικό είναι*», συνεχίζει ο Διόδωρος²⁸, «*ότι με την ασυνήθιστη αφοσίωση στη δουλειά τους οι ορνιθοτρόφοι και οι χηνοβοσκοί, πέρα από τη φυσική αναπαραγωγή των εν λόγω ζώων που είναι γνωστή*

σ' όλους τους ανθρώπους, επινόησαν δική τους μέθοδο και παράγουν αμέτρητο πλήθος πουλερικών (διά της ίδιας φιλοτεχνίας άμύθητον πλήθος όρνέων άθροίζουσιν)». Αναγνωρίζεται ότι η εισαγωγή ενός νέου τρόπου παραγωγής οδηγεί σε αύξησή της. Και αμέσως, παρακάτω, περιγράφεται η νέα τεχνική: «Γιατί δεν βάζουν τα πουλιά να επιάσουν τα μικρά, αλλά έχουν δικό τους, τεχνητό τρόπο, που χρειάζεται γνώση και τεχνική και δεν υπολείπεται στο παραμικρό από την φυσική επώαση».²⁹

Η αναφορά αυτή του Εκαταίου, όπως παραδίδεται από τον Διόδωρο, στον εσωτερικό καταμερισμό των έργων και στην ανάπτυξη των δεξιοτήτων των εργαζομένων με συνέπεια την εισαγωγή των καινοτομιών στην παραγωγική διαδικασία είναι κατά την άποψή μας, ιδιαίτερα σημαντική για την αξιολόγηση της ελληνικής οικονομικής σκέψευς και δεν έχει διερευνηθεί, εξ' όσων γνωρίζουμε, από τους συγγραφείς μέχρι σήμερα. Στους Κλασσικούς χρόνους, τόσο ο Ξενοφών³⁰ όσο και ο Πλάτων³¹ διερεύνησαν τον καταμερισμό των έργων στην παραγωγή δεσμάτων, ο πρώτος, στην παραγωγή υφάσματος ο δεύτερος, δεν αναφέρθηκαν όμως στην εισαγωγή καινοτομιών. Με τον τρόπο αυτό ο Εκαταίος αναγνωρίζει ότι ο εσωτερικός καταμερισμός της εργασίας οδηγεί στην αύξηση της επιδεξιότητας κάθε συγκεκριμένου εργαζομένου, καθώς, -και αυτό είναι το νέο στοιχείο, -στην εφεύρεση και εισαγωγή καινοτομιών που δίνουν την δυνατότητα στην αύξηση της παραγωγής.

Περαιτέρω ο Εκαταίος δίδει και μια άλλη διάσταση του εξωτερικού καταμερισμού των έργων. Ο καταμερισμός των έργων αντικρύζεται ως ζήτημα δικαιοσύνης, απαραίτητης για την καλή και απρόσκοπτη λειτουργία της κοινωνικής ζωής. Στην αιγυπτιακή κοινωνία που περιγράφει δεν υπάρχει άτομο που να εξασκεί δύο ή περισσότερα επαγγέλματα, ούτε μπορεί να αλλάζει επάγγελμα. Ο κάθε πολίτης ασκεί μια τέχνη και από αυτή εξοικονομεί τα αναγκαία για να ζήσει. Η ενασχόλησή του σε περισσότερα επαγγέλματα οδηγεί σε αύξηση του ατομικού πλούτου, πράγμα που δύναται να οδηγήσει σε μία μη δίκαιη κατανομή του. Για τον λόγο αυτό έχει εισαχθεί ειδική νομοθεσία.³²

Η περιγραφή του καταμερισμού των έργων και ιδιαίτερα η αναφορά στην νομοθεσία που επιβάλλεται, προσιδιάζει με την ανάλογη σημασία που προσδίδει στο ίδιο φαινόμενο και ο Πλάτων, ο οποίος στους «Νόμους»³³ αναγνωρίζει ότι η απασχόληση του ατόμου σε πολλές τέχνες μπορεί να οδηγήσει σε μη απρόσκοπτη αύξηση του ατομικού πλούτου με άμεσο κίνδυνο τη μη δίκαιη διανομή του κοινωνικού πλούτου. Για τον λόγο αυτό στην πολιτεία που πρόκειται

να συσταθεί, προτείνεται η ύπαρξη σχετικής νομοθεσίας, αντίστοιχης με εκείνης που υφίσταται στην αιγυπτιακή κοινωνία.

Παράλληλα, η κληρονομική διαδοχή στην άσκηση του επαγγέλματος που περιγράφει ο Εκαταίος και παραδίδει ο Διόδωρος προσιδιάζει στην νομοθεσία των Αρχαίων Αιγυπτίων, οι οποίοι, σύμφωνα με τον Ηρόδοτο³⁴, έχουν μια κοινή συνήθεια με τους Λακεδαιμόνιους: γίνονται αυλητές, μάγειροι και κήρυκες κληρονομικά. Πρόκειται για τον αποκαλούμενο «*Νόμο του Σέσωστρη*» που υφίσταται στην αιγυπτιακή κοινωνία.³⁵

Ενδιαφέρον προξενεί η αναγνώριση της εμφανίσεως καινοτομιών στην παραγωγική διαδικασία ως συνέπεια του καταμερισμού των έργων. Το θέμα αυτό διερεύνησε ο Adam Smith, ο οποίος ανεγνώρισε ότι ο καταμερισμός της εργασίας συντελεί και στην εφεύρεση ενός μεγάλου αριθμού μηχανών που διευκολύνουν και συντομεύουν την εργασία.³⁶

Αναφορικά, τέλος, με την επίδραση των συγγραφέων των Κλασικών Χρόνων στο έργο του Εκαταίου σε σχέση με την τριπτή διάκριση του πληθυσμού και τον κοινωνικό καταμερισμό των έργων που απορρέει, αξίζει να σημειώσουμε ότι παρόμοιες σκέψεις για τον διαχωρισμό των «*μαχίμων*», του στρατού, από τις παραγωγικές τάξεις των γεωργών και νομέων, συναντούμε στην αιγυπτιακή κοινωνία της εποχής του Ηροδότου³⁷, στην «*Πολιτεία*» του Πλάτωνος³⁸, στην κοινωνία των Λακεδαιμόνιων³⁹, στην πολιτεία που σχεδιάζει ο Ιππόδαμος ο Μιλήσιος⁴⁰, αλλά και στην «*υποδειγματική πολιτεία*» που προβάλλει με ειρωνική διάθεση ο Ισοκράτης στον «*Βούσιρι*»⁴¹

2.2. Η οργάνωση της εργασίας και η ηθική της αξιολόγηση στην «*Παγχαία Νήσο*»

Στην «*Ιερά Αναγραφή*» του Ευημέρου του Μεσσηνίου, συγχρόνου και φίλου του βασιλέως Κασσάνδρου της Μακεδονίας⁴², προβάλλεται η άποψη ότι οι θεοί ήταν απλώς σύμβολα, βασιλείς και ήρωες των αρχαίων χρόνων, των οποίων διάφορες ενέργειες προς όφελος του κόσμου κέρδισαν την τιμή που ανήκε στους θεούς.⁴³ Στο νησί «*Παγχαία*» ή «*Παγχαία*», υπάρχει σχετικό μνημείο με χρυσή στήλη, «*στην οποία ήταν χαραγμένα τα κατορθώματα του Ουρανού και του Δία και στη συνέχεια της Αρτέμιδος και του Απόλλωνα που τα είχε προσθέσει ο Ερμής*».⁴⁵

Η Παγχαία είχε προικισθεί δαψιλεστάτα από την φύση, το έδαφος της είναι πλουσιώτατο και το υπέδαφος περικλείει άφθονα ευγενή και μη μέταλλα.⁴⁶

Ο πληθυσμός της νήσου κατανέμεται σε τρία τμήματα, «*μερίδες*» κατά την έκφραση του Διοδώρου, με σαφή και διακεκριμένη δρα-

στηριότητα και λειτουργία στον κοινωνικό καταμερισμό της εργασίας. Η πρώτη «μερίς» περιλαμβάνει τους ιερείς, στους οποίους πρόσκεινται και οι τεχνίτες, η δεύτερη «μερίδα» τους γεωργούς και η τρίτη «μερίδα» περιλαμβάνει τους στρατιώτες, στους οποίους πρόσκεινται και οι ποιμένες. Έτσι, η κοινωνία της «Παγχαίας» έχει το ακόλουθο σχήμα:

ιερείς + τεχνίται, γεωργοί, στρατιώται + νομείς⁴⁷

Η κοινωνική δομή της Παγχαίας με την τριμερή διάκριση του πληθυσμού ακολουθεί την ανάλογη παράδοση που απαντά στους πολιτικούς στοχαστές των Κλασικών Χρόνων και της Ελληνιστικής Εποχής.⁴⁸ Ιδιαίτερα, εμφανίζεται μία ομοιότητα με την κοινωνική δομή της πολιτείας του Ιπποδάμου του Μιλησίου⁴⁹, όπου ο πληθυσμός διακρίνεται στους τεχνίτες, γεωργούς και στους στρατιώτες.⁵⁰ Επιπρόσθετα, και στα δύο κοινωνικά και πολιτειακά σχήματα απουσιάζει, ούτε γίνεται μνεία στο θεσμό της δουλειάς. Όμως, η κοινωνία της Παγχαίας παρουσιάζει μία θεμελιώδη διαφορά, που την διακρίνει από τις «πολιτείες» των Κλασικών και Ελληνιστικών Χρόνων: Οι τεχνίτες, ο δευτερογενής τομέας της οικονομίας, τοποθετούνται στην ίδια τάξη με τους ιερείς, καθώς και οι νομείς, ο πρωτογενής τομέας, αναγνωρίζονται ως ισάξιοι και ισόκυροι με τους στρατιώτες.⁵¹ Το γεγονός αυτό μας επιτρέπει να υποθέσουμε ότι η εργασία δεν παραγνωρίζεται, το αντίθετο μάλιστα, εκτιμάται και αξιολογείται σε σημαντικό βαθμό.

Η οικονομία της νήσου στηρίζεται στην συλλογική γαιοκτησία, -με εξαίρεση τις οικίες με τους κήπους τους, που υπάγονται στην ατομική ιδιοκτησία, -όπως και στην ατομική δράση των καλλιεργητών της γης και των κτηνοτρόφων.

Οι σοφοί ιερείς διαδραματίζουν τον πρωτεύοντα και πρωταρχικό ρόλο στην κοινωνία των Παγχαίων, απονέμουν την δικαιοσύνη, εμποπεύουν και ελέγχουν την όλη πολιτική και οικονομική ζωή, ρυθμίζοντας τον τρόπο παραγωγής και διανομής των αγαθών.⁵² Ο πρωτογενής, - γεωργοί και νομείς, - και ο δευτερογενής, -τεχνίτες, -τομέας της οικονομίας παρέχουν τα αγαθά τους στο «δημόσιον».⁵³ Η διανομή γίνεται από τους ιερείς, οι οποίοι «το ἐπιβάλλον ἑκάστῳ δικαίως ἀπονέμουσι».⁵⁴ Οι ίδιοι σε αντάλλαγμα των υπηρεσιών τους λαμβάνουν ανώτερη μερίδα από την διανομή του κοινού προϊόντος.⁵⁵ Με τον τρόπο αυτό εισάγεται ο θεσμός των κινήτρων στην παραγωγική διαδικασία, ο οποίος κρίνεται απαραίτητος για την ποιοτικά καλύτερη παραγωγή των προϊόντων. Πράγματι, το γνώρισμα αυτό εμφανίζεται στην κοινωνία της Παγχαίας και διαφοροποιεί το έργο του Ευημέρου από άλλα παρόμοια.

2.3. Η εργασία ως «παιδιά» στις «Νήσους του Ηλίου»

Το κράτος του Ιαμβούλου⁵⁶ βρίσκεται πάνω σε επτά ισομεγέθεις νήσους, τις «*Νήσους του Ηλίου*», οι οποίες περιβάλλονται από γλυκύ ύδωρ, με κλίμα εξαιρετικά ήπιο, έδαφος ευφορώτατο, που παράγει όλα τα αγαθά της γης και πολύ πέρα των αναγκών των κατοίκων.⁵⁷

Έχοντας ως ύψιστη αρετή την ομόνοια⁵⁸, οι κάτοικοι, οι οποίοι είναι σχεδόν ομοιόμορφοι και με αφάνταστη ωραιότητα⁵⁹, ζουν χωριστά κατά φυλές 400 το πολύ ατόμων και σε καθεστώς πλήρους κοινοκτημοσύνης.⁶⁰

Η διοίκηση των κατ' ιδίων φυλών, των «*συστημάτων*», όπως αποκαλούνται, είναι απλούστατη και αποβλέπει κατά βάση στην πληρέστερη κοινωνιστική ρύθμιση της πολιτικής και οικονομικής ζωής. Ο γηραιότερος κάθε φυλής προΐσταται, τον οποίο οι υπόλοιποι υπακούουν και σέβονται.

Η απουσία της ιεραρχικής δομής στην «*Πολιτεία του Ηλίου*» διαφοροποιεί το έργο του Ιαμβούλου από τις υπόλοιπες πολιτικές μυθιστορίες των ελληνιστικών χρόνων. Το χαρακτηριστικό αυτό γνώρισμα ενυπάρχει στην «*Πήρη*» του Κυνικού Κράτητος του Θηβαίου⁶¹, ενώ η απουσία της ιεραρχικής δομής της κοινωνίας ενυπάρχει και στην περιγραφή της χώρας του Μουσικανού από τον Κυνικό Ονησίκριτο⁶². Η «*Πολιτεία του Ηλίου*» του Ιαμβούλου δεν ανταποκρίνεται, κατά συνέπεια, στη διάκριση ανάμεσα σε «*αρχαίες*» και «*νέες*» ουτοπίες που εισήγαγε ο M.I. Finley (1912-1986) και υιοθετήθηκε έκτοτε. Σύμφωνα με τον Finley⁶³, οι «*αρχαίες*» έχουν χαρακτήρα στατικό, ασκητικό και ιεραρχικό, ενώ οι «*νέες*» είναι δυναμικές και καθιερώνουν την ισότητα. Ας υπογραμμίσουμε ότι η ισότητα καθιερώνεται στην «*Πολιτεία του Ηλίου*» του Ιαμβούλου, όπου απουσιάζει η ιεραρχική δομή, η οποία ενυπάρχει σε μία «*νέα*», όπως αυτή είναι η «*Civitas solis*» του Campanella.⁶⁴

Ένα πρόσθετο χαρακτηριστικό γνώρισμα της κοινωνίας των Νήσων του Ηλίου είναι ότι η απουσία των δούλων δημιουργεί την ανάγκη της υποχρεωτικής εργασίας όλων των ενηλίκων και την εναλλαγή στα διάφορα παραγωγικά έργα. Ο χρόνος της εργασίας δεν είναι μεγάλος, γιατί τα αγαθά αυτόδοτα τα δίνει η φύση και οι κάτοικοι δεν απασχολούνται επί μακρόν. Στον μακρύ χρόνο τηςσχόλης ασχολούνται με την μουσική και τις καλές τέχνες, ιδιαίτερα όμως με την αστρονομία.⁶⁵ Η αναγνώριση της πλήξης από την ομοιόμορφη καθημερινή εργασία οδηγεί στην θέσπιση της εναλλαγής στην απασχόληση των παραγωγικών έργων. Καθώς παραδίδει ο Διόδωρος, «*εναλλάξ δὲ αὐτοὺς τοὺς μὲν ἀλλήλοις διακονεῖν, τοὺς δὲ ἀλιεύειν, τοὺς δὲ περὶ τέχνας εἶναι, ἄλλους δὲ περὶ ἄλλα τῶν χρησίμων ἀσχολεῖσθαι, τοὺς δ' ἐκ περιόδου κυκλικῶς*

λειτουργείν, πλήν τῶν ἤδη γεγηρακότων»⁶⁶. Η εναλλαγή στην εργασία κατά την παραγωγική διαδικασία αποτελεί μία πρωτοτυπία του Ιαμβούλου. Με τον τρόπο αυτό ο Ιάμβουλος αναγνωρίζει τα αρνητικά στοιχεία του καταμερισμού των έργων. Την αρχή αυτή, πιθανόν να έλαβε από τον Αριστοτέλη⁶⁷, ο οποίος ασκεί κριτική σε μία τέτοια θέση.

Οι απόψεις του Ιαμβούλου για την υποχρεωτική εργασία των ενηλίκων και την εναλλαγή στα διάφορα παραγωγικά έργα κρίνονται ιδιαίτερα σημαντικές, σύμφωνα μάλιστα με τον R. von Röhmann φέρουν το κοινωνικό τούτο σύστημα εγγύτερα στον σύγχρονο σοσιαλισμό.⁶⁸

Το σύστημα οργανώσεως της εργασίας του Ιαμβούλου απαντά στο έργο «*Civitas solis*» (δημοσιεύθηκε στα λατινικά το 1620, συγγράφηκε μεταξύ 1611 και 1620)⁶⁹ του Δομηνικανού T. Campanella (1568-1639). Σύμφωνα με τον Campanella, τετράωρη ημερήσια εργασία είναι αρκετή όπως προμηθεύσει στην κοινωνία τα αναγκαία αγαθά, ο υπόλοιπος χρόνος διατίθεται για παιδιές, αναψυχή και πνευματική καλλιέργεια. Είναι χαρακτηριστικό, ότι στο Κράτος του Ηλίου λαμβάνεται πρόνοια, όπως τα γεωργικά έργα εκτελούνται με συνοδεία γλυκυτάτης μουσικής για να καθίσταται όσο το δυνατόν λιγότερο μονότονη.⁷⁰

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον ενέχει, κατά την άποψή μας η σύγκριση των απόψεων του Ιαμβούλου με τις θέσεις του Γάλλου φιλοσόφου και κοινωνικού «ουτοπιστή» Charles Fourier (1772-1837). Στο έργο του «*Theorie des quatre mouvements et des destinees generales*» (1808)⁷¹ περιγράφει την σε τέσσερις φάσεις εξέλιξη της ιστορίας της ανθρωπότητας: της «νηπιότητος» (enfance), της «αναπτύξεως» (accroissement), της «δύσεως» (declin) και του «γήρατος» (caducite). Στο δεύτερο στάδιο της εξελίξεως της ανθρωπότητας, το οποίο θεωρείται μεταβατικό για την κοινωνία της ευδαιμονίας και ευημερίας, θα δημιουργηθούν οι «φάλαγγες», μικρές ομάδες αποτελούμενες από 1.800 έως 2.000 μέλη, -αντίστοιχες των «συστημάτων» του Ιαμβούλου, -οι οποίες είναι συγχρόνως συνεταιρισμοί εποικισμού, παραγωγής και καταναλώσεως. Ο Fourier αναγνωρίζει ότι η καθημερινή, επαναλαμβανόμενη εργασία δημιουργεί πλήξη και δυσφορία στο άτομο. Για το λόγο αυτό, οι εργασίες θα γίνονται εκ περιτροπής: οι φαλαγγίτες θα καταγίνονται με τη σειρά στους σταύλους, στους κήπους, στα χωράφια, στις σέρρες, στα δάση, στη βιοτεχνία. Η αμοιβή τους θα είναι ανάλογη με την εργασία που κάνουν, εκτός από τον γιατρό, που θα πληρώνεται περισσότερο όσο λιγότερους ασθενείς έχει. Έτσι, οι άνθρωποι, σύμφωνα με τον Fourier, θα ζουν γύρω στα 144 χρόνια, θα φθάνουν ένα μέσο όρο

2,27μ. και θ' αποκτήσουν φυσικές ιδιότητες που δεν έχουν σήμερα⁷². Με τον τρόπο αυτό, η παραγωγική απασχόληση θα καταστεί ευχάριστη και ταυτόχρονα αποδοτικότερη της σημερινής. Με την εναλλασσόμενη απασχόληση βρίσκει εφαρμογή και το «*χρυσάλλιδιον πάθος*» των ανθρώπων, το οποίο κατέχει σημαντική θέση στο σύστημα του Fourier.⁷³ Πράγματι, όπως συνάγεται υπάρχει μία σημαντική συνάφεια μεταξύ του Ιαμβούλου και του Fourier, όσον αφορά την εναλλαγή στα επαγγέλματα.

ΤΕΛΙΚΑ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Οι «*ουτοπίες*» των ελληνιστικών χρόνων εμφανίζονται είτε για να προβάλλουν ένα νέο πολιτικοκοινωνικό σύστημα είτε για να ασκήσουν κριτική στις συνθήκες της εποχής. Ενέχουν έντονο οικονομικό περιεχόμενο και παρουσιάζουν ενδιαφέρουσες ιδέες και απόψεις για την εργασία, την οποία εκθειάζουν και ιδιαίτερα αξιολογούν. Τέλος, οι ιδέες τους παρουσιάζουν ιδιαίτερη συνάφεια με ανάλογες συγγραφές των χρόνων της Αναγέννησης και του 19^{ου} αιώνα.

ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. Τον όρο χρησιμοποίησε αρχικά ο E. Rohde *Der griechische Roman*. Leipzig 1876.
2. Αλιανού, *Ποικίλη Ιστορία* III 18 [=FGrH B II 115F75].
3. Διοδώρου Σικελιώτου, *Βιβλιοθήκη Ιστορική* [στο εξής Διοδ. Σικ.] V 41-46 [FGrH A I 63F1-3]. Για τη συλλογή όλων των αποσπασμάτων που πραγματεύονται τη ζωή και το έργο του Ευημέρου, πρβ. M. Winiarczyk, *Euhemerus Messenius Reliquiae*. Stutgardiae et Lipsiae: Teubner, (BT), 1991.
4. FGrH A III 264F7-14.
5. Διοδ. Σικ. II 55, 1-60, 3.
6. Αλιανού, *Ποικίλη Ιστορία* III18 (9) [=FGrH B III 115F75].
7. FGrH B II 115F74.
8. Αλιανού, *ενθ', αν.*, III 18 (3).
9. Αλιανού, *ενθ', αν.*, III 18 (5).
10. Αλιανού, *ενθ', αν.*, III 18 (4).
11. Αλιανού, *ενθ', αν.*, III 18 (7).
12. Ησιόδου, *Έργα και Ημέραι*, 109-126. Πρβ. R. von Poehlmann, *Geschichte der sozialen Frage und des Sozialismus in der antiken Welt*. München: C.H. Beck, 1925³, τόμ. Β', σ. 290. G.J.D. Aalders «Die Meropes des Theopomp», *Historia* 27 (1967) 317-327, εδῶ σ. 320.
13. Ησιόδου, *Έργα και Ημέραι* 112-119 (Απόδοση Π. Λεκατοά).
14. Πλάτωνος, *Πολιτικός* 271E-272A. Η αναφορά του Θεοπόμπου σε αχαιείς εκτάσεις γης και σε ανθρώπους που δεν γνωρίζουν ασθένειες προσιδιάζει προς την περιγραφή του Πλάτωνος στον «*Φαίδωνα*». Πρβ. Πλάτωνος, *Φαίδων* 109a, 111b-c.

15. R. Hürzel «Zur Charakteristik Theopompus». *Rheinisches Museum für klassische Philologie* XLVII (1892) 378-389. G. Murray «Theopompus, or the Cynic as Historian», σε: G. Murray, *Greek Studies*. Oxford 1946, 149-170. J. Ferguson, *Utopias of the Classical World*. London 1975, σ. 123. G.J.D. Aalders «Die Merores...», *ενθ'*, *αν.*, σ. 321. Ο Θεόπομπος είχε γνωρίσει τον Αντισθένη, τον οποίο ιδιαίτέρως εκτιμούσε και δεν αποκλείουμε να επηρεάσθηκε απ' αυτόν στον αλληγορικό χαρακτήρα της διηγήσεώς του. Πρβ. A. Momigliano «Studi sulla Storiografia Greca del IV Secolo a. C.: Theopompo», *Rivista di Filosofia e Istruzione Classica* 59 (=N.S.9) (1931) 230-43, 335-53, αναφ. υπό G.J.D. Aalders, *ενθ'*, *αν.*, σ. 321.
16. Πλάτωνος, *Τίμαιος*, Πλάτωνος, *Κριτίας*. U. Von Wilamowitz-Moellendorff, *Platon*, τόμ. Α' Berlin 1959⁵, σ. 569.
17. Πρβ. M. Schofield, *The Stoic Idea of the City*, ελλ. μτφ. Χλόη Μπάλλα. Αθήνα: ΜΙΕΤ, 1997, σσ. 37-41.
18. Πλάτωνος, *Πολιτεία* Δ 431D-432A, όπου η ομόνοια ταυτίζεται με την σωφροσύνη.
19. Διόδ. Σικ. I 70-93.
20. O. Murray «Hecataeus of Abdera and Pharaonic Kingship», *Journal of Egyptian Archaeology* 56 (1970) 141-171, εδώ σσ. 143-144.
21. O. Roehlmann, *Geschichte...*, *ενθ'*, *αν.*, σ. 291 κάνει λόγο για μία «*Idealschilderung des alten Pharaonenstaates*».
22. F. Jacoby «Hekataios von Abdera (4)», *RE* VII (1912), 2 Sp. 2750-2769, εδώ Sp. 2763. O. Murray «Hecataeus of ...», *ενθ'*, *αν.*, σ. 159.
23. O. Murray, *ενθ'*, *αν.*, σ. 160. W.W. Tarn, *Hellenistic Civilization*. London: E. Arnold, 1930², σσ. 50-51.
24. A. Steinwenter, «NOMOS ΕΜΨΥΧΟΣ. Zur Geschichte einer politischen Theorie», *Abhandlungen der Akademie Wien, phil.-hist. Klasse* 83 (1946) [1947] 250-255.
25. Διόδ. Σικ. I 73, 7-9.
26. Διόδ. Σικ. I 74, 1: «Ἔστι δ' ἕτερα συντάγματα τῆς πολιτείας τρία».
27. Διόδ. Σικ. I 74, 1-3.
28. Διόδ. Σικ. I 74, 4-5.
29. Διόδ. Σικ. I 74, 5.
30. Ξενοφώντος, *Κύρου Παιδεία* Η II, 5.
31. Πλάτωνος, *Πολιτικός* 279B9-C3, 280A9-B4, 280E6-281B6.
32. Διόδ. Σικ. I 74, 6-7.
33. Πλάτωνος, *Νόμοι* Η 846 e 4-847 a3. Πρβ. Χ. Μπαλόγλου, *Η οικονομική σκέψη των Αρχαίων Ελλήνων*. Βραβείο Ακαδημίας Αθηνών. Πρόλογος Βασ. Α. Κύρκου. Θεσσαλονίκη: Ιστορική και Λαογραφική Εταιρεία Χαλκιδικής, 1995, σσ. 209-210.
34. Ηροδότου, *Ιστορίαι* VI 60.
35. Αναφορά στον «*Νόμο του Ξέσωστρι*» θα κάνει και ο A. Smith σε μία περικοπή των «*Lectures on Jurisprudence*». A. Smith, *Lectures on Jurisprudence: Report dated 1766*, σ. 218, αναδ. σε A. Smith, *Lectures on Jurisprudence*, εκδ. υπό R.L. Meek, D.D. Raphael, P.G. Stein. Oxford: At the Clarendon Press, 1978 [ανατ. 1987], σ. 492.
36. A. Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Book I, ch. I, σ. 7 (εκδ. Υπό E. Cannan, 1937). Πρβ. Στο «An Early Draft of Part of the Wealth of Nations», σε W. R. Scott, *Adam Smith as Student and Professor*, Glasgow: Jackson, 1937, σσ. 322-356, εδώ σ. 333.
37. Ηροδότου, *Ιστορίαι* II 165-167.
38. Πλάτωνος, *Πολιτεία* Η 544c3, 547d4: «*Οὐκοῦν τῶ... γεωργίῳ ἀπέχεσθαι τό προ-πολεμοῦν αὐτῆς καί χειροτεχνῶν καί τοῦ ἄλλου χρηματισμοῦ, συσοίτια δὲ κατασκευάσασθαι καί γυμναστικῆς καί τῆς τοῦ πολέμου ἀγωνίας ἐπιμελεῖσθαι, πᾶσι τοῖς τοιοῦτοις τὴν προτέραν μίμησται*».

39. Αριστοτέλους, *Πολιτικά* (στο εξής ΑΠολ) Β 1264 α9: «ὅστε οὐδὲν ἄλλο συμβήσεται νενομοθετημένον πλὴν μὴ γεωργεῖν τοὺς φύλακας, ὅπερ καὶ νῦν Λακεδαιμόνιοι ποιεῖν ἐπιχειροῦσιν».
40. ΑΠολ. Β 8, 1267b30 κ. εξ.
41. Ισοκράτους, *Βούσιρις* 15-18. Πρβ. R. Bichler, *Von der Insel der Seligen zu Platons Staat. Geschichte der antiken Utopie*. Teil I. Wien – Köln – Weimar: Bohlau, 1995, σσ. 163-165.
42. Διόδ. Σικ. VI 1, 4-5. V42, 3-46, 7.
43. Πρβ. Μ. Φούγια, *Η Ελληνιστική Ιουδαϊκή Παράδοση*. Αθήνα: Νέα Σύνορα, 1995, σσ. 173-174. Ο Ευημερισμός έγινε αποδεκτός από τους Πατέρες της Εκκλησίας και Απολογητές. Βλ. F. Zucker «Euhemerus und seine Iερά Αναγραφή bei den christlichen Schriftstellern», *Philologus* LXIV (1905) 465-472. P. Fouyas, *Christianity and Mystery Religions in Conflict*. Diss., Athens 1968, σσ. 109-110.
44. Στράβωνος, *Γεωγραφικά* VII 3, 6.
45. Διόδ. Σικ. V 46, 7 Πρβ. F.W. Walbank, *The Hellenistic World*, ελλ. μτφ. Τ. Δαρβέρης, Θεσσαλονίκη: Βάνιας, 1993, σ. 307.
46. Διόδ. Σικ. V 46, 4.
47. Διόδ. Σικ. V 45, 3-4. Πρβ. και την σχετικά πολυπληθή βιβλιογραφία που ασχολείται με το θέμα αυτό. F. Jacoby «Euhemerus», RE VI (1907) 952-972, εδῶ στ. 962. M. Rostowzew, *Studien zur Geschichte des römischen Kolonates*. Leipzig - Berlin 1910 (Archiv für Papyrusforschung, Beiheft 1) [αναστ. εκδ. Stuttgart 1970], σσ. 282-283. M. Gelzer «Bespprechung: R. von Pöhlmann, Geschichte der sozialen Frage und des Sozialismus in der antiken Welt (1912)», *Historische Zeitschrift* 113 (1914) 102-106, εδῶ σσ. 105-106. A.A. Trever, *A History of Greek Economic Thought*. Diss., Chicago 1916 [αναστ. εκδ. Philadelphia 1975], σ. 145. R. von Pöhlmann, *Geschichte... ενθ', αν., σσ. 294-301*. J. Kaerst, *Geschichte des Hellenismus*, II, Leipzig – Berlin, 1926², [αναστ. εκδ. Stuttgart 1969], σσ. 153-155. W.W. Tarn «Alexander the Great and the Unity of Mankind», *Proceedings of the British Academy* 19 (1933) 123-166 (Appendix: The Date of the Euhemerus, σσ. 1-46, εδῶ σσ. 43-44). Δ. Στεφανίδου, *Η Κοινωνική Οικονομική εν τη ιστορική της εξέλιξει*, τόμ. Α'. Αθήναι 1948, σσ. 173-176. H.E. van der Meer, *Euhemerus van Messene*. Diss., Amsterdam 1949, σσ. 46-50, 56-66, αναφ. υπό Μ. Winiarczyk, *ενθ', αν., σ. 24*. H. Braunert «Die heilige Insel des Euhemerus», *Rheinisches Museum* 108 (1965) 255-268. Ιδίου «Staatstheorie und Staatsrecht im Hellenismus», *Saeculum* 19 (1968) 47-66, εδῶ σσ. 54-59. G.J.D. Aalders, *Political Thought in Hellenistic Times*. Amsterdam, 1975, σσ. 66-70. J. Ferguson, *Utopias of the Classical World*. London 1975, σσ. 105-107. L. Bertelli «Il modello della societa rurale all' utopia greca, Il pensiero politico», *Rivista di storia delle idee politiche e sociali* 9 (1976) 183-208, εδῶ σσ. 201-205, αναφ. υπό Μ. Winiarczyk, *ενθ', αν., σ. 24*. M. Zumschlinge, *Euhemerus, Staatstheoretische und staatsutopische Motive*, Bonn 1976, σσ. 58 κ. εξ. L. Giangrande «Les utopies hellenistiques», *Cahiers des Études Anciennes* 5 (1976) 17-33, Ιδίου «Les utopies grecques», *Revue des Études Anciennes* 78/79 (1976/77), σσ. 120-128. R. Bichler «Zur historischen Beurteilung der griechischen Staatsutopie», *Grazer Beiträge* 11 (1984) 179-206, εδῶ σσ. 187-195. R. Müller «Überlegung zur Iερά Αναγραφή des Euhemerus von Messene», *Hermes* 121 (1993) 276-300, εδῶ σσ. 292-293.
48. Πρβ. Πλάτωνος, *Πολιτεία* Γ 415Α-Β. Ιδίου, *Κριτίας* 112Β. Ισοκράτους, *Βούσιρις* 15. Διόδ. Σικ. I 28, 4. Στράβωνος *Γεωγραφικά* XVII 1, 3: «στρατιῶται, γεωργοί, ιερεῖς».
49. Πρβ. R. von Pöhlmann «Die soziale Dichtung der Griechen», *Neue Jahrbucher für das klassische Alterthum, Geschichte und deutsche Literatur* 1(1898) σσ. 186-211, εδῶ σ. 192. J. Ferguson, *Utopias... ενθ', αν., σ. 105*. R. Müller «Sozialutopien...», *ενθ', αν., σ. 231*.

50. ΑΠολ. Β. 8, 1267b 31-33: «ἐποίει γὰρ ἓν μὲν μέρος τεχνίτας, ἓν δὲ γεωργούς, τρίτον δὲ τὸ προπολεμοῦν καὶ τὰ ὄπλα ἔχον».
51. Δίκαια γράφει ο J. Ferguson, *ενθ'*, *αν.*, σ. 105, ὅτι «*Euhemerus division is all his own*». Πρβ. R. Müller «Sozialutopien» *ενθ'*, *αν.*, σ. 231, που αναφέρει στον *ιδιόμορφο χαρακτήρα της διακρίσεως των πολιτῶν στην «Πολιτεία» του Ευημέρου.*
52. Διόδ. Σικ. V. 45, 4.
53. Διόδ. Σικ. V 45, 5: «*παραπλησίως δὲ ταῦτοις καὶ οἱ νομεῖς τὰ τε ἱερεῖα καὶ τάλλα παραδίδασιν εἰς τὸ δημόσιον.*»
54. Διόδ. Σικ. V 45, 5-6.
55. Διόδ. Σικ. V 45, 4.
56. Διόδ. Σικ. II 55, 1-60, 3. Πρβ. W.W. Tarn, *Hellenistic Civilization*. London: E. Arnold, 1930², 112-113. Ἰδίου, *Alexander the Great, ενθ'*, *αν.*, σσ. 412-413. J. Bidez «La cite du monde et la cite du soleil chez les Stoiciens», *Bulletin de l'Academie Royale de Belgique, Classe des Lettres V^o ser. 28* (1932), Nos 7-9, σσ. 244-294, αναφ. υπό M. Winiarczyk, *ενθ'*, *αν.*, Δ. Στεφανίδου, *ενθ'*, *αν.*, σσ. 176-179. E. Barker, *From Alexander to Constantine*. Oxford 1957, σσ. 61-64. R. Müller «Sozialutopien...», *ενθ'*, *αν.*, σσ. 231-232. Ἰδίου «Arbeit und Musse in der antiken Sozialutopie». *Utopia. Referate und Texte des 6. Internationalen Humanistischen Symposiums* 1984. Athen 1986 [Ελληνική Ανθρωπιστική Εταιρεία 37], σσ.105-115, εδῶ σ. 111.
57. Διόδ. Σικ. II 56, 7.
58. Διόδ. Σικ. II 58, 1: «...*καὶ τὴν ὁμόνοιαν περὶ πλείστου ποιουμένους διατελεῖς.*»
59. Διόδ. Σικ. II 56, 1-3.
60. Διόδ. Σικ. II 57, 1.
61. Γιά την «Πήρη», που εἶναι ἡ νῆσος που ὑπάρχει ἡ φυσικὴ ἀπλότητα του «χρυσοῦ αἰῶνα», σύμφωνα με τον αποκλειστικὸ στόχο του «πολύτροπου» καὶ «κοσμοπολίτη» σοφοῦ, βλ. Αἰλιανού, *Ποικίλη Ἱστορία* 70. Διογένης Λαερτίου VI 85. Πρβ. A.A. Long «The Socratic Tradition: Diogenes, Crates and Hellenistic Ethics», σε R. Bracht Branham and M.O. Goulet-Gaze (επιμ.), *The Cynics. The Cynic Movement in Antiquity and Its Legacy*. Berkeley: University of California Press, 1996, σ. 43. Ν. Σκουτερόπουλου, *Αρχαῖα Κυνικά. Αποσπάσματα καὶ Μαρτυρίες*. Αθήνα: Γνώση, 1998, σσ. 542-543. C. Baloglu «Die ökonomische Philosophie des Kynikers Krates von Theben», *Επετηρὶς Εταιρείας Βοιωτικῶν Μελετῶν*, τόμ. Γ, τχ. β. Αθήνα 2000, σσ. 258-70.
62. Στράβωνος, *Γεωγραφικά* XV 1, 21-24. XV 1, 34. T.S. Brown, *Onesicritus. A Study in Hellenistic Historiography*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1949, σσ. 57-59.
63. M.I. Finley «Utopianism Ancient and Modern», σε: K.H. Wolff and B. Moore, eds, *The critical spirit. Essays in honor of H. Marcuse*. Boston 1967, σσ.3-20 [αναδημ. σε M.I. Finley, *The Use and Abuse of History*. London 1975, σσ. 178-193, 240-242].
64. Π. Νούτσου, *Ουτοπία καὶ Ἱστορία. Ἡ ἱστορικὴ διάσταση των ουτοπικῶν σχεδιασμάτων του T.Camparella καὶ του Fr. Bacon*. Αθήνα: Κέδρος, 1979, σ. 30.
65. Διόδ. Σικ. II 57, 3-4: «ὑπάρχειν δὲ παρ' αὐτοῖς καὶ παιδείας πάσης ἐπιμέλειαν, μάλιστα δὲ ἀστρολογίας».
66. Διόδ. Σικ. II 59, 6.
67. ΑΠολ. Β 2, 1261a 36-37: «ὡς περ ἂν εἰ μετέβαλλον οἱ σκυτεῖς καὶ οἱ τέκτονες καὶ μὴ οἱ αὐτοὶ αἰεὶ σκυτοτόμοι καὶ τέκτονες ἦσαν».
68. R. von Rohlfmann, *ενθ'*, *αν.*, σ. 321. Δ. Στεφανίδου, *ενθ'*, *αν.*, σ. 179. Αναφέρεται ἐπίσης ὅτι τὸ ἔργο του Ιαμβούλου ἐπέδρασε ἐπὶ τὴν ποίηση του Κερκίδα του Μεγαλοπολίτη γιὰ τὴν κοινωνικὴ δικαιοσύνη, πρβ. E. Barker, *ενθ'*, *αν.*, σ. 61, καθὼς καὶ ἐπὶ τὴν ἐπανάσταση που ἔλαβε χώρα ἐπὶ τὴν Πέργαμο τὸ 133 ἀπὸ τὸν Ἀριστόνικο, ὁ ὁποῖος ἀπεκάλεσε τοὺς οπαδοὺς του «*Ἡλιουπολίτες*». Πρβ. W. Tarn, *Hellenistic...*, *ενθ'*, *αν.*, σ. 125.

69. T. Campanella, *Civitas solis. Poetica idea Reipublicae philosophicae*. Ultrajecti apud J. Waesberge 1643. *La città del Sole* a cura di A. Seroni. Milano: Feltrinelli, 1979². Ελλ. μτφ. Αχ. Βαγενά. Αθήνα: Αναγνωστίδη, χ.χ., έκδοση στην οποία και αναφερόμαστε. Για τις οικονομικές ιδέες του, πρβ. Δ. Στεφανίδου, *ένθ. αν.*, σσ. 322-332.
70. T. Campanella, *Η Πολιτεία του Ηλίου*, ελλ. μτφ. Αχ. Βαγενά, Αθήνα: Δίφρος, χ.χ.
71. Για το περιεχόμενο του έργου του πρβ. Ch. Gide et Ch. Rist, *Ιστορία Οικονομικών Θεωριών από των Φυσικρατών μέχρι σήμερα*, ελλ. Μτφ. Ν. Πατσέλη, τόμ. Β', Αθήνα: Ελευθερουδάκης, 1930. Δ. Στεφανίδη..., *ένθ', αν.*, τόμ. Γ., Αθήναι 1950, σσ. 49-62.
72. Χρ. Ευελπίδη, *Ουτοπίες και πραγματικότητες*. Αθήνα: Παπαζήσης, 1945, σ. 118.
73. Δ. Στεφανίδη, *ένθ', αν.*, σσ. 57-59.

Σήλια Νικολαΐδου*

ΑΤΟΜΙΚΕΣ ΕΛΕΥΘΕΡΙΕΣ ΚΑΙ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΠΡΟΟΔΟΣ

I. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Υπάρχει μία αντίθεση ανάμεσα στην πολιτικο-φιλοσοφική έννοια των ατομικών ελευθεριών ή ατομικών δικαιωμάτων και στην τεχνικοοικονομική δομή της τεχνολογικής προόδου.

Οι επιπτώσεις της τεχνολογικής προόδου στην ζωή και τον πολιτισμό των βιομηχανικά αναπτυγμένων κοινωνιών, αν επέδρασαν θετικά στις ατομικές τους ελευθερίες (μεγαλύτερη δυνατότητα επικοινωνίας, προσωπικής ελευθερίας και ασφάλειας, ισότητας, δικαιώματος στην εκπαίδευση, κ.λπ.), επέφεραν παράλληλα ένα ποιοτικό περιορισμό τους (ισοπέδωση της προσωπικότητας, απογύμνωση της εργασίας από κάθε δημιουργικό περιεχόμενο, εξαφάνιση της ιδιωτικότητας, καταπίεση, παραβίαση του ασύλου της κατοικίας, της επικοινωνίας)¹.

Αναμφισβήτητα, η τεχνολογική πρόοδος δημιουργεί νέες δυνατότητες για τα άτομα και για τις κοινωνίες, όπως επίσης δημιουργεί και νέα προβλήματα. Έχει δηλαδή τόσο θετικά όσο και αρνητικά αποτελέσματα και τόσο τα μεν, όσο και τα δε, συνήθως συνυπάρχουν αλληλοαναιρούμενα. Τα μεταβατικά προβλήματα που δημιουργούνται από αυτήν είναι δύσκολο να διαχωριστούν από τις ευκαιρίες που προσφέρει.

Βέβαια, η ανεξέλεγκτη ανάπτυξη της τεχνολογίας και ο τεχνοκρατικός προσανατολισμός των μεταβιομηχανικών κοινωνιών ταύτισαν την σύγχρονη ιδεολογία της προόδου με την ποσότητα και την αέναη εξέλιξη, οδηγώντας την αναπόδραστα σ' ένα αυτοσκοπό, τείνοντας δε να την περιορίσουν σε αυτά τα πλαίσια².

* Κοινωνιολόγος, Καθηγήτρια Πανεπιστημίου Θεσσαλίας.

Ο Tocqueville, στις αρχές του 19ου αιώνα σημείωσε την δύναμη που περικλείει η έννοια της ισότητας για τον πολιτισμό μας. Ετσι η ξέφρενη τεχνολογική πρόοδος σήμερα αυξάνει κατά βάση, ποσοτικά την έννοια της ισότητας, για το κοινωνικό σύνολο, ενώ στην ουσία την περιορίζει ποιοτικά για το καθ' ένα άτομο.

Τα πολιτισμένα έθνη στηρίζονται σήμερα σε δύο βασικές ηθικοφιλοσοφικές αρχές: ότι όλα τα άτομα, αδιακρίτως φυλής, φύλου, θρησκείας και πολιτικών πεποιθήσεων είναι ίσα και ότι έχουν το αναφαίρετο δικαίωμα στη ζωή και στην ελευθερία.

Αν χρέος κάθε πολιτισμένης κοινωνίας είναι να φροντίζει για το κοινό καλό (καλό του συνόλου) χωρίς να παραβιάζει τα δικαιώματα των ατόμων/πολιτών του, ωστόσο έκδηλος είναι και οι αντιφάσεις που προκύπτουν από τις δυνατότητες παραβίασης που προσφέρονται στις κοινωνίες της πληροφορίας.

Λέγοντας «δικαίωμα» εννοούμε την εξουσία που αναγνωρίζει και απονέμει το δίκαιο μιας χώρας σε άτομα/πολίτες του για την ικανοποίηση των βιοτικών και άλλων συμφερόντων τους/αναγκών τους.

Ένα δικαίωμα δεν περιορίζεται, παρά μονάχα όταν έρχεται σε σύγκρουση με άλλα δικαιώματα. Αναλυτικότερα, εξετάζοντας τις διαφορετικές έννοιες της λέξης αυτής, ο Max Radin διακρίνει μεταξύ του δικαιώματος-προνομίου (*privilege right*) και του «δικαιώματος απαίτησης» (*demand right*) που επιβάλλει μία ιδιαίτερη συμπεριφορά από τα άλλα άτομα (αντιστοιχεί προς μίαν υποχρέωση) (δικαίωμα-υποχρέωση)³. Αντίθετα το «δικαίωμα-προνόμιο» δεν αντιστοιχεί κατ' αρχήν προς υποχρέωση τρίτου. Το «δικαίωμα-απαίτησης» είναι πιο ισχυρό είδος δικαιώματος διότι η έννοια της «απαίτησης» που περικλείει, ζητά μία ιδιαίτερη συμπεριφορά από τα άλλα άτομα. Αντίθετα το «δικαίωμα-προνόμιο» δεν επιβάλλει καμμία υποχρέωση τρίτου (π.χ. να αποφασίσει κάποιος να κάνει ή να μην κάνει ένα περίπατο, να πάει ή να μη πάει στο σινεμά ή στο θέατρο κ.λπ.).

Τα «ατομικά δικαιώματα» ή «ατομικές ελευθερίες» ή «δικαιώματα του ανθρώπου» αναφέρονται ως γνωστό στη ζωή, την ελευθερία και την ισότητα, εξασφαλίζοντάς τα, κατ' αρχήν, σε όλους τους ανθρώπους και όχι μόνο στους πολίτες μίας χώρας (ενώ οι περιορισμοί που μπορούν να υποστούν διαφέρουν από χώρα σε χώρα). Κατοχυρώνονται με συνταγματικές διατάξεις, που έχουν ως αφητηρία τα κείμενα των γνωστών διακηρύξεων του 18ου, 19ου και 20ου αιώνα⁴.

Σε αυτά αναγνωρίζονται σε κάθε άνθρωπο, αδιακρίτως φυλής, φύλου, θρησκείας και πολιτικών πεποιθήσεων τα βασικά αστικά, πολιτικά, οικονομικά και πολιτιστικά δικαιώματα, όπως: η ελευθερία

της σκέψης, της συνείδησης, της θρησκείας, της ελεύθερης κυκλοφορίας, της κοινωνικής προστασίας κ.λπ.

Οι ατομικές ελευθερίες κατοχυρώνονται από το Σύνταγμα των διαφόρων χωρών, ώστε ούτε η διοίκηση, ούτε η νομοθετική λειτουργία να έχουν θεωρητικά το δικαίωμα να τις θίξουν. Λαμβάνονται επίσης μέτρα προστασίας τους και επιβάλλονται θετικές υποχρεώσεις της Πολιτείας προς τα άτομα (π.χ. υποχρέωση των οργάνων του Κράτους να απαντήσουν σε αναφορές πολιτών, ή υποχρέωση των οργάνων του κράτους να απέχουν από ενέργειες που μπορούν να θίξουν τις συνταγματικά κατοχυρωμένες ελευθερίες του ατόμου κ.λπ.).

Οι κυριότερες ατομικές ελευθερίες είναι: η θρησκευτική ελευθερία, η προσωπική ελευθερία και ασφάλεια, η ελευθερία των ατόμων να συνέρχονται και να συνεταιρίζονται, η ελευθερία της σκέψης, το δικαίωμα του ατόμου να αναφέρεται στις αρχές, η προστασία της ιδιοκτησίας και η ισότητα.

Τα «ατομικά δικαιώματα» μετατρέπονται σε «δημόσια» στις παρακάτω περιπτώσεις:

- (i) Όταν κατοχυρώνονται από νομικούς θεσμούς (συνταγματική κατοχύρωση).

Στην πρώτη αυτή περίπτωση ενυπάρχει μία κοινωνική επένδυση: (Θετική όψη).

Αντίφαση: Οι συνταγματικά κατοχυρωμένες ατομικές ελευθερίες, είναι δυνατόν να περιοριστούν/εξαλειφθούν από τα όργανα του κράτους που έχουν την δυνατότητα/δύναμη, με την χρήση των μέσων που προσφέρει η νέα τεχνολογία (άμεση, αθέατη, ταχύτατη) να παραβιάσουν τα ατομικά δικαιώματα που από το νόμο πρέπει να προστατεύονται.

(Αρνητική πλευρά)⁵.

- (ii) Όταν αποτελούν «μορφή ελέγχου» της συμπεριφοράς που ένα άτομο, μία ομάδα ατόμων ή το κοινωνικό σύνολο επιβάλλουν στην συμπεριφορά άλλων ατόμων, ενός ατόμου, ομάδας ατόμων ή του κοινωνικού συνόλου. Ο βαθμός ελέγχου που το άτομο/πολίτης μπορεί να ασκήσει στα άτομα/κοινωνικό σύνολο/κράτος, είναι πιο περιορισμένος από τον βαθμό ελέγχου υπό μορφή προστασίας δικαιωμάτων που τα άτομα/κοινωνικό σύνολο/κράτος ασκούν στον μεμονωμένο πολίτη.

Η λειτουργία των ατομικών δικαιωμάτων, όπως και η λειτουργία των πολιτικών δικαιωμάτων έχουν ως στόχο να περιορίσουν τον έλεγχο που ασκούν τα όργανα του κράτους στη διαδικασία της νομοθετικής λειτουργίας. Μετατρέπονται από άτομα/πολίτες, σε φύλακες/προστάτες της νομοθετικής λειτουργίας.

(Θετική πλευρά).

Αντίφαση: Οι σύγχρονες τεχνολογικά αναπτυγμένες κοινωνίες, καταπιεστικές, απάνθρωπες, απρόσωπες, ισοπεδωτικές, κοινωνίες που δημιουργούν στους πολίτες/άτομα το συνεχές αίσθημα της έλλειψης ισότητας και δικαιοσύνης, όπως επίσης το συναίσθημα της καταπίεσης/παραβίασης των ατομικών ελευθεριών/δικαιωμάτων, κατοχυρώνουν εν τούτοις νομοθετικά την αρχή ότι τα άτομα έχουν το δικαίωμα να τυχαίνουν προστασίας σε ορισμένα πεδία των δραστηριοτήτων τους. (Αρνητική πλευρά).

Γίνεται λοιπόν αναγκαίο να διακρίνουμε τα ιδιωτικά δικαιώματα που έχουμε ως άτομα από τα δημόσια που έχουμε ως πολίτες. Μέσα στην κοινωνία, το άτομο ωθούμενο από τις ατομικές του ανάγκες προσπαθεί να ικανοποιήσει τα προσωπικά του συμφέροντα. Σε αντιστάθμισμα της ιδιωτικής του ζωής αντιπαραβάλλεται η ανάγκη/υποχρέωση της συμμετοχής του στο κοινωνικό σύνολο και το άτομο/ιδιώτης αποτελεί αναπόσπαστο μέλος της κοινωνίας/πολιτείας, μετατρέπόμενος ανάλογα με τις περιστάσεις και τις ανάγκες (του) σε άτομο/πολίτης. Στη διάρκεια της καθημερινής ζωής του το άτομο μετακινείται συνεχώς στα δύο διαφορετικά πλαίσια συνυπάρχοντας (ή προσπαθώντας να συνυπάρχει) στην ιδιωτική και τη δημόσια σφαίρα.

Το «κοινό καλό» –που απευθύνεται στο άτομο πολίτη κατ' επέκταση στο κοινωνικό σύνολο αποτελεί το «κοινό καλό» γιατί απευθύνεται σε αγαθά και αξίες κοινές για όλους, χωρίς να ανήκουν μόνο στα μεμονωμένα άτομα. Πολύ συχνά, το άτομο/ιδιώτης γίνεται (ωθείται να γίνει) ανταγωνιστικό προσπαθώντας να αποκτήσει ότι θεωρεί αναγκαίο για την προσωπική του ύπαρξη/ευτυχία (η αναφορά απευθύνεται εδώ στην ικανοποίηση αναγκών της ιδιωτικής σφαίρας) από το άτομο. Η μοναδική επιδίωξη ικανοποίησης των ιδιωτικών συμφερόντων στην δημόσια/πολιτική σφαίρα από το άτομο/ιδιώτη, είναι το ίδιο καταστρεπτική για το «κοινό καλό» όσο και οι αλαζονικές προσπάθειες του κράτους να ρυθμίσει την ιδιωτική ζωή των πολιτών, είναι ολέθριες για την προσωπική τους ευτυχία⁶.

Στόχος και σκοπός των ατομικών ελευθεριών είναι να αποτελέσουν το φρένο στην τάση της πολιτείας/κράτους για αυθαιρεσία, να συμβάλλουν στην προσπάθεια του ιδιώτη/ατόμου, να ικανοποιηθεί τις προσωπικές του ανάγκες/συμφέροντα και των πολιτών/ατόμων κράτους, να μην εκμηδενίσουν το ιδιώτη/άτομο, στο όνομα του «κοινού καλού» δηλ. προς όφελος του κοινωνικού συνόλου, της κοινωνίας κ.λπ.

Η σύγχρονη τεχνολογία που εξαρτάται και εξαρτά την κοινωνία μέσα στην οποία αναπτύσσεται και ακμάζει/στην υπηρεσία του κρά-

τους απ' ότι στην υπηρεσία του ατόμου, (η γνώση για το πως να χρησιμοποιήσουμε τα τεχνολογικά μέσα που διαθέτουμε, πως να αποκωδικοποιήσουμε τα μηνύματα που περικλείουν πως να τιθασεύσουμε τις δυνατότητες που μας προσφέρουν βρίσκεται ακόμα σε πρωτόγονο βαθμό), περισσότερο επηρεάζει όλο και πιο πολύ τη ζωή και του ατόμου και της κοινωνίας με πολλαπλούς τρόπους. Το πρόγραμμα του Πανεπιστημίου Harvard για την Τεχνολογία και την Κοινωνία ορίζει την τεχνολογία «...ως τα «εργαλεία» στην πλατύτερή τους έννοια περιλαμβάνοντας τις μηχανές, αλλά περιλαμβάνοντας επίσης, τα πνευματικά εκείνα εργαλεία όπως την γλώσσα των ηλεκτρονικών υπολογιστών και τις σύγχρονες αναλυτικές και μαθηματικές τεχνικές δηλ. την οργάνωση της γνώσης για την πραγμάτωση πρακτικών σκοπών»⁷.

Ο ευρύτερος αυτός ορισμός, δείχνει το μέγεθος και την ποικιλία των αποτελεσμάτων της τεχνολογίας στους θεσμούς και στις αξίες της κοινωνίας.

Η ποιότητα των στόχων της μοντέρνας τεχνολογίας/βιοτεχνολογίας και ο βαθμός που η εποχή μας εξαρτάται από την επιστήμη και την γνώση, οδηγούν τις μεταβιομηχανικές κοινωνίες, στη σαφή συνειδητοποίηση, του ότι η τεχνολογία σήμερα αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για τη κοινωνική οργάνωση και τους κοινωνικούς θεσμούς.

Η συνειδητοποίηση αυτή που αναφέρεται στις επιπτώσεις της τεχνολογίας, μας οδηγεί και αναγκάζει/επιβάλλει, στο να εξετάσουμε τη σχέση ανάμεσα στη τεχνολογική αλλαγή και τη κοινωνική αλλαγή. Το ενδιαφέρον μιάς τέτοιας ανάλυσης, ως προς τη φύση της αλληλεπίδρασης μεταξύ τεχνολογίας/κοινωνίας είναι πρόσφατο και μικρές πρόοδοι έχουν γίνει για την ανάλυση των αιτιακών σχέσεων βάση των οποίων η τεχνολογική πρόοδος οδηγεί σε κοινωνικές αλλαγές.

Οι κύριες υποθέσεις εργασίας αφορούν:

- (i) την δυνατότητα διερεύνησης του βαθμού προστασίας του κοινού καλού στα πλαίσια των μετατεχνολογικών κοινωνιών χωρίς παραβίαση των δικαιωμάτων του ατόμου, καθώς και
- (ii) οι δυνατότητες μέσω και βάση των οποίων το άτομο/πολίτης, αυτών των κοινωνιών δύναται να ελέγξει/προστατεύσει τα ατομικά του δικαιώματα από την παραβίαση που είναι δυνατόν να υποστούν.

II. ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΙ ΑΛΛΗΛΕΠΙΔΡΑΣΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ/ ΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Η τεχνολογική πρόοδος δημιουργώντας νέες συνθήκες, που οδηγούν σε νέους στόχους, ωθεί/αναγκάζει τα άτομα να οργανώσουν τη ζωή τους με διαφορετικό τρόπο, για να προσαρμοστούν στο νέο τρόπο ζωής. Μία τέτοια «αναδιοργάνωση» δηλαδή, μία τέτοια κοινωνική αλλαγή έχει ως απόρροια τη διαμόρφωση νέων αξιών, πεποιθήσεων κλπ. Η αλλαγή αυτή που επιφέρει αναγκαστικά μία ένταση, έχει τις ρίζες της μεταξύ των παλαιών αξιών (μοντέλων ζωής) και των νέων τεχνικών, καθώς επίσης μεταξύ διαφορετικών ομάδων ατόμων που οι μεν προτιμούν τις παραδοσιακές αξίες, στόχους και τεχνικές και άλλων που ζητούν τις καινούργιες τεχνικές και τις νέες συνθήκες ζωής που επιβάλλουν.

Οι εντάσεις που δημιουργεί η τεχνολογική πρόοδος, αντικατοπτρίζονται στις κοινωνικο-οικονομικές, πολιτικές και ιδεολογικές διαμάχες που οδηγούν σε ερωτήματα πάνω στους πραγματικούς (αληθινούς) στόχους της κοινωνίας και στους τρόπους που ακολουθούνται για να ικανοποιηθούν οι στόχοι αυτοί.

Σε τελική ανάλυση, τα προβλήματα που θέτει η τεχνολογία και οι ευκαιρίες που προσφέρει θα βρουν τη λύση τους (ή θα προσπαθήσουν) στο πολιτικό στίβο, όπου στο ευρύτερο «πολιτικό πλαίσιο» περικλείονται οικονομικές και ιδεολογικές αναφορές καθώς και θέματα που αφορούν σε θέματα ειδικότερης οργάνωσης και τακτικής.

Η τεχνολογική πρόοδος, οδηγεί αναπόφευκτα τόσο σε μία κοινωνική αλλαγή όσο και σε πολιτική, για να ικανοποιήσει πλήρως τις δυνατότητες της και να περιορίσει στο ελάχιστο τις αρνητικές επιπτώσεις.

Από μία τέτοια οπτική γωνία, σε πιο βαθμό οι σύγχρονες μετα-τεχνολογικές κοινωνίες προστατεύουν τα ανθρώπινα δικαιώματα; Με ποιο τρόπο, κάτω από ποιες συνθήκες και μέσα σε ποια πλαίσια το άτομο/ιδιώτης χρησιμοποιεί σήμερα τις ατομικές του ελευθερίες;

Είναι φανερό όπως ήδη τόνισα ότι η τεχνολογική πρόοδος, επιφέρει τόσο θετικά όσο και αρνητικά αποτελέσματα στο ευρύτερο κοινωνικό σύνολο, που επιδρούν κατ' αντανάκλαση τόσο θετικά όσο και αρνητικά στις ατομικές ελευθερίες των επιμέρους ατόμων/πολιτών.

Ας εξετάσουμε αναλυτικότερα τους λόγους της τεχνολογικής εξέλιξης και ανάπτυξης καθώς και τις αντινομίες της μετατεχνολογικής κοινωνίας. Αντινομίες που στις υπάρχουσες συνθήκες συμβάλλουν ή ανατρέπουν την εξανθρώπιση της;

III. ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗ: ΘΕΤΙΚΕΣ ΟΦΕΙΣ ΤΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗΣ ΠΡΟΟΔΟΥ

Ποια είναι η λειτουργία του σημερινού τεχνολογικού πολιτισμού και ποια επίδραση ασκεί πάνω στον άνθρωπο;

Ο τεχνολογικός πολιτισμός με την σύγχρονή του μορφή στηρίζεται στην διαρκή επιστημονική εξέλιξη και οικονομική ανάπτυξη, στην λατρεία των τεχνικών νεωτερισμών, στην θεοποίηση της αποτελεσματικότητας της παραγωγικότητας και της υπερκατανάλωσης⁸.

Θεωρούμενος ως η κινητήριος δύναμη κάθε προόδου, έχοντας λύσεις για τα περισσότερα από τα κοινωνικά προβλήματα του ανθρώπου, υπαινισσόμενος ότι θα απελευθερώσει το άτομο από τα αδιέξοδα της πολύπλοκης και υψηλά οργανωμένης κοινωνίας, μπορεί να χαρακτηριστεί ως η «ουτοπία τη σύγχρονης εποχής»⁹.

Οι αισιόδοξες αυτές αντιλήψεις έχουν την καταγωγή τους, στην αντίληψη που θεωρούν τη «γνώση» υπερ της δύναμης, καθώς και στις κοινωνικές διδασκαλίες μελετητών του 19ου αιώνα όπως των Saint-Simon και A. Comte κá.

Στις μέρες μας η τεχνολογική πρόοδος στηρίζεται όλο και περισσότερο στην ποσοτική ανάπτυξη που δεν έχει ως αναγκαίο επακόλουθο και την ποιοτική βελτίωση. Αντίθετα παρατηρούμε συχνά, ότι η ποσοτική ανάπτυξη στηρίζεται στην χειροτέρευση της ποιότητας του τεχνολογικού προϊόντος (κονσέρβες, φάρμακα κλπ) ή καταλήγει στην υποβάθμιση της ποιότητας της ζωής (ατμοσφαιρική ρύπανση, stress, κοινωνικοί αποκλεισμοί ευρύτερων κοινωνικών στρωμάτων, αύξηση του ποσοστού των κατοίκων του πλανήτη που ζουν κάτω από το όριο της φτώχειας)¹⁰. Ωστόσο, η αισιόδοξη αντίληψη, δίνει έμφαση στις επαναστατικές ή καθαρά ευεργετικές δυνατότητες, «έμφυτες» στην νέα τεχνολογία.

Στα υπερανειπτυγμένα βιομηχανικά κράτη, η τεχνολογική επανάσταση ασκεί ισχυρή πίεση στις κοινωνικές σχέσεις και παρατηρείται από την μία μεριά, πίεση της υπερανάπτυξης στην κοινωνία και από την άλλη, την αντίδραση της κοινωνίας στην υπερανάπτυξη¹¹.

IV. ΑΝΤΙΝΟΜΙΕΣ ΤΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΑΣ: ΑΠΟΘΕΤΙΚΕΣ ΟΦΕΙΣ ΤΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗΣ ΠΡΟΟΔΟΥ

Η πρόοδος της τεχνικής και της τεχνογνωσίας οδήγησε σε μία τεchnο-οικονομική ανάπτυξη που δεν έχει πλέον ως άμεσο στόχο την ικανοποίηση των πραγματικών ανθρώπινων αναγκών.

Πολλοί συγγραφείς όπως ο Jacques Ellul, ο Lewis Mumford, η Hannah Arendt, ο H. Marcuse προείπαν την ανάδυση του κοινωνικού

προγραμματισμού από ένα κεντροποιημένο γραφειοκρατικό μηχανισμό και την τελική όσμωση του κράτους και της κοινωνίας υπό την επίβλεψη μιάς τεχνοκρατικής ηγεσίας. Οι κατευθύνσεις αυτές, οδηγούν αναπόφευκτα, στο είδος εκείνο της κοινωνίας που περιγράφεται στα βιβλία του Aldous Huxley και του George Orwell όπου το άτομο υποβιβάζεται σ' ένα απειροελάχιστο γρανάζι σε μία «κοινωνική μηχανή» που η πορεία της κατευθύνεται από την «λογική» της τεχνικής διαδικασίας μονάχα.

Άλλοι συγγραφείς έφθασαν σε αντίθετα συμπεράσματα. Οι μαρξιστές και ο Karl Manheim θεώρησαν το κοινωνικό προγραμματισμό και την αποτελεσματική διοίκηση ως την μόνη δυνατή βάση για ένα δημοκρατικό πλουραλισμό. Άλλοι, θεώρησαν την δημιουργία μιας κυβέρνησης «ειδικών» το μόνο τρόπο με τον οποίο ένα κράτος θα μπορέσει να αντιμετωπίσει αποτελεσματικά τις νέες υψηλές τεχνολογίες.

Οι νέες τεχνολογίες, με λίγες εξαιρέσεις είναι συνήθως αποτέλεσμα ιδιωτικής πρωτοβουλίας στις μεταβιομηχανικά αναπτυσσόμενες δυτικές κοινωνίες. Το άτομο/δημιουργός νέων τεχνολογικών ανακαλύψεων θα κοιτάξει πως να αποφύγει τα αρνητικά αποτελέσματα που θα του επιφέρει η νέα τεχνολογία. Όπως λ.χ. θα κάνει με το εξωτερικό κόστος -που σημαίνει τα αρνητικά αποτελέσματα της τεχνολογικής προόδου στην γενικότερη κοινωνία- που δεν το απασχολούν και δεν ευθύνεται.

Τέτοιο εξωτερικό κόστος με επιπτώσεις στη γενικότερη κοινωνία είναι όλες οι αρνητικές απόψεις της τεχνολογίας όπως (π.χ. διάδοση των πυρηνικών όπλων, ρύπανση του αέρα, νερού, θάλασσας, έκληση ραδιενέργειας, καταστροφή του φυσικού περιβάλλοντος (τρύπα του όζοντος, άγνωστες παρενέργειες από τη χρήση των νέων βιοτεχνολογιών). Οι αρνητικές τούτες επιπτώσεις, ενυπάρχουν, διότι το κοινωνικό σύνολο δεν είχε θέσει ως στόχο/υποχρέωση να τις προβλέψει και να τις αποφύγει¹².

Άλλωστε, η ελευθερία της ατομικής πρωτοβουλίας, είναι αξία που θεοποιήθηκε και θεσμοθετήθηκε στις βιομηχανικά αναπτυσσόμενες δυτικού τύπου κοινωνίες. Τα αποθετικά αποτελέσματα της τεχνολογίας είναι το αποτέλεσμα και το κόστος της παραδοσιακής αυτής ελευθερίας.

Το άτομο έχει την δυνατότητα να ασκήσει σημαντικό έλεγχο στην κοινωνική του ανάπτυξη και η τεχνολογία, δεν πρέπει να χρησιμοποιείται, απλά και μόνο επειδή υπάρχει και χωρίς φροντίδα, για τις επιπτώσεις της στο συνολικό κοινωνικό περιβάλλον (environment social total).

Είναι πολύ συχνή η διαπίστωση ότι ο σημερινός άνθρωπος καταπιέζεται – ισοπεδώνεται από τις επιπτώσεις της τεχνολογικής προόδου, την πολύπλοκη γραφειοκρατική οργάνωση, από ένα συναίσθημα «ανεμπόριας» μπροστά στην «μηχανή» και την «πληροφορία» και από την έλλειψη αποτελεσματικής συμμετοχής στον καθορισμό των πολιτικών επιλογών και κατευθύνσεων.

Αλλοτριωμένος από την κοινωνική μηχανή, αδύναμος ο άνθρωπος να συνειδητοποιήσει το μέγεθος της καταπίεσης και αδύναμος σ' αυτήν, αντισταθμίζει την χαμένη του αυτάρκεια, με την ασφάλεια που χαρίζει η τυφλή εξάρτηση στις επιταγές της μετατεχνολογικής κοινωνίας. Μεταβάλλεται έτσι σε «άνθρωπο της οργάνωσης» όπως τον αποκάλεσε ο W. Whyte στο ομώνυμο βιβλίο του.

Απανθρωπισμένος, αποδουλωμένος σε όλους τους αναγκαίους συμβιβασμούς των γραφειοκρατικών οργανώσεων, γίνεται ένα απλό γρανάζι του κοινωνικο-οικονομικού συστήματος και της τεχνοκρατικής υπερδομής.

Η μηχανοποίηση των κοινωνικών οργανώσεων μεταφράζεται και σε μία διαφοροποίηση της πολιτικής εξουσίας που και αυτή ακόμα απανθρωπίζεται. Γίνεται απρόσωπη, ανώνυμη. Τα προβλήματα και οι τεχνικές της διακυβέρνησης θα γίνονται, με την ανάπτυξη της τεχνικής προόδου, όλο και πιο πολύπλοκα, ξεπερνώντας τις ικανότητες των απλών πολιτών να τα συλλάβουν και να τα συνειδητοποιήσουν.

Η πολιτική ηγεσία μιλά για «τεχνοκρατία» προσδιορίζοντας μ' αυτόν τον όρο την αυξανόμενη σημασία που διαδραματίζουν στην λήψη των αποφάσεων οι τεχνικοί, οι ειδήμονες οι τεχνοκράτες. Στο τελευταίο αυτό σημείο, στην άσκηση δηλαδή της πολιτικής εξουσίας από τους τεχνοκράτες, παρατηρούμε υποβιβασμό του πολιτικού προς όφελος του τεχνικού, στο όνομα της μεγαλύτερης αποτελεσματικότητας, η οποία δημιουργεί προβλήματα πολύ σημαντικά που διαφοροποιούν την όψη των κοινωνιών.

Η τεχνογραφειοκρατία που αναπτύσσεται τόσο στις καπιταλιστικές όσο και στις πρώην σοσιαλιστικές κοινωνίες, εξυπηρετώντας την αρχή της αποτελεσματικότητας, γίνεται ολοένα καταπιεστικότερη.

Δύο γεγονότα οδήγησαν σ' αυτό το αποτέλεσμα (δηλ. στην διάδοση επιφανειακών αγαθών και τον επανακαθορισμό/παραπλήρωση των αναγκών).

- α) Η άτυπη συμφωνία που ενώνει τις διάφορες πολυεθνικές εταιρίες που εκμεταλλεύονται την ίδια αγορά και θέλουν να αποφύγουν έναν ανταγωνισμό που θα ήταν επιζήμιος,
- β) Η γραφειοκρατική «συμβίωση» ορισμένων μεγάλων ιδιωτικών οργανώσεων (πολυεθνικές κ.λπ.) και ορισμένων κλάδων της διοί-

κτησης που τις υποστηρίζουν (αεροδιαστημικές ή πολεμικές βιομηχανίες κ.λπ.).

Έτσι προκύπτει και η αντίθεση ανάμεσα στην ευκολία με την οποία οι διάφορες Κυβερνήσεις παρείχαν πρόθυμα οικονομική υποστήριξη στην βιομηχανική και σήμερα στη βιοτεχνολογική έρευνα και στην τεχνική παιδεία, ενώ αντίθετα εμφανίζονται διαλλακτικές στην παροχή πιστώσεων για την ενίσχυση των κοινωνικών υπηρεσιών, της υγιεινής, της γενικής παιδείας, όλων των θεσμών που προστατεύουν και προάγουν τις ατομικές ελευθερίες του πολίτη.

Στα πλαίσια αυτά μπορεί ευκολότερα να ερμηνευθεί ο υποβιβασμός της ποιότητας των ατομικών ελευθεριών, όπου το άτομο ωθούμενο μέσα σε μία καταναλωτική κοινωνία, στην απόκτηση και κατανάλωση υλικών αγαθών, παραμελεί/αδιαφορεί για την ποιότητα/περιορισμό των ατομικών του ελευθεριών [η βούλησή του κατευθύνεται και οι αντιδράσεις του ομογενοποιούνται].

Η ανάγκη να λειτουργήσει το άτομο στην πλατεία αυτή οργάνωση (σύγχρονη μετατεχνολογική κοινωνία) του ζητά/απαιτεί, να υποταχθεί και να υποτάξει την συμπεριφορά του. Η απαίτηση αυτή, συχνά εσωτερικεύεται ως υποβαθμιστική διότι μεταφράζεται ως εξάρτηση/υποταγή του ανθρωπισμού στην οργανωτική αποτελεσματικότητα. Αναπόφευκτα η ιδιωτικότητα του ατόμου υποβαθμίζεται από εξωτερικές παρεμβάσεις.

Στις σύγχρονες μαζικοποιημένες κοινωνίες η γραφειοκρατική οργάνωση του εκάστοτε κρατικού μηχανισμού σε συνδυασμό με την οικονομία της αγοράς όλο και πιο πολύ εξαρτά/καταπιέζει το άτομο/πολίτη, που αδυνατεί όλο και πιο πολύ να αντιδράσει σ' αυτή την εξάρτηση/καταπίεση.

Μαζικοποίηση, εκνομίκευση, γραφειοκρατισμός, υπερ-οργάνωση. Αυτά είναι τα χαρακτηριστικά της καταπίεσης που απορρέουν από την προηγούμενη βιομηχανική κοινωνία και οδηγούν στην αποξένωση, στην αλλοτρίωση, σε μία κοινωνία «μοναδιάστατη» όπως την αποκαλεί ο Χ. Μαρκούζε¹³.

Μονοδιάσταση γιατί η παραδοσιακή διάσπαση μεταξύ κοινωνικής πραγματικότητας και κοινωνικών ιδεωδών εξαφανίζεται, επειδή ο εξαναγκασμός της τεχνολογικής και μετατεχνολογικής κοινωνίας είναι πανίσχυρος. Στο εξής η προσαρμογή αποτελεί την μοναδική διάσπαση κοινωνικής ύπαρξης και ο καθολικός έλεγχος των ατόμων/πολιτών την αποκλειστική προϋπόθεση της τεχνολογικής πρόοδου.

Το άτομο/πολίτης βρίσκεται αντιμέτωπο σε ερωτήματα όπως:

- Περισσότερη ή λιγότερη ιδιωτικότητα;
- Περισσότερο ή λιγότερο κράτος;

- Περισσότερη ή λιγότερη ατομικότητα; και που και αν ακόμα επιλέξει δεν έχει το μέσο/δυνατότητα να ικανοποιησει.

Συνοψίζοντας, επισημαίνουμε ότι η βασική αντινομία της τεχνολογικής προόδου, είναι ότι ωθεί τις σύγχρονες κοινωνίες σε μία προσπάθεια συνεχούς παραγωγής/κατανάλωσης υλικών αγαθών, έτσι ώστε οι δραστηριότητες που έτειναν άλλοτε την ικανοποίηση βασικών ανθρωπίνων αναγκών να διαστρεβλώνονται, να απομακρύνονται από την πορεία υλοποίησης των ουσιαστικών ανθρωπίνων αναγκών. Ανθρωπίνων αναγκών με την έννοια της απελευθέρωσης του ανθρώπου από τις φυσικές ανάγκες και την επιδίωξη ικανοποίησης πέρα από την υλική παραγωγή αξιών χρήσης. Μέσα από αυτό το πρίσμα η σύγχρονη τεχνολογική πρόοδος δεν οδηγεί τον άνθρωπο σε πορεία δημιουργική, ανατρεπτική της υποδούλωσης του σε καταναλωτικά πρότυπα, αντίθετα την μετατρέπει σταδιακά αλλά σταθερά σε «εικονική πραγματικότητα».

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΙΚΕΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ - ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Πως πρέπει να οργανωθεί η σύγχρονη κοινωνία ώστε να απελευθερώσει την δυνατότητα επιλογής και πως το άτομο/πολίτης θα μπορέσει να ελέγξει τη νέα τεχνολογία που έχει μπροστά του, ώστε να περιορίσει τα αποθετικά της αποτελέσματα;

Στις μέρες μας το ενδιαφέρον της πολιτείας/κράτους απευθύνεται όλο και περισσότερο στις αρνητικές όψεις που εμφανώς πια επιβάλλει η τεχνολογική πρόοδος τόσο στο ευρύτερο φυσικό και κοινωνικό περιβάλλον όσο και στο καθένα άτομο.

Οι σύγχρονες κοινωνίες δίνουν την εντύπωση της αποτυχίας (έχοντας χαρακτηριστεί καταπιεστικές απάνθρωπες ισοπεδωτικές κ.λπ.), γιατί προβλήματα κοινωνικής συμβίωσης που θα μπορούσαν, με την σημερινή τεχνολογική πρόοδο να είχαν βρει τη λύση τους μένουν αναπάντητα, αξίες που θάπρεπε να είχαν προστατευθεί καταρρακώνονται από την αλόγιστη/αμείλικτη χρήση των δυνατοτήτων που προσφέρει η νέα τεχνολογία για σκοπούς άλλους, απ' ότι για την προστασία του κοινωνικού συνόλου.

Υπάρχει ακόμα μία άλλου είδους θεσμική αποτυχία. Οι διάφορες κυβερνήσεις, τα κράτη και γενικότερα όλοι οι κρατικοί οργανισμοί, δεν φρόντισαν ή δεν διαμόρφωσαν τους αναγκαίους μηχανισμούς εκπαιδευτικής υποδομής, που θα όπλιζαν το άτομο με μία ιδιαίτερη ευαισθησία για να κατανοήσει τις επιπτώσεις της τεχνολογικής προόδου και να αντισταθεί στη μονόπλευρη έμφαση της τεχνοκρατίας.

Σε μία δημοκρατική κοινωνία, η αποτελεσματική πληροφόρηση καθώς και η αύξηση του ποσοστού πρόσβασης των ατόμων στην μόρφωση είναι τα μέσα και η απάντηση στον ολοκληρωτισμό που επιβάλλει η τεχνολογική κυριαρχία.

Η πολλαπλότητα και η πολυπλοκότητα της φύσης της τεχνολογικής προόδου δεν επιτρέπει και δεν προσφέρει στις μέρες μας πολλαπλότητα επιλογών στον απλό πολίτη. Κατευθύνει τις επιλογές του και επιβάλλει την υποταγή του και σε πολλές περιπτώσεις τον έλεγχο των πράξεων και των κινήσεών του.

Ο βαθμός αντίστασης μοιάζει να είναι προς το παρόν αντιστρόφως ανάλογος του βαθμού υπεροχής της τεχνολογικής υπερβολής ως προς την προστασία των ατομικών του δικαιωμάτων.

Αν είναι λοιπόν αναγκαίο και επείγον για τους πολίτες/κατοίκους της γης να δημιουργηθεί ένα σύστημα κοινωνικών δεικτών (όπως ήδη γίνεται στην οικονομία όπου υπάρχουν οικονομικοί δείκτες που αποτιμούν την παραγωγικότητα, την απασχόληση, τις επενδύσεις, τον πληθωρισμό κ.λπ.), δεικτών που θα μετρούν για παράδειγμα τον βαθμό ποιοτικής υποβάθμισης των ατομικών ελευθεριών, το βαθμό και τα αποτελέσματα από την συμμετοχή ή την καταπίεση που επιφέρει στο μεμονωμένο άτομο η τεχνολογική κοινωνία κλπ., δεν αποτελεί ωστόσο και για τις τεχνολογικά αναπτυγμένες και «ελέγχουσες» χώρες του πλανήτη μία εξίσου αυτονόητη ανάγκη. Στον αγώνα της προστασίας των ατομικών ελευθεριών, ας έχει ο κάθε πολίτης κατά νου τα λόγια του ποιητή, «...χρειάζεται αρετή και τόλμη η ελευθερία». Αρετή ως προς το σεβασμό και τόλμη ως προς την προστασία.

ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. Σε πρόσφατο διεθνές συνέδριο με θέμα «Η Δημοκρατία πέρα από το Έθνος-Κράτος: Οι Προοπτικές μίας Μετα-Εθνικής Παγκόσμιας τάξης», ο Καθηγητής Β. Χατμάγιερ συνέδεσε «την κοινωνική παρακολούθηση» με την ανάδυση ενός απολυταρχικού καπιταλισμού ως αποτέλεσμα της πλανητικής εξάπλωσης του νέου καπιταλισμού στις φιλελεύθερες δημοκρατίες της Δυτικής Ευρώπης. Κατά τον Χατμάγιερ η αντιστροφή στη σχέση «ελέγχων» και ισορροπιών ανάμεσα στην πολιτική και την οικονομία οδηγεί στη σταδιακή υποχώρηση του κοινωνικού κράτους και της κοινωνικής δικαιοσύνης προς όφελος πολιτικού ελέγχου και καταπίεσης. Βλ. Εφ. Ελευθεροτυπία 11.10.2000.
2. Ο όρος πρόοδος (progress, progres), χρησιμοποιείται τόσο από τις φυσικές όσο και από τις κοινωνικές επιστήμες. Στο «Λεξικό της Φιλοσοφίας» του Lalande εξετάζονται τρεις σημασιολογικές ερμηνείες της έννοιας (α) «...το βάδισμα προς τα εμπρός, η κίνηση προς μία ορισμένη διεύθυνση», (β) «...η βαθμιαία μεταμόρφωση από το λιγότερο καλό στο καλύτερο είτε σε μία περιορισμένη περιοχή, είτε στο σύνολο των πραγμάτων», και (γ) η μαθηματική έννοια της πρόοδου ως «η σειρά των αριθμών που καθένας τους έχει σχηματισθεί, είτε

με την πρόθεση στον προηγούμενο αριθμός ενός και του ίδιου αριθμού (αριθμητική πρόοδος), είτε με τον πολλαπλασιασμό με έναν και τον ίδιο αριθμό (γεωμετρική πρόοδος)....» (Πρ.βλ. A. Lalande, «Λεξικό της Φιλοσοφίας», Ελλ. Εκδ. Εταιρεία Πάπυρος, Εν Αθήναις, τ. 3, σσ. 1242-1243). Οι σημασιολογικές αυτές διαφορές, κυρίως στην φιλοσοφική και κοινωνική ερμηνεία του όρου, οφείλονται αφενός στην σχετικότητα του όρου και αφετέρου στις διαφορετικές αντιλήψεις που επικράτησαν για την ερμηνεία της έννοιας της προόδου από την Αρχαιότητα ως σήμερα. Ταυτόχρονα η πολλαπλότητα των εννοιολογικών διαφοροποιήσεων του όρου «πρόοδος» αντικατοπτρίζουν τις εγγενείς δυσκολίες που πηγάζουν από την αδυναμία σαφούς και αντικειμενικού προσδιορισμού της διαδικασίας που επιχειρεί να ερμηνεύσει. Οι περισσότεροι συγγραφείς της αρχαιότητας υποστήριζαν ότι οι αλλαγές στον κόσμο γίνονταν προς μια ορισμένη κατεύθυνση, η ιστορία εκφράζει μία απλή διαδοχή «αναλλοίωτων» στην ουσία τους γεγονότων. Μία άποψη που παγιώθηκε εξαιτίας του πολύ αργού ρυθμού των μεταβολών που συντελούντο στην περίοδο εκείνη. Ειδικότερα οι αντιλήψεις του Πλάτωνα και του Αριστοτέλη ερμήνευαν τις μεταβολές ως μία κυκλική διαδοχή των γεγονότων ενώ αντίθετα ο Ησίοδος και ο Σενέκας διέκριναν μία οπισθοδρόμηση στην ιστορική πορεία, σε σχέση με τον Χρυσό Αιώνα της Κλασικής Αρχαιότητας. Μεταγενέστερα η θετικιστική άποψη που επικρατεί στις φυσικές αρχικά επιστήμες, στηριγμένη στην παρατήρηση, την εμπειρική γνώση και τον πειραματισμό, διαφοροποιεί τις αντιλήψεις σε σχέση με την έννοια της προόδου. Μέσα από τις συνεχείς κοινωνικοοικονομικές ανακατατάξεις και τεχνολογικές ανακαλύψεις η πρόοδος σχετίζεται με την ανάπτυξη και τη μεταβολή, την μεταβολή ως πορεία, ως κίνηση προς τα εμπρός. Η κυκλική αντίληψη για την πορεία της Ανθρωπότητας, αντικαθίσταται από αντιλήψεις που υπογραμμίζουν την πορεία ως κίνηση προς τα εμπρός. Ειδικότερα ο κοινωνικός και φιλοσοφικός προβληματισμός των F. Bacon και Descartes, που εξέφραζε την επιτάχυνση της κοινωνικής ανάπτυξης τους οδήγησε να θεωρήσουν την κοινωνική πρόοδο ως μία πορεία με κίνηση προς τα εμπρός. Ας σημειωθεί ότι ο F. Bacon είναι ίσως ο πρώτος που έδωσε στην έννοια της προόδου την σύγχρονη ερμηνευτική της σημασία. Συνέδεσε δηλαδή την ηθική διάσταση του νοήματος με την εμπειρική, προτρέποντας αφενός τον μη περιορισμό της ανθρωπότητας σε εννοιολογικές αναζητήσεις των θεωρητικών μοντέλων της τεχνικής γνώσης αλλά ενισχύοντας αφετέρου τις διαδικασίες για την εφαρμογή στην πράξη της επιστημονικής εμπειρίας. Άλλωστε η γνώση των τεχνικών είναι (τεχνική γνώση, τεχνογνώσια) και η μόνη που εμπειρείχε την δυναμική της ανατροπής, τον πολλαπλασιασμό της ανθρώπινης δύναμης και την επιβολή της ανθρώπινης ισχύος. Ο J. Stuart Mill αφιερώνει τον τέταρτο τόμο του συγγράμματός του «Αρχές Πολιτικής Οικονομίας» στην επιρροή που ασκεί η πρόοδος της κοινωνίας στην παραγωγή και διανομή (Πρ.βλ. J. Stuart-Mill, «Principes d' economie politique» Βιβλίο IV, κεφ. 6. Paris Guillaumin, 1861, 2r.), ενώ ο A. Comte στο βιβλίο του «Discours sur l' ensemble du positivisme» τονίζει ότι «.....από κάθε άποψη η πρόοδος δεν αποτελεί παρά την εξέλιξη της τάξεως». Έτσι εκτός από την συγκεκριμένη κατεύθυνση, μία κατεύθυνση «προς τα εμπρός» η πρόοδος συσχετίζεται από τον Comte με την «κοινωνική τάξη». Η κοινωνία αναζητά την «τάξη», μπορεί να επιβάλλει την τάξη που αναζητά η κοινωνία. Όπως αναφέρει ο E. Bloch (Le principe esperance σ.100), η «αναγκαιότητα» ως έκφραση της θεϊκής σοφίας θριαμβεύει της τυχαιότητας (contingentia). Η μοίρα (fatum) ως έκφραση της θεϊκής αγάπης θριαμβεύει της «τύχης». Σήμερα οι απόψεις για την έννοια της «προόδου» είναι αντιδιαμετρικά αντίθετες, γιατί έχει επικρατήσει μία μονόπλευρη προσέγγιση της έννοιας με κριτήριο την ανάπτυξη της επιστημονικής προόδου. Οι υποστηρικτές ή οι πόλεμοι έχουν να κάνουν και πάλι με την ερμηνεία που αποδίδεται στον όρο και με τους συσχετισμούς που συντε-

λούνται εν «ονόματί» του. Στην περίπτωση λοιπόν που πρόοδος σημαίνει συσσωρευση υλικών αγαθών, οι υπερασπιστές αυτής της ερμηνείας θεωρούν την διαδικασία ή τους μηχανισμούς που οδηγούν σε αυτήν θετικούς, αφού εν τη ευρεία έννοια συμβάλλουν «αντικειμενικά» σε μία «συνολική» βελτίωση των συνθηκών διαβίωσης της Ανθρωπότητας τονίζοντας μάλιστα την ανάγκη να ξεφύγει κανείς από στείρες αντιπαραθέσεις. Οι πολέμοι τονίζουν την αδυναμία οριοθέτησης του φαινομένου, ιδιαίτερα ο προσδιορισμός της κοινωνικής πρόοδου, (αναπτυγμένος/τρίτος κόσμος), και ως εκ τούτου φυσικά μία θετική αποτίμησή του. Η δυσκολία συνίσταται, και η κοινωνική πραγματικότητα το επιβεβαιώνει, στην αδυναμία προσδιορισμού μιάς καθολικής «προοδευτικής» πορείας της Ανθρωπότητας. Η πρόοδος δεν είναι συνολική ή γενικευμένη. Δεν αφορά το σύνολο της Ανθρωπότητας και δεν απευθύνεται σ' αυτό. Είναι μερική και επιλεκτική, με συγκεκριμένη κατεύθυνση και αποτελέσματα. Παρατηρούμε επί μέρους «βελτιώσεις» σε σχέση με προηγούμενα επιτεύγματα, στασιμότητες ή και οπισθοχωρήσεις. Το μέλλον εμπεριέχει την δυναμική του «απρόβλεπτου», του απροσδιόριστου της καθολικής ανατροπής. Παράλληλα η τεχνολογική πρόοδος (παρά τις ελπίδες του 18ου αιώνα) δεν είναι συνώνυμο της ηθικής πρόοδου. Οι αβεβαιότητες που προξενεί η έννοια της «προόδου» θέτουν την Δύση σε διάσταση με τα ιδεολογικά σχήματα του παρελθόντος, με αποτέλεσμα η δυτική σκέψη να βρίσκεται σε ιδεολογικό αδιέξοδο, σε μία ανολοκλήρωτη προσπάθεια απαγκίστρωσης από «καθιερωμένα στερεότυπα» νιώθοντας την ανάγκη να επανατοποθετηθεί σε νέες βάσεις, μέσα από την πολυπλοκότητα της επιστημονικής δραστηριότητας ως γενεσιουργού διαδικασίας προοδευτικής διαφοροποίησης και του βαθμού «απροσδιοριστίας» που επηρεάζει το ιστορικό γίνεσθαι. Στα πλαίσια ενός τέτοιου προβληματισμού η πρόοδος δεν έχει βεβαιωμένη κατεύθυνση. (Για παράδειγμα μπορούμε να αναφερθούμε σε επιβράδυνση των ρυθμών της πρόοδου στις σύγχρονες κοινωνίες αν η «πρόοδος» αυτή συσχετισθεί με τον βαθμό της κοινωνικής ευημερίας).

3. Max Radin. Η διάκριση απηχεί την κλασσική, πλέον, διάκριση των δικαιωμάτων του Honfeld σε *privileges, claim* και *liberty-rights* σε Honfeld W.N., *Fundamental Legal Conceptions*, New Haven, Ct., 1919.
4. Της Αμερικανικής Διακήρυξης των δικαιωμάτων του ανθρώπου (1776) της Γαλλικής Διακήρυξης των δικαιωμάτων του ανθρώπου και του πολίτου (1789) της Οικουμενικής Διακήρυξης των ανθρωπίνων δικαιωμάτων (απόφαση της Γ' Γενικής Συνέλευσης των Ηνωμένων Εθνών, Παρίσι, 1948).
5. Τα συστήματα παρακολούθησης έχουν εξαιρετικά ενισχυθεί με τις σύγχρονες τεχνολογικές εξελίξεις. Τόσο τα βιομηχανικά αναπτυγμένα κράτη διαθέτουν υπερεξελιγμένα μέσα «προστασίας» της ασφαλείας τους όσο και οι πολυεθνικές εταιρίες που επίσης διαθέτουν όργανα παρακολούθησης (βιομηχανική κατασκοπεία) στην προσπάθειά τους εξουσιασμού και ελέγχου των παγκόσμιων αγορών και επικράτησης επί των ανταγωνιστών τους. Παράλληλα, η ανάπτυξη του Παγκόσμιου ηλεκτρονικού συστήματος παρακολούθησης «Εσελον» το οποίο μπορεί να ελέγξει το σύνολο των τηλεπικοινωνιών (τηλέφωνα, ηλεκτρονικό ταχυδρομείο e-mail, fax) και στο οποίο συμμετέχουν οι αγγλοσαξονικές χώρες και η Γαλλία, μπορεί αριστα να παραβιάζει εν ονόματι της προστασίας της παγκόσμιας ειρήνης τόσο τα ατομικά δικαιώματα των πολιτών όσο και επιμέρους «δικαιώματα» κρατών.
6. Le bonheur mode d'emploi Τεύχος Νο 36 εκτός σειράς του περιοδικού «Le Nouvel Observateur».
7. E. Mesthene: *Technological Change*: Harvard University Press Cambridge, Massachusetts, 1970 και Delaunay J., «Halte à la croissance? Enquête sur le club de Rome, Paris, Fayrad, 1972.
8. Albert Jacquard. «Η επίγνωση των ορίων», Αθήνα Εκδ. Κάτοπτρο 1991.

9. Ernst Bloch, «Le principe espérance», Paris, Ed. Gallimard, 1991.
10. Σύμφωνα με στατιστικά στοιχεία του ΟΗΕ το έτος 1997 1,3 δισ. Άνθρωποι ζουν με λιγότερο από 1\$/ημέρα. Οι εισοδηματικές διαφορές μεταξύ του πλουσιότερου και του φτωχότερου 1/5 της ανθρωπότητας αυξήθηκε από 30:1 το 1960 σε 74:1 το 1997.
11. Σε χώρες με υποανάπτυξη παρουσιάζεται μείωση στους ρυθμούς οικονομικής ανάπτυξης. Για παράδειγμα ενώ το 1980 46% του πληθυσμού της Ινδονησίας ζούσε πάνω από το όριο της φτώχειας το 1990 μειώθηκε στο 16%. Αλλά και στις υπερανπτυγμένα βιομηχανικά χώρες όπως στις ΗΠΑ, το ποσοστό των ανθρώπων που ζουν κάτω από τα όρια της φτώχειας είναι εξίσου σημαντικό (20% του συνολικού πληθυσμού).
12. Βλ. «Penser le XXI Siecle» Juillet -Aout 2000, άρθρα που αναφέρονται στη μόλυνση του περιβάλλοντος και στην αδιαφορία για την άμεση λήψη αποτελεσματικών αλλά αντικοινωνικών μέτρων περιβαλλοντικής προστασίας για τα συμφέροντα των πολυεθνικών εταιρειών σ.σ. 34-36.
13. H. Marcuze «Ο μονοδιάστατος άνθρωπος», Αθήνα, Εκδ. Παπαζήση.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Association Internationale des sociologues de langue Francaise "Le Progrès en Questions", VOL.II Paris, Εκδόσεις Anthropos.
- Bloch E., "Le principe espérance" Paris, Εκδόσεις Gallimard, 1991.
- Delaunay J., "Halte a la croissance? Enquête sur le Club de Rome", Paris, Fayard, 1972.
- Jacquard A., "Η επίγνωση των ορίων, Ανθρώπινη επιβίωση και πολιτισμός σε έναν πεπερασμένο κόσμο", Εκδόσεις Κάτοπτρο, 1991.
- Μαρκούζε Χ., "Ο μονο διάστατος άνθρωπος", Αθήνα, Εκδόσεις Παπαζήση.
- Mesthene, E., "Technological Change", Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, 1970.
- Delaunay J., "Halte a la croissance! Enquête sur le Club de Rome", Paris, Fayard, 1972.

Andreas G. Nikolopoulos*

FACING DIRTY TRICKS IN MEDIATION:
THE CASE OF THE N.A.P.C.

(North Aegean Petroleum Company)

ABSTRACT

Conflict management becomes highly complicated when the parties involved use dirty tricks. Dirty tricks lead to high conflict intensities and escalations, impeding both present and future negotiations. This paper documents the step-by-step mediation process which enabled me decisively to guard against such conflicts, even though both parties were being duplicitous. By utilizing the method developed herein, new approaches in mediating conflicts can be generated. The conclusions point to the function and structure of Greek industrial relations, but can also be applied to various cultures to demonstrate ways of mediating in a conflict situation.

In the middle of 1992, the worker and employee trade union (hereafter referred to as union) called on the Greek's National Organization for Mediation and Arbitration (OMED). The mediation focused on problems surrounding the signing of a collective agreement with the management of the North Aegean Petroleum Company (NAPC). Both parties had been in a state of conflict for over four years, during which time two lengthy strikes and legal battles took place. The escalation of these events was deterred after the company twice backed down from its position. The company's conciliatory measures, however, were self-serving. Prompted by the Gulf War,

* Associate professor in the Department of Business Administration at the Athens University of Economics and Business.

the NAPC wanted to avoid extended strikes since substantial profits could be made from the oil price increases.

THEORETICAL NOTES

Every mediator's goal can be said to be oriented toward maximum or minimum achievement. There is maximum achievement when all parties agree on the mediator's proposal; minimum achievement is when a mediator's proposal or decision is not accepted, yet is characterized as wise. Parties usually seek out a mediator because they have not been able to find a way to satisfy the interests of all those involved. For an agreement to be achieved the parties involved must be sincere in their efforts to compromise. The mediator facilitates dialogue, attempting to balance differences between parties. Cases where all participants strive towards compromise are characterized as "easy" or "ideal" from the mediator's perspective. Actually, based on my experiences as a practitioner of mediation and arbitration for industrial relations, the parties usually embrace a hard bargaining position.

Incessant attempts are made to manipulate the mediator for their own purposes. As a result, the mediator is faced with the following situation: S/he is inundated with information from participants -much of it unreliable. Other difficulties are that s/he may be unfamiliar with the specific area s/he is dealing with (e.g. diverse production systems), and the people s/he has to mediate over are not familiar with the mentality of bargaining. Whether a case becomes "easy" or "difficult" depends on many factors. One of the most important determining factors, however, is perceiving conflict intensity between parties. If a party anticipates ultimate failure with dire consequences in a conflict, it will also perceive high conflict intensity. As a result of this apprehension, the party will choose to protect itself by any means possible. Thus, it can be assumed that the higher each participant's perceived conflict intensity, the more the number of difficulties will be faced in mediation. Another task of the mediator is to create a personalized model for each case, bearing in mind the unique conditions, the parties' characteristics, their relations, and their various (subjectively perceived) power reserves.

The methodology which I employ as a mediator when facing these conflicts includes identifying the following: the parties' goals, their conflicts and cooperations, their priorities, and the method they utilize to handle conflict intensities. After analyzing these factors, a measurement of conflict intensity can be gauged.

Determining the Goals. It is essential to define the goals when attempting to determine the parties' interests, since in doing so parties often expose more about themselves, making it possible to unearth like goals between parties that will serve to facilitate mediation. In order to ascertain the parties' real goals the mediator must examine the following:

- the way each party handled itself in the past and present;
- the reliability of the information offered by the parties (here the mediator must be adept at fact-checking);
- the solutions they propose which will expose the culture of their relationships (i.e., the traditional way they handle conflicts), as well their level of demands (the amount demanded by a person which s/he believes to be suitable compensation for services);
- the reasons and the method used in distributing power reserves, which reveals their true attempts to achieve usefulness. (This also helps determine how their goals can be better approached); the relevant problems that a party faces as a result of the current conflict.

Through obtaining this information it is possible to determine if one party may actually be seeking to create problems for the other in order to pressure the opponent into agreement. Although numerous examples could be cited to support each of these points, the following one offers a broad explanation, as it perfectly illustrates how a mediator can bring to light the parties' real interests. During an industrial relations mediation, I spoke to the union representatives about the demands they posed to employers. The union had demanded a wage increase of 17 percent, after having requested an 18 percent increase the previous year. When asked what percentage they had actually received during collective bargaining that past year, they replied 9.4%. They seemed happy at having successfully gained 52.2 percent of their demand. With this in mind, my proposal to them was this: instead of requesting a 17 percent wage increase, could they begin by requesting 8.9 percent? Their reply was positive. Often a party's representative expresses the party's goals as well as his own. Therefore, the mediator must consider each representative's personal goals as well as their party's goals in order to reach an agreement, otherwise the likelihood of accord lessens. By using methods such as these, the mediator can differentiate between the parties' and the representatives' interests.

Defining Conflicts and Cooperations. After pinpointing each party's goals, it is easy to determine the relationships between these

goals. These bonds may be (see Churchman 1961; Nikolopoulos 1993; Putnam 1994):

1. Conflicting (i.e., when one party's goal creates underfulfillment to the other party's particular goal);
2. In cooperation (overfulfillment); or
3. Indifferent.

For example, when one party has four goals in mind and the other five, then the number of reasons for conflicts or cooperations can only reach a maximum of 20. This quantity of conflicts and cooperations is conceivable because the relationships may exist in both homogeneous and nonhomogeneous goals (Nikolopoulos 1993). For example, a union's goal of improving work conditions (i.e., a noneconomic aim) could be in conflict with company's economic goals (e.g., the company may bear its earnings in mind when considering the cost for such an improvement). Likewise, a cooperation may exist with the company's productivity improvement (e.g., when considering the decrease of labour accidents, of absenteeism, or of labour turn over). All these analyses facilitate the mediator in the following way:

- S/he finds out the real causes for the perceived conflicts between parties as well as the party's perspective, and, in this way, avoids any misunderstanding.
- S/he is able to examine the areas of potential fulfillment for each separate party as well as for collective mutual gains. The mediator, through this approach, could help resolve strife based on both adversity and concurrence between parties.

Determining Priorities. Each goal for each party has a different hierarchy of importance. The priority given by a party for each goal helps the mediator in many ways. For example, s/he could assume that concessions can be made according to order of significance: Usually low-priority goals of one party are yielded to higher priorities of the other party. In addition, the mediator can ascertain a party's behavior, since high-priority goals more intensely influence its conduct. The difficulties which may arise in identifying concessions are either that the party is hiding its real priorities or that the party is not even conscious of its preferences. Both of these problems can be faced if the mediator facilitates the identification of these objectives, which would also enable the prioritization of each goal.

Handling Conflict Intensity. After the goal hierarchy has been established, the mediator must then approximate the extent to which conflicts and cooperations are fulfilled for each party's goal. It is in this way that the mediator can estimate the perceived intensities for

each concord or discord in the parties' goal systems (Nikolopoulos 1993). This is the only way that the mediator will be able to work out alternative solutions that will be acceptable to all parties involved. These alternative solutions are based on the assumption that resolution will not be possible should the ensuing conflict intensity for each party become higher as a result of proposed demands or even concessions not being met. Through this method the mediator obviously plays a pivotal role.

S/he has to discern subjects which the parties have usually either ignored or kept confidential. A mediator may also have to face insurmountable problems and delays in handling a conflict (e.g., time limitations in conflict resolution, the culture of a particular relationship, the general conditions, etc.). It is, nonetheless, the best way to arrive at a wise agreement.

THE GENERAL CONDITIONS

Any conflict can be made intelligible through determining the general conditions in which it is taking place. Under consideration are: legal; political and psychological; and, economic conditions, all of which can be ascertained for both parties. These conditions are essential to understanding each party's behavior.

Legal conditions. The relevant points to consider legal conditions here are: the function of the mediation and arbitration process, and strike regulations.

Arbitration and mediation for Greek industrial relations can only be done through the National Organization for Mediation and Arbitration (OMED). If at least one party requests mediation or arbitration, other participants in the conflict are required to acquiesce. The mediator, chosen either by lots or through the mutual consent of participants, is given twenty days in which to submit his proposal. If one of the parties approves the mediator's recommendation, it can be forced on all parties involved, even if the others had no intention of accepting it, or of participating in the arbitration process. While an arbitrator is determined in the same way as a mediator, there are two differences between them:

- (1) the arbitrator has only ten days in which to submit a judgement, and
- (2) his or her resolution is binding to all parties involved.

Arbitration is generally sought out by the less powerful party involved, which in 90 percent of the cases, is the union. A strike is legal provided the following conditions are met:

1. A simple majority, 51 percent of those present, is attained at the union's general meeting.
2. In private companies, the employer has to be notified 24 hours before the strike's commencement. For public companies, however, four days prior notice must be given.
3. Employees are available to maintain and safeguard equipment, in addition to sustaining services required for the public.
4. Employers cannot lay someone off during a strike.
5. Employees must participate in a legal strike. If, however, they take part in a strike determined to be illegal, they lose their employee rights and may be fired without compensation.

Political and psychological conditions. Superficially, Greek society is extremely politically oriented. Political leanings are manifest in the newspaper one reads, the union one supports, and in small towns, the particular cafe one frequents. Greek trade unions and political parties are bound to each other. Since political parties control unions, each of which has its own union party, it is irregular for a union to radically alter a political party's agenda. A representative sample of the Greek parliament comprises a union's board of directors, whereby each union maintains close ties to its corresponding political party. A union's political orientation has, since 1989, become a less significant factor in the interaction between unions and companies and among union heads. This shift has come about through an alliance formed in the Greek parliament among parties which are radically different in ideology. It was through this alliance that the conservatives came to power in 1990. And it is thus that ideological differences, which in the past had formed strong barriers against party cooperation, have become essentially irrelevant. With this in mind, each head of a significant union is primarily interested in self-promotion as a leader, or better still, as a future parliament member. In order to achieve this, the support of a political party is essential. Usually, a Greek union is controlled by a small group of individuals. In this way, although attempts are made to represent the union, personal goals are also overtly sought.

Consequently, the best alternative is not always obtained in the long run. Even though unionists sometimes achieve positive results for their constituents, they fail to provide alternatives that will stimulate dialogue and mutual, long-term gains. Their primary goal is to maximize their own demands, which is done with an entire disregard for the other party's needs or situation (e.g., power reserves, consequences, etc.). While desperately seeking self-serving results, they often produce lose-lose scenarios.

Economic conditions. Each Greek Minister of Finance is preoccupied with meeting common currency requirements for the European Union (E.U.). One giant obstacle toward achieving this integration is Greece's high inflation, the highest of any other E.U. country. As a result, the Greek government annually controls wage and salary increases for State and public service employees (e.g., transportation, electric, postal companies, etc.). In the private sector, wages and salaries are determined through collective bargaining of three degrees. An agreement of the third degree is formed among social partners of top organizations and is imposed on all employees of Greece. It is they who also determine minimum wages, salaries, and work conditions. Branch and trade negotiations comprise second degree agreements. These agreements delineate and improve third-degree ones. Finally, first degree concordances deal with a company (its employees and workers) or a local branch or trade area.

Agreements of the first and second degree are usually given higher salary increases (between 10-30 percent) than third-degree negotiations. In 1992, for example, when this mediation took place, the union's third-degree compromise brought about a 10.2 percent increase, while the price index approached 15 percent.

THE PARTIES' PROFILES

The parties involved in the conflict were the NAPC and its union. Also taken into account, however, were the leaders' profiles, which provided me with a better understanding of each organization's behavior.

Company's profile. The NAPC, founded in the '70s, was a joint venture among the companies Denison Mines Ltd. (which had replaced the Oceanic Exploration Mines Ltd., Co.), Hellenic Overseas Holding Ltd., Wintershall Hellas S.A., and White Shield. The State, from 1975-1988, had created laws with the companies concerning their joint venture.

Oil production at NAPC began in 1981. The company's returns are divided yearly like so: The Greek State, 39 percent; Production costs (mining the oil), 40 percent; and the contractor's share, 21 percent. Consequently, no financial reserves can exist. Should shareholders decide to shut down the company, they would have to publicly announce it one year in advance, be required to bring the unearthed sites back to their natural, pristine condition, and finally, divide the monetary surplus among the shareholders. The company's earnings are contingent on:

- (a) the extent of oil production for the year;
- (b) Oil prices; and
- (c) the balance of exchange between the U.S. dollar and the Greek drachma.

The yearly volume of oil production is contingent on the company's policy concerning the exploitation of its deposits. When taking into account the deposit's eventual depletion, it follows that if the company produces more in a given year, it is drawing that much closer to folding.

Thus, the year's production is directly proportionate to the company's length of survival. It was initially estimated that the company would close by the end of 1992. It was, however, possible for the company to keep afloat if:

1. The shareholders wished it;
2. The deposits were not exploited to a great degree; or if
3. Internal drillings yielded positive results.

The price for the particular oil qualification is \$4 less than the official oil price because of the high sulfur content. The \$4 has been estimated as the cost for removing the sulphur. However, the company, through exploitation of the sulphur, gained a gross amount of 30 percent of the \$4 (i.e., \$1.20).

At that time, the NAPC's oil qualification prices were at \$16 a barrel. The total investment amounted to \$714,721,000, which was amassed during the company's existence. This investment return yielded 87.3 percent up until the end of the 1991 fiscal year. The average rentability of this investment was 6 percent at the time, although in the previous two years the rentability was negative (i.e., -0.78 percent in 1990 and -0.93 percent in 1991). In addition, during 1991 the expenses -the highest in the last 10 years -exceeded the year's earnings of 41 percent. The shareholders' representative in the NAPC was the Canadian, L.W., who also replaced the general director (the German, G.S.) in 1988. L.W. was very experienced in oil production, previously having been responsible for an oil company in an Arabian country.

Union's profile. The union founded when the company was established, and is comprised of almost 75 percent of the staff. Obviously, the union's priority was the maximization of wages, salaries and benefits. Traditionally, the least attention has been given to layoffs of menial laborers. For example, even though 10 percent of menial labor personnel had been dismissed over the six months prior to the mediation, this was not made a contentious issue. The reason for this was that the staff which makes up the union is in

production (and is therefore more essential to the NAPC) is given precedence, and is thus less likely to be sacked. By concentrating on earnings, the union boasted the highest wage and salary increases among similar large companies in the area, with deviations ranging from 26 to 49 percent.

The union's highest echelons, which according to the union's constitution must be composed of seven members, are ideologically divided in accordance to Greek parliamentary representation. Because one of the members had recently passed away, the union was obliged to set up elections within the following four months (i.e., the beginning of autumn). What struck me immediately about this union's upper body was that despite ideological differences among them, they were of one mind when acting as a union, at least concerning their policy against the NAPC. The union's head members developed a very efficient system with which to obtain relevant information about the company such as: costs, accurate data concerning oil production, business plans, etc. These members also developed very good relationships with the local mass media. For example, two members had, at the time, secured one-and-a-half hours on TV in order to discuss the problems they faced with the NAPC. Through these examples one can ascertain that the union's head members had extended their role to include the realm of politics. They had, in essence, become political representatives of that area.

THE MEDIATION PROCESS

The mediator first met with the NAPC's general director (L.W.), the second meeting was conducted with two of the union's representatives; the third meeting was held with the union heads; and the final meeting was again conducted with L.W. Over 24 hours were spent mediating with the company and union representatives. In order to better understand the NAPC's daily operation and long-term goals as well as the union's motivations and expectations, the mediator asked for and received considerable data from these representatives. Based on these meetings, the mediator noted the representatives' arguments and disputes.

Describing the Conflict Process. This conflict erupted as a result of an ongoing conflict. Between 1981-1988 there was no apparent sign of discord, but conflicts began to surface in 1988, when the NAPC replaced their German general manager, Mr. G.S. with the Canadian, Mr. L.W. The first company strike took place at

the onset of 1989, leading to the signing of a collective agreement which had been requested by the union. When the company attempted in 1989 to alter several aspects of labor status, further strikes took place. The company endeavored to impose legal means to thwart the strike, but the court declared the strike legal.

The dispute essentially arose as a result of the company's attempt to become public. A direct consequence, had the company succeeded in going public, was that a strike would only be able to take place if production maintained a 70 percent maximum level of production. Six legal decisions were made at the time, three for and three against the company going public. The final decision was to have been made by a court of appeals. While the decision was held up in appeals by the company, successfully delaying the final verdict, an official committee under the Ministry of Labour (which deals with labor relations) found a tentative solution which the company had sought. It was thus that the company gained public status, successfully circumventing the legal process during that period. The parties signed a collective agreement for the year 1990. During the summer, however, when the government stipulated that employees could receive, through additional collective agreements, further wage and salary increases (in accordance with the given price index), the union wanted to act of this new decree.

Labor difficulties continued throughout the summer, but demands were finally met in order to avoid further losses when oil prices increased at the beginning of the Gulf War. As a result of the war, production did not stop for annual maintenance. Since the maintenance did not take place, the workers did not receive usual bonuses. When they insisted that their bonuses not be renigged, though, their demands were met in order to keep production going. This is but one example of the company's tradition of backing down whenever threats of dissention and strikes were expressed. Another glaring example of the company's irresoluteness was when parties had initially agreed on a 12 percent wage and salary increase at the beginning of 1991. Once union members realized that companies in the same region were receiving a 15 percent increase, the union demanded and received the same increase -again as a result of the War. When the Gulf War ended in March 1991, the union demanded, during the annual collective agreement discussions, that the company continue operating through additional drillings in order to prolong its life. The costs for such drillings -between \$2 and \$6 million- were to be taken out of the company's profits, which, because of the Gulf War, were \$24 million more than projected. In retaliation,

the company threatened to dismiss 170 people. In turn, the union prepared to strike. Eventually, the company retracted its threat, set the drillings to begin in September of 1992, and signed a collective agreement with the union for its 1991 wage and salary increases. The planned drillings, however, were not realized. When the union protested, the company's excuses were that the right drilling machine could not be found and that its transportation would prove too costly. When the 1991 collective agreement had expired in 1992, the union posed nine direct and indirect economic demands, the most imperative being for a 15 percent wage and salary increase, which the company rejected. To the union's questions about the reasons for dropping plans for drilling in 1991, L.W. responded that:

1. 1991's profits of \$24 million had already been distributed among the shareholders; and,
2. Because these drillings were vital for the company, they would be realized through wage and salary cuts in operational costs.

In April 1992, the union again held a strike. Although the union forewarned the employers four days before the strike was to begin, the N.A.P.C.'s leaders reacted by proposing to bargain only two hours before the strike was scheduled. Moreover, L.W. did not show any willingness to address any of the union's demands. The union had initially organized a brief strike without bearing in mind that in order to strike they had to maintain security and equipment in addition to upholding a certain level of production.

The company took the union to court, where the strike was declared illegal. But this was of no consequence since the verdict was made after the strike had ceased. As a result, the company could no longer, for example, have the option of firing strikers since the strikes had officially ended. This series of events repeated itself, resulting in several illegal strikes.

The union's demands were not met, yet the strikers went back to work. However, since the equipment had not been maintained during the striking period (a stipulation disregarded by the strikers, even though it was in their guidelines), employers succeeded in providing maintenance during the next 20 days, but to the detriment of production.

Thus, the company was nonproductive for a total of 45 days. The union could no longer coerce the company and was at a loss for what to do next. It was then that the employers had staff members agree to the following terms in writing: (1) The renunciation of wage and salary increases for 1992; and (2) Labor conciliation until the end of 1993. The statement was signed, according to which side

you spoke to, by 140 or 170 people. The union asserted that the 140 people who signed this statement were nonunion members or simply not part of the plant's staff. It was at this point that a mediator from the Organization for Mediation and Arbitration stepped in.

The NAPC's Contentions

- The following arguments were made by the company's director:
1. That he was hired during a troublesome time for the company. He asserted that the previous director was more fortunate since, during his tenure, the company was not having difficulty keeping afloat.
 2. Even if the company was to remain in operation until 1998, the capital must be rentable in order to garner the support of the shareholders.
 3. Millions of drachmas have been lost as a result of illegal strikes and upkeeping equipment for the duration of the strikes.
 4. Had the strikes not taken place, some wage and salary increases would have been possible but are now out of the question.
 5. Since the 1992 goal of producing 5,000,000 barrels will not be met, the company will take losses this year -losses which would be exacerbated by any increases in pay. Giving raises may, in turn, prompt shareholders to shut down the NAPC.
 6. The possibility remains strong that the shareholders at their November meeting will announce that the NAPC will shut down in 1993. It would seem odd, then, to give wage and salary increases while internationally thousands of people in this branch will be dismissed.
 7. The \$24 million surplus in 1991 cannot be used in 1992 since it belongs to the shareholders.
 8. Based on the illegality of the strikes, I find it inconceivable that these people should be entitled to wage and salary increases.
 9. We plan to maintain a level above the break-even point. Considering the oil deposit limitations, the only way to lengthen the company's life is through the annual reduction of oil production. This in turn will bring about a decrease in profits, unless we reduce labor and overhead, which presently surpass the allocated 40 percent of the year's expenses.
 10. Also vital to the company's future is the revision of the laws enacted with the Greek state from 1975-1988. I propose that the company first deduct the functional costs from the revenues and then equally distribute the remaining amount to the state and shareholders. If this proposal is accepted, then should the share-

holders decide to close down the NAPC, they will also be obliged to bring the seascape back to its original appearance.

11. In August 1992, the company will have begun negotiations for said laws with the Greek State.
12. The staff is controlled by the union heads, who seek self-promotion in order to further their plans for a future career in politics.
11. The NAPC's director was perfectly satisfied with the job that the union heads were doing, even though they may have been pursuing politics at the same time.

The Union's Argument

Union representatives expressed the following views.

1. The previous director was extremely nice. He did his utmost for the company, and even referred to it as "my baby". After he had left, we invited him to a Christmas party at which everyone applauded upon his arrival; the present director was visibly envious of this.
2. The arrogance of our new director is demonstrated by the following actions: (a) During the 25-day strike over the Easter holidays, he often walked in the city's seaport with such an inciting demeanor that we had to do our best to stop some of our members from attacking him; (b) He was invited by the prefect to discuss the conflict but refused to go. His antipathy generally causes problems even among Greek authorities -examples include the Ministry of Industry and the Ministry of Labor; (c) When returning from trips, he deliberately takes the bus from the airport instead of the company car in order to demonstrate his cost-cutting efforts; (d) He wants to cease paying for the staff's coffee; (e) He complains about the staff members' Christmas bonuses (the equivalent of one salary) even though they are entitled under Greek law; (f) He wants to take internal drilling costs out of employee salaries.
3. The information that the company has provided is inaccurate. For example, it was claimed that the company yielded 5,870,986 barrels in 1991, when an additional 300,000 was produced. This means that the company earned \$6,000,000 more than it had declared. Another example of the company's deceitfulness was when they announced that labour costs totaled \$22,222,222 in 1991 -which was double the actual sum.
4. According to the company heads, the increase in deposits, which came about through the alting of production for 45 days, meant that the company would not be able to achieve its 1992 production

- goal of 5,500,000 barrels. But in fact, after the one-and-a-half month production freeze, production was, for several weeks, consistently between 20-30 percent higher than average. Thus, the 1992 goal of 5,500,000 barrels can be met.
5. If average daily production for 1992 has been 15,000 barrels at \$15 per barrel, then the union's demands could conceivably be covered by a few days of production.
 6. Actually, our higher wages and salaries should not create any financial problems for the NAPC since we are paid in drachmas and they sell in dollars. If considering the fluidity in the parity of exchange between drachmas and dollars, the NAPC will not be financially burdened by our pay increases.
 7. We agree that we earn considerably more than other workers or employees in the Kavalas area, but feel this is justified because of our dangerous working conditions and because our jobs are, by nature, temporal.
 8. The company's underlying goal in this conflict is to replace the union heads, hoping that the new heads will be more moderate in their demands. The failure of the union heads to achieve their goals during the April/May strikes, in addition to their potential failure to gain raises for employees, may mean that they will lose the staff's trust. And, with elections coming in September, the company hopes this distrust will signal their replacement.
 9. Everywhere we go in Kavalas, unknown people are so laudatory that we are encouraged to continue our battle for employees.
 10. The NAPC's initially calculated that 67,000,000 barrels would be available from deposit exploitation. Presently, however, total production has reached about 80,000,000 barrels, and in all likelihood there will be an extension in production. It is therefore difficult to accept the NAPC's contention that the company is experiencing financial problems.
 11. The union heads gave the mediator a confidential letter from an International Confederation of Chemicals and Energy. The letter states that the union had sought support from this organization, as well as asked for answers about the NAPC's behavior. The final paragraph of this letter included the following:

According to the news we have received from Greece, I think a possible reason for the company's harsh behavior may be that the oil deposits proved to be less significant than was initially estimated. The NAPC's present disinterest in Greek production may be a direct result of this lack of deposits....

Furthermore, Denison [the NAPC's mother - company] reported large losses internationally in 1991. Your jobs may be in danger.

11. The union has moderated its demands to a 10.2 percent increase in salary. This has been further whittled down to 9.4 percent. The final proposal is for an 8 percent increase coupled with a decrease in working hours from 40 to 37 or 38 hours per week.

MEDIATOR'S NOTES

The mediator was impressed with the union's ability to gather information. Through their investigations, they were able to conclusively prove that the company produced 300,000 barrels more than was initially announced in 1991.

This evidence was even accepted by the company. In addition, the union believed that the wages and salaries the company claimed it was paying were inflated. I found this to be true; the company exaggerated the salaries by at least 30 percent, according to my calculations. Moreover, although shareholders could have illuminated the situation, I was only allowed indirect contact with them through the company's director. These disclosures led me to conclude that the company had provided me with erroneous statistics throughout the mediation process. I further surmised that the N.A.P.C. may have been exaggerating the severity of the situation. But, disregarding the inflated figures, the company's future was nonetheless bleak. The mediator further examined two questions. First, whether the company possessed any real interest in resolving the strike. The answer seemed to be negative, considering the company's director showed an interest in collective bargaining merely two hours before the strike was to begin, at which time it would have been impossible for the union to overturn its decision to strike. The second question grew out of the first: why was the company interested in allowing the union to strike? The answer seemed to be directly related to the oil eruption which ran parallel to the 45-day production suspension. From what I could surmise, the company seemed to increase production during the strike because of the oil burst. In addition, it saved money through not paying salaries to the staff for 45 days. I find it hard to believe that the NAPC director was not aware of the oil surplus at the time that the strike was announced. Both parties, however, used dirty tricks such as manipulation, threats and coercion. They in no way utilized any formal suggestions concerning conflict behavior (see Deutsch 1994 p. 117).

THE PARTIES' GOAL ANALYSES

Through the evidence presented, I first had to determine the general goals for each party and then, based on these goals, ascertain the specific, corresponding goals.

The company's goals. The company's general goal was obviously to convince shareholders' to lengthen the company's life. In order to achieve this goal, the NAPC representative developed, with the union in mind, the following goals:

1. Persuading the State to revise the contract.
2. Decreasing expenditures for that year.
3. Reducing expenditures for the following years.
4. Replacing the union heads.
5. Facing the perceived cultural problems that the NAPC's general director had with the union heads (which included interpersonal relationships, misunderstandings, etc.).

The first goal concerned inducing shareholders to lengthen the company's life; this would be achieved by giving them to understand that their earnings would increase by about 45%. The second and the third goals dealt with increasing shareholder earnings through decreasing operational costs. Of primary importance, however, was attaining the first goal, if only because shareholders stood so much to gain.

According to the general director, the decrease in expenditures during the coming years could only be attained through ousting the present union heads during the upcoming union's elections (Goal Number 4). The NAPC general director's personal goals were evidently interrelated to the company's since only through achieving the company's goals could his personal goals have been fulfilled.

The fifth goal referred to the cultural problems which the general director observed in relation to the problematic past confrontations with the union heads.

The union's goals. The union's general goal were obviously enmeshed in their own personal objectives. Despite this, they say they have come to be seen as "local heroes" of sorts because of the perception that they are getting things accomplished. This is a perfect example of an individualistic culture, in which the fulfillment of the "individual's needs and goals" is placed before the needs of the group (Elangovan 136).

The general goal was **for the union heads to get promoted**: This goal could have been feasible if the union heads were to obtain the following goals:

1. Maximizing wages and salaries of that year.
2. Maximizing wages and salaries for the following years.
3. Lengthening the company's life.
4. Avoiding dismissals.
5. Facing the cultural problems that the NAPC director perceived (which included interpersonal relationships, misunderstandings, etc.).

Although the union was demanding pay increases, which would hasten the company's closing, they managed to shift this responsibility onto the mediator by presenting him with written arguments for such increases. In this way they provided themselves with a safeguard subsequent to procuring pay increases. In other words, should the company have closed, the union could have claimed that, after having been given all the information for the dispute, even the mediator, a professor of business administration, was unable to resolve the situation.

Prioritizing partys' goals. In characterizing goal priorities, I use the following four-point scale: very high=5 points, high=4 points, middle=3 points, low=2 points, very low=1 point. The company's most important goal was to persuade the State to revise its contract, since this would secure the highest motivation for the shareholders to continue their support of the NAPC (5 points). The goals which pertained to expenditure reduction, would furnish shareholders with additional motivation to retain the company. The NAPC general director's anxiety about the shareholders' final decision made that year attested to the fact that decreasing expenditures for the ensuing years was less important (2 points) than reducing them at that time (4 points). Decreasing expenditures during the following years (2 points) ranked below replacing the union heads (3 points), since it was through this supplantation that the company would be able to abate these operational expenses. Cultural problems (1 point) was listed as the NAPC's lowest priority.

The union leaders' main goal was to maximize wages and salaries for that year (5 points). This goal included the union heads' realizing their personal ambitions. If the union heads were to achieve this goal, the likelihood of their being replaced in the subsequent union elections would considerably diminish. Because of the looming possibility of being replaced, it was more important for the union heads to obtain the raises that year than in the following ones, hence explaining the lower priority given (4 points) for acquiring pay increases in the next years. Lengthening the company's life (3 points) was less important for the following reason. Because both sides

used dirty tricks, the union could not be convinced that the company's survival was contingent on decreasing the company's functional costs. Instead, the union believed that the company's drilling operations and several extraneous factors (such as Dennison's international losses) were more vital to the company's keeping afloat.

Facing cultural problems was low on the union's list (1 point). Although they had extensive arguments concerning their relationship with the director, when I finally prioritized this problem, it was placed very low on their list of goals. The reasons for this low categorization concerning cultural problems were that:

- The consequences of the director's behavior was not a cultural problem, but a matter of cutting expenses. For example, there was criticism that the director was deliberately taking the bus instead of the company car from the airport in order to justify his slashing other operational expenditures such as the staff's free coffee.

The mediator perceived cultural conflicts against the NAPC director by the Greek union heads. (The marked problems between the director and Greek officials, come to mind.) There were few genuine reasons for cultural problems in this instance. The underlying reasons for discord in the company's interrelations were due to such provocative statements from the director as: "I will take the costs for internal drilling out of your salaries," or "I can't comprehend why you get an extra salary at Christmas." These comments, however, could have been made in retaliation to the union's objectionable behavior in the past. (For example, because of the union's unyielding demands.) The union members generally did not have to face the possibility of being fired because they were part of production, were highly trained, and therefore, not easily expendible. However, dismissal avoidance was a more important goal (2 points) than that of cultural problems: Avoidance of being discharged was more closely linked to the attainment of their general goals than was facing existing cultural problems.

Indicating conflicts and/or cooperations. All these data are presented on Table 1. The participants' goals are numbered according to the previously -stated prioritization. (These rankings can be found in brackets.) Through this table it is obvious that the maximum number of reasons for conflict and/or for cooperation between the parties was 25. Any possible reason for conflict or cooperation is numbered. For example, when the union's fourth goal (i.e., dismissal avoidance) was in conflict with the NAPC's second goal (i.e., expenditure decreases for that year), then this phenomenon corresponds to points 4/2 on the Table.

TABLE 1.

Conflicts and Co-operations between the Union and the NAPC

Company Union	1st Goal (5)	2nd Goal (4)	3rd Goal (2)	4th Goal (3)	5th Goal (1)
1st Goal (5)	1 1 (+)*	1 2 (-)**	1 3	1 4 (-)	1 5
2nd Goal (4)	2 1 (+)	2 2	2 3	2 4 (-)	2 5
3rd Goal (3)	3 1 (+)	3 2	3 3	3 4	3 5
4th Goal (2)	4 1 (+)	4 2 (-)	4 3 (-)	4 4	4 5
5th Goal (1)	5 1	5 2	5 3	5 4	5 (-)

* Cooperation: (+)

** Conflict: (-)

Based on the parties' behavior and arguments during the mediation, I believe that their perceived opposition can be recorded in points 1/2, 1/4, 2/4, 4/2, 4/3, and 5/5. The existence of these conflicts can be explained in the following way: 1/2: The union's attempts to maximize wages and salaries for that year, but the company wishes to reduce expenditures during that period. 1/4: Because the company wants the union heads removed, any wage and salary increases for that year are refused. 2/4: Replacing the union heads directly conflicts with any plans for wage and salary increases in the following years. 4/2 & 4/3: Reducing expenses for that year and subsequent years are in conflict with the union's goals of avoiding dismissals. 5/5: Cultural problems are perceived on both sides. Although this table can feasibly determine both observed conflicts and cooperations, neither party appeared to acknowledge any cooperation as stemming from the other. When the perceived conflict intensities are considered only from the priorities given, then the NAPC perceives a conflict intensity of -17 (i.e., -4, -3, -3, -4, -2, -1) and the union an intensity of -19 (i.e., -5, -5, -4, -2, -2, -1).

THE FEASIBILITY OF CONFLICT RESOLUTION

After careful examination of all submitted materials, I finally determined two possible alternatives:

1. Conflict Resolution. I would work out a solution that both parties would accept, concluding in the signing of a collective agreement.

2. Wise Proposal. I would submit a recommendation which, while not leading to a collective agreement, would at least be practical and constructive in the parties' relationship.

I finally settled upon the second alternative for several reasons. One reason was that I had only 20 days in which to settle the conflict. Also, I was constantly being inundated with more information -overwhelming enough if only by sheer weight (about 10 kilos). While the company's director was easily accessible, the union, being 674 km away, only met with me twice. In the short time available, it was difficult to persuade both parties to disregard their past experiences in order to resolve the present conflict (Kim and Smith 1993). Neither party, after all, possessed enough motivation for an agreement to be feasible. (As was the case, for example, when the NAPC was able to reach a compromise during the Gulf War.) The union would not accept the company's proposal for a freeze on wages and salaries, which was evident when considering conflict number 1/4. Nor could I procure union support for low increases. If the NAPC, on the other hand, accepted these pay hikes, it would not accord with its pessimistic outlook for the company's future. They would also be directly undermining their plans of replacing the union heads. Accordance thus proved unobtainable since the most important leverage point for concurrence related to bargaining with the Greek state for the revision of the NAPC's contract. And, as this point did not fall under the realm of industrial relations, it was also outside the mediator's jurisdiction. An arbitration decision, which would become compulsory seemed the best option for both parties.

The Mediator's Proposal. As the mediator for this case, I first developed my proposal's prescriptions. These directions included my decision-making criteria.

First criterion: The mediator's decision should avoid any influences on the intra-party structures (e.g., helping determine who would replace the union heads.)

Second criterion: I resolved that the company's life should be related to wage and salary increases for that year.

Third criterion: A wise decision must be made in order to effect the following outcomes:

- a. Should the shareholders decide to shut down the company, any initial concessions made by the union for the company's survival should be nullified. (For example, during the 1992 mediation, concessions were made to reduce wage and salary increases from the demanded 10 percent to 6 percent. If the company

were to close down, the 10 percent initially asked for would have to be given); and,

- b. That the parties involved would improve dialogue in order to better deal with the company's economic problems. Based on these guidelines, I proposed the following regulations:
- (a) Five percent wage and salary increases, in effect as of 28 May 1992 (i.e., the date on which they sought out the National Organization for Mediation and Arbitration),
 - (b) Should the subsequent year mark the closing of the N.A.P.C., the company would be obliged to cover the monetary concessions made by the union from the time they had received the reduced pay increases (i.e., 28 May 1992).

The pay hikes in point (a) represent a 2.9 percent raise for 1992, a symbolic increase at best, which seemed to make the union neither a winner or a loser. The raises were, in addition, too low to play a part in the shareholders' decision to close the company.

The previous two regulations additionally satisfied the third criterion (part b.) of my proposal in this way:

- The staff would be assured its concessions even if the company stopped operating;
- The parties would come to realize that coexisting means avoiding the use of dirty tricks; and
- The union would become more sensitive to the company's economic dilemmas.

Thus, future wage and salary increases would grow out of the cooperation between the two parties, which would mutually consider the company's economic problems when discussing these raises. The aforementioned conflict intensities determined for both sides would be, through the mediator's proposals, decreased by at least 50 percent.

One, the union heads' goal of securing their position through salary and wage increases would be fulfilled. Two, the N.A.P.C. would bear only a minimum financial burden through the demanded wage and salary increases. Three, if the company's fourth goal concerning replacing the union heads were to be reconsidered by the company and then removed from its list of goals, the existing conflict intensity with the union would no longer exist.

EVALUATION OF MEDIATION

The mediator's proposal was agreed upon by the union but rejected by the company. The reason for this refusal seemed to be twofold. First, my proposal, while taking into account the company's fears for the future, ultimately did not accept all the company's suggestions of freezing wages and salaries. Second, the company rejected the proposal in the hopes that the arbitrator would be influenced solely by my justifications and not by my final proposal, likely inducing him to follow the company's wishes more than I had. My clarifications included much information and argumentation confirming the company's fears about the future. (I believe that my extended elucidations were essential when considering that I had to develop dialogue between the parties.) The arbitrator, however, accepted my proposal regardless of the votes.

At most conferences held with employee or employer representatives from top organizations, dialogue between parties is successfully initiated by the National Organization for Mediation and Arbitration. In addition, rapport devoid of dirty tricks is made possible between parties. As such, they no longer seek professional mediation in the future. If judged by this contention, the present mediation was successful; the company still exists and has since developed a rapport devoid of dirty tricks. They have thus far managed their own affairs for three years without the need of a mediator or arbitrator.

Another way to determine that this particular mediation was positive would be to utilize Gray's (1989) subjective and objective criteria for evaluating the success of mediation (256-7).

But the strongest proof of the mediation's success is that three years subsequent to it I was chosen by the same parties involved to mediate the number of personnel required to maintain and safeguard equipment.

However, this mediation could have conceivably gotten better results in that it may have induced both parties to sign a collective agreement. In this case, however, this would only have been possible if the parties could have found some points to agree on, which they could not. One point which they could have agreed upon would have been for the NAPC to revise its contract with the Greek state. There could have been a cooperation between the union and the company, since both parties wished for contract revision, and because both parties were interested in lengthening the company's life. This was not the case though, as the company, in its shortsightedness, preferred to concentrate on expenditure reduction by

replacing union heads. If the old union leaders had been replaced with new ones, the likelihood of a unified group pressuring the Greek State for contract renewal would have lessened (as alliances would have to have been forged anew). The Greek experience proves that many companies, although facing very important financial problems, were supported by the State. The reason was that the union has the power to put pressure on the State, which could have negative political consequences for the government.

When considering Table 1, intense cooperations could have been created in points 1/1, 2/1, 3/1, and 4/1. Also, if the company had not had its goal number 4 (of ousting the union heads), then its relationship with the union could have been characterized as cooperative, not as conflicting. It was impossible for me to make the parties aware of these possibilities for the following reasons:

- (1) My duties were to solve industrial relations problems; and
- (2) I could not work against the Greek State, as a mediator in industrial relations at the OMED, since it would lose money if the contract were to be revised.

EXPERIENCES FROM THE PRESENT CONFLICT CASE

Here are some of the observations that I have since made.

1. Each mediator may face problems that s/he is not acquainted with. In this case, for example, I had to familiarize myself with oil production, markets, prices, sales, qualities, etc., as well as with the company's history. This variety of problems enabled me to understand the parties' inner machinations (arguments, tricks, fears, etc.), and thus become, at least mentally, an integral part of their world (Friedman and Silberman 1993).
2. Each mediator, while showing empathy to both sides, must also remain neutral by not expressing his personal thoughts until his final verdict is made. For example, I denied interviews with journalists of local newspapers in Kavalas in order to avoid exposing my way of thinking, value systems, etc. In addition, I refrained from purchasing any newspapers which would have surely linked me to a political faction. (When the party members did happen to catch me in the act of reading, they were sadly dissatisfied to find that it was a sports paper I had in my hands.) Finally, I kept clear of irrelevant information which, for me, took the form of an invitation to the factory. The union members wanted to show me their difficult working conditions, but I declined, realizing I could make better use of my time in attempting to understand

the parties' arguments. My behavior, based on this neutral stance, lent an anxious atmosphere to the proceedings, since neither side could determine my final decision. They could not even say any certainly whose side I was on. In this way, at least one party was sure to be more strongly motivated to reveal its real problem, its "bottom line."

3. The mediator's physical and mental stamina are very important. When the parties enter mediation they give their preconceived arguments and hand in their well-documented materials. When, however, the negotiations go into the late hours, defenses slowly go down, tiredness and irritability give way to "ramblings." Thus, important information may be provided inadvertently; the individual may simply bring it up after several hours, initially not having deemed it important enough for inclusion. Also, facts may be given in passing which later prove to be vital to the mediator. In addition, body language is no longer rigidly controlled, so that real objectives and feelings are given expression. In this way, gestures that may facilitate conclusions as to the reliability of responses and arguments are taken into account. Only when the mediator possesses good physical and mental stamina he can perceive all these stimuli. A practical example to consider would be my mediation which took place one day at the end of June. At this time of year especially, when the weather becomes extremely humid and uncomfortable, siestas are commonly taken in the afternoon, revitalizing the mind and the body. I began the mediation in Kavalas at 9 a.m. and I concluded at 7:15 p.m., with only one-hour break for lunch. I remember how elated I was at about 6 p.m., when the visibly fatigued parties began to divulge information which helped me formulate a theory through which to judge the materials given to me by the parties.

Obviously, in these complicated cases and under such conditions, it would be impossible for a mediator to follow his or her individualistic goals, one of which may be to be called upon again for arbitration by the same company (Marburger 1994).

CONCLUSION

Through the inclusion of most of the case's elements, new ideas emerge in conflict handling. Dirty tricks, cultural problems, difficult past relationships, personal expediencies, and ambiguous viewpoints (since much of the information given could not be verified) were all considered while mediating. Bearing this in mind, it is not sur-

prising that the union did not seek out the National Organization for Mediation and Arbitration when dialogue with the NAPC became problematic. They were in desperate need of such mediation, however, since at that time they had no bases of coercive power to use as leverage. Under these conditions, a mediator must have the sensitivity and the skills to understand what is lurking behind the parties' arguments and behavior. Unfortunately, none of the existing theories for achieving agreement among parties could help me.

The methodology and problems faced when approaching such conflict resolutions in reality are what I address in this paper. Sometimes conflict managers have to face conflicts which are the result of past relationships, for which s/he took no part in. In this case, for example, the company's previous director, who had been able to maintain a positive relationship with the union, had not made long-term plans. The result was that the union's demands reached a peak. The relationship the director had developed would have led to problems regardless of who his replacement was. These tribulations reached an apex during the Gulf War when the company needed to boost production.

This case reinforces the premise that a manager's decisions in social relationships must be made with foresight so that future problems can be avoided, even when short-term strategies seem to be the answer to present conflicts.

REFERENCES

- Churchman, W. C. 1961. Prediction and optimal decision. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Deutsch, M. 1994. Constructive conflict management for the world today. *International Journal of Conflict Management*, 5: 111-129.
- Elangovan, A. R. 1995. Managerial conflict intervention in organizations: Traversing the cultural mosaic. *International Journal of Conflict Management*, 6:124-146.
- Fisher, R. and W.L. Ury. 1990. Getting to yes: Negotiating agreement without giving in. London: Hutchinson Business.
- Friedman, H. and A.D. Silberman. 1993. A useful tool for evaluating potential mediators. *Negotiation Journal*, 9: 313-315.
- Friedman, R.A. 1994. Missing ingredients in mutual gains bargaining theory. *Negotiation Journal*, 10: 265-280.
- Gray, B. 1989. Collaborating: Finding common ground for multiparty problems. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Kim, S.H. and R.H. Smith. 1993. Revenge and Conflict Escalation. *Negotiation Journal*, 9: 37-43.

- Marburger, D.R. 1994. Is Exchangeable Arbitrator behavior necessarily deliberate? *International Journal of Conflict Management*, 5: 181-191.
- Nikolopoulos, A.G. 1993. Conflict relationships in organizations: A concept of measurement. In *Organizational politics: From conflict suppression to rational conflict-management*, edited by G. Dlugos, W. Dorow & D. Farrel. Wiesbaden: Gabler.
- . 1995a. Measuring conflict intensities in industrial Relations: The case of Greece. Paris, Oxford, Berlin, Madrid: EAP working paper 95/002.
- . 1995b. Planning the use of power: An episodic model. *International Journal of Conflict Management*, 6: 257-272.
- Putnam, L. L. 1994. Productive conflict: Negotiation as implicit coordination. *International Journal of Conflict Management*, 5: 284-298.

Ηλίας Νικολόπουλος*

ΟΙ ΑΜΕΣΕΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΟΥΣ ΣΤΗΝ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Κεντρικό σημείο της εργασίας αυτής αποτελεί η αντίληψη ότι ο κεφαλαιοκρατικός τρόπος παραγωγής βρίσκεται σε φάση διεθνούς αναδιάρθρωσης με βασικό γνώρισμα την αναζήτηση ενός νέου προτύπου συσώρευσης του κεφαλαίου. Η αναδιάρθρωση αυτή αφορά τόσο τις κοινωνικοοικονομικές σχέσεις όσο και τους θεσμούς και έχει ως κύριους φορείς της, εκτός από τους διεθνείς οργανισμούς, την πολυεθνική επιχείρηση και το κράτος. Στα πλαίσια δε της παγκοσμιοποιούμενης οικονομίας η αναδιάρθρωση αυτή δημιουργεί, βαθμιαία, τους όρους ένταξης των εθνικών παραγωγικών συστημάτων σε ευρύτερα περιφερειακά συστήματα. Στη διαδικασία αυτή ο ρόλος των άμεσων διεθνών επενδύσεων αναδεικνύεται σε καθοριστικό σε ό,τι αφορά την οργάνωση της παραγωγής διεθνώς. Διευκρινίζεται ειδικότερα ότι οι άμεσες διεθνείς επενδύσεις διαπλέκονται, σήμερα, με την ανάπτυξη του χρηματιστικού κεφαλαίου, υφιστάμενες τις επιπτώσεις της διόγκωσης της χρηματιστικής σφαίρας της οικονομίας με αποτέλεσμα η κοινωνία να στερείται σημαντικούς πόρους, που θα μπορούσαν να αξιοποιούνται παραγωγικά. Είναι δε γνωστό ότι το μεγαλύτερο μέρος των άμεσων ξένων επενδύσεων πραγματοποιείται στις εξελιγμένες κεφαλαιοκρατικά χώρες και αφορά, πρωτίστως, εξαγορές και συγχωνεύσεις, που επηρεάζουν αρνητικά την απασχόληση εξαιτίας των μαζικών απολύσεων που συνεπάγονται. Οι αρνητικές αυτές επιπτώσεις στον τομέα της απασχόλησης διευρύνονται ακόμη περισσότερο εάν ληφθεί υπόψη ότι η εφαρμογή της σύγχρονης τεχνολογίας στη παραγωγή και τις υπηρεσίες επιφέρει σημαντικές

* Καθηγητής ΤΕΙ Χαλκίδας.

*αλλαγές στην οργανική σύνθεση του κεφαλαίου με αποτέλεσμα να περιορίζονται συνεχώς οι ανάγκες σε εργασιακή δύναμη. Καταδειχ-
νεται, έτσι, ότι η παγκοσμιοποίηση του κεφαλαίου και η αναδιάρ-
θρωση της κεφαλαιοκρατικής παραγωγής, που τη συνοδεύει, συνυ-
φαίνονται με διαδικασίες, που προκαλούν μαζικά ανεργία, φτώχεια
και κοινωνικό αποκλεισμό.*

1. Η ΠΑΓΚΟΣΜΙΟΠΟΙΗΣΗ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ ΚΑΙ ΟΙ ΑΜΕΣΕΣ ΞΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Από τις αρχές της δεκαετίας του 1980 το κυρίαρχο σύστημα οργάνωσης της κοινωνίας γνωρίζει μεγάλης κλίμακας αλλαγές και, ταυτόχρονα, μία βαθύτατη οικονομική και κοινωνική κρίση. Κύριο χαρακτηριστικό, αφενός, των αλλαγών αυτών είναι η παγκοσμιοποίηση της οικονομίας και, αφετέρου, της κρίσης η μεγάλη αύξηση της μαζικής ανεργίας και η περιθωριοποίηση ευρύτατων κοινωνικών στρωμάτων και περιοχών.

Αφετηρία των σκέψεων που ακολουθούν αποτελεί η αντίληψη ότι ο κεφαλαιοκρατικός τρόπος παραγωγής βρίσκεται σε φάση διεθνούς αναδιάρθρωσης με βασικό γνώρισμα την αναζήτηση ενός νέου πρότυπου συσσώρευσης του κεφαλαίου. Ενός πρότυπου που δεν θα στηρίζεται στις φορντικές αρχές οργάνωσης της παραγωγικής διαδικασίας και των εργασιακών σχέσεων όπως και στις κεντρικές αρχές διαχείρισης της οικονομίας και διευθέτησης των κοινωνικών συγκρούσεων. Το κυρίαρχο αυτό πρότυπο, στηριζόμενο στο μόρφωμα του κράτους πρόνοιας και σε συναινετικές, ως ένα βαθμό, διαδικασίες διανομής του παραγόμενου πλεονάσματος, φθάνοντας στο απόγειό του στη μεταπολεμική περίοδο, εισήλθε, από το 1974, σε παρατεταμένη κρίση με αποτέλεσμα να οδηγούνται σε αποδιάρθρωση και απορύθμιση τα συστατικά του στοιχεία. Αποσυνθετική διαδικασία που οξύνουν ακόμη περισσότερο οι νεοφιλελεύθερες επιλογές και πρακτικές της άρχουσας τάξης και οι οποίες έχουν ως συστηματικό τους στόχο το κράτος πρόνοιας και τις δομημένες εργασιακές σχέσεις.

Σε ότι αφορά, τώρα, το φαινόμενο της παγκοσμιοποίησης της οικονομίας πρέπει να διευκρινιστεί ότι το κεφαλαιοκρατικό σύστημα από την αφετηρία του χαρακτηρίζεται από το στοιχείο της παγκοσμιοποίησης. Έτσι, από τις απαρχές του, στο μέτρο και το βαθμό που συγκροτούνταν ως τρόπος παραγωγής και αποκτούσε τα κυρίαρχα χαρακτηριστικά του στα πλαίσια του εθνικού κράτους και αγοράς, αναπτύσσονταν, ταυτόχρονα, η παγκόσμια αγορά και οι διεθνείς ανταλλαγές.

Με την πραγματοποίηση της βιομηχανικής επανάστασης και την οριστική επικράτηση του κεφαλαιοκρατικού τρόπου παραγωγής το κεφαλαιοκρατικό σύστημα, στο διάστημα 1870-1914, θα υποστεί ραγδαία διαφοροποίηση. Η περίοδος αυτή χαρακτηρίζεται από τη διαμόρφωση και ισχυροποίηση της μεγάλης επιχείρησης, τη διεύρυνση των διεθνών ανταλλαγών, την εξαγωγή κεφαλαίων, τη δημιουργία ισχυρών αποικιακών σφαιρών επιρροής και την ανάπτυξη μαζικών μεταναστευτικών ρευμάτων προς τα αναπτυσσόμενα, ραγδαία, μεγάλα κεφαλαιοκρατικά μητροπολιτικά κέντρα. Τελικά, την περίοδο αυτή θα αναδειχθούν ως κυρίαρχες οικονομικές μορφές τα μονοπώλια και ο μονοπωλιακός ανταγωνισμός και θα εκδηλωθούν, στο επίπεδο των διεθνών σχέσεων, με το φαινόμενο του ιμπεριαλισμού.

Από ιστορικο-οικονομική άποψη οι ξένες επενδύσεις αρχίζουν να διαδραματίζουν, λίγο-πολύ, σημαντικό ρόλο στις διεθνείς οικονομικές σχέσεις από αρκετά νωρίς. Όταν γίνεται λόγος για εξαγωγή κεφαλαίων αναφερόμαστε συνήθως σε μία περίοδο που τοποθετείται μετά το 1870. Δεν πρέπει, όμως, να ξεχνάμε ότι οι ξένες επενδύσεις άρχισαν να διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο από τα μέσα του 19ου αιώνα. Η εξαγωγή κεφαλαίων γινόταν τότε, κυρίως, με τη μορφή δανείων στις ξένες κυβερνήσεις και όχι με τη μορφή άμεσων επενδύσεων όπως συνέβει αργότερα. Η εξαγωγή αυτή κεφαλαίων συνδεόταν, σε μεγάλο βαθμό, με την κατασκευή σιδηροδρομικών γραμμών. Είχε δε, διπλή λειτουργία: Αφενός, έδινε επικερδή διέξοδο στα συσσωρευόμενα κεφάλαια στην Αγγλία όπως και σε άλλες χώρες και, αφετέρου, ενίσχυε τις εξαγωγές κεφαλαιουχικών αγαθών των προηγμένων κεφαλαιοκρατικά χωρών.

Γύρω στα 1870 οι άμεσες ξένες επενδύσεις αντιπροσώπευαν το 40%, περίπου, των μακροπρόθεσμων διεθνών επενδυτικών κεφαλαίων, τα οποία μέχρι τότε είχαν ως κύρια μορφή τις τοποθετήσεις χαρτοφυλακίου.

Στις αρχές του 20ου αιώνα η εξαγωγή κεφαλαίων θα πάρει γιγάντια ανάπτυξη. Το 1914 η Μεγάλη Βρετανία, οι ΗΠΑ, η Γαλλία και η Γερμανία πραγματοποιούσαν πάνω από το 87% των άμεσων διεθνών επενδύσεων. Είναι η περίοδος κυριαρχίας της Μεγάλης Βρετανίας, η οποία έλεγχε το 50%, σχεδόν, των διεθνών επενδύσεων.

Στο μεσοπόλεμο θα υπάρξει αισθητή μεταβολή της κατάστασης αυτής. Αν και η Μεγάλη Βρετανία θα εξακολουθήσει να διατηρεί την πρώτη θέση η δύναμη της θα περιοριστεί σ' αντίθεση με τις ΗΠΑ, οι οποίες θα βελτιώσουν σημαντικά τη θέση τους εξασφαλίζοντας το 28% των άμεσων ξένων επενδύσεων. Ταυτόχρονα, η

θέση της Γαλλίας θα περιοριστεί και της Γερμανίας σχεδόν θα εκμηδενιστεί.

Εξετάζοντας, τώρα, τις άμεσες ξένες επενδύσεις από την πλευρά των χωρών υποδοχής τους θα διαπιστώσουμε ότι αυτές κατανέμονταν κυρίως στις αναπτυσσόμενες χώρες όπως και στις αποικίες των κυρίαρχων δυνάμεων. Οι χώρες αυτές, το 1914, συγκέντρωναν το 64% του αποθέματος των διεθνών επενδύσεων και το 1938 το 66%. Από γεωγραφική άποψη η Λατινική Αμερική και η Ασία ήταν οι κυριότερες ζώνες πραγματοποίησης άμεσων ξένων επενδύσεων. Οι τομείς δε, που συγκέντρωναν το μεγαλύτερο μέρος των άμεσων ξένων επενδύσεων ήταν ο πρωτογενής (εξόρυξη, γεωργία) με 55%, περίπου, του αποθέματος των διεθνών επενδύσεων, οι μεταφορές (σιδηρόδρομοι) με 20%, η μεταποίηση με 15% και οι υπηρεσίες (εμπόριο, τράπεζες) 10%.

Η μεταπολεμική περίοδος θα χαρακτηριστεί, κυρίως, από μία μεγάλη ανάπτυξη των διεθνών ανταλλαγών. Το διάστημα 1950-1971 είναι η περίοδος κυριαρχίας των ΗΠΑ, οι οποίες και θα ασκήσουν πλήρως την ηγεμονία τους σε όλους τους τομείς.

Στις δεκαετίες του 1960 και του 1970 οι διεθνείς επενδύσεις θα γνωρίσουν μεγάλη άνθιση. Από στοιχεία του ΟΟΣΑ και του ΟΗΕ προκύπτει ότι μεταξύ 1960 και 1978 το απόθεμα των διεθνών επενδύσεων αυξήθηκε από 66 δισεκ. δολάρια σε 380 δισεκ. Οι ΗΠΑ, ως χώρα εξαγωγής κεφαλαίων, θα δεσπόσει πλήρως τα χρόνια αυτά ελέγχοντας, μεταξύ 1961 και 1970, σχεδόν το 50% του αποθέματος των παγκοσμίων επενδύσεων και πάνω από το 65% των ετήσιων ροών τους. Η Μεγάλη Βρετανία θα περάσει στη δεύτερη θέση, αρκετά πιο πίσω από τις ΗΠΑ, εξασφαλίζοντας αρχικά το 16% και κατόπιν το 14% του στοκ των διεθνών επενδύσεων. Η Ιαπωνία, η Δυτική Γερμανία και η Ελβετία θα αρχίσουν να κάνουν αισθητή την παρουσία τους στον τομέα αυτό ενώ η Γαλλία και η Ολλανδία βαθμιαία θα υποχωρούν.

Από το 1980 και μετά θα αρχίσουν να σημειώνονται ευρύτερες ανακατατάξεις στον τομέα των άμεσων ξένων επενδύσεων με κύριο χαρακτηριστικό τον αναπροσανατολισμό τους. Στη βάση αυτή οι αναπτυσσόμενες χώρες θα παύσουν να αποτελούν το σημαντικότερο πόλο προσέλκυσης ξένων κεφαλαίων και θα αντικατασταθούν, ως χώρος υποδοχής ξένων επενδύσεων, από τις ίδιες τις ανεπτυγμένες κεφαλαιοκρατικά χώρες και, κυρίως, από το τρίπολο ΗΠΑ, ΕΕ και Ιαπωνία. Έτσι, οι αναπτυσσόμενες χώρες, ενώ το 1967, σε ένα σύνολο 105,5 δισεκ. δολαρίων άμεσων ξένων επενδύσεων, συγκέντρωναν το 30,6% και οι εκβιομηχανισμένες χώρες το 69,4%, το 1989 οι μεν πρώτες, σε ένα σύνολο 1402,9 δισεκ. δολαρίων

άμεσων ξένων επενδύσεων, θα περιορισθούν στο 19,2% ενώ οι δευτερες θα φθάσουν το 80,8%. Επίσης, το Κέντρο των Ηνωμένων Εθνών για τις Πολυεθνικές Εταιρείες (UNCTN) σε έκθεση του, το 1991, αναφέρει ότι μεταξύ 1980 και 1988 το ύψος των άμεσων ξένων επενδύσεων, που είχαν πραγματοποιηθεί στο εσωτερικό της Τριάδας (ΗΠΑ, ΕΕ, Ιαπωνία) ανήλθε από 142 δισεκ. δολάρια σε 410. Το δε, απόθεμα της Τριάδας σε άμεσες ξένες επενδύσεις πέρασε από 30% του παγκοσμίου αποθέματος το 1980 σε 39% το 1988. Με όρους ρών διαπιστώνεται, επίσης, ότι το μερίδιο των αναπτυσσόμενων χωρών, ως χώρου υποδοχής άμεσων ξένων επενδύσεων, στη δεκαετία του 1980 έπεσε στα χαμηλότερα του επίπεδα. Έτσι, ενώ στο διάστημα 1985-1989 συγκέντρωνε το 18,6% των συνολικών ρών των άμεσων ξένων επενδύσεων, στην περίοδο 1988-1989 το ποσοστό αυτό μειώθηκε σε 16,9%. Πρέπει, όμως, να σημειωθεί ότι, από το 1989 και μετά, το ποσοστό αυτό άρχισε να βελτιώνεται λόγω της αύξησης των άμεσων ξένων επενδύσεων σε δέκα δυναμικά αναπτυσσόμενες χώρες, κυρίως, της ΝΑ Ασίας, συμπεριλαμβανομένης και της Κίνας, η οποία έχει καταλάβει ξεχωριστή θέση, πλέον, ως χώρα υποδοχής ξένων κεφαλαίων. Η βελτίωση αυτή σχετίζεται με την αυξανόμενη ελκυστικότητα ορισμένων αναπτυσσόμενων χωρών και ειδικά αυτών που διαθέτουν μεγάλη εγχώρια αγορά και χαμηλό εργασιακό κόστος.

Παρά τις πρόσφατες αυτές εξελίξεις, οι οποίες σε μακροπρόθεσμη βάση είναι πιθανό να ενισχυθούν, πρέπει να επισημανθεί ότι στο επίκεντρο της διαδικασίας ενσωμάτωσης και περιθωριοποίησης που σημειώνεται παγκόσμια, τόσο κοινωνικά όσο και χωρικά, καθοριστικό ρόλο διαδραματίζει το φαινόμενο της μεγάλης ανόδου, από τις αρχές της δεκαετίας του 1980, των διασταυρούμενων άμεσων διεθνών επενδύσεων, οι οποίες πραγματοποιούνται μεταξύ των χωρών του ΟΟΣΑ, και ειδικότερα ανάμεσα στις χωρικές ενότητες που απαρτίζουν την Τριάδα. Όπως έχει, ήδη, αναφερθεί, οι τρεις πόλοι της Τριάδας σχηματίζονται από τις ΗΠΑ, την ΕΕ και την Ιαπωνία. Με άξονα, όμως, τους τρεις αυτούς πόλους συγκροτούνται ευρύτερες ζώνες με μεγαλύτερη ή μικρότερη συνοχή.

Από τα υφιστάμενα στοιχεία προκύπτει ότι οι μεγαλύτερες ροές άμεσων ξένων επενδύσεων πραγματοποιούνται ανάμεσα στην ΕΕ και τις ΗΠΑ, ακολουθούν, σε απόσταση, οι ροές μεταξύ Ιαπωνίας και ΗΠΑ, και έπονται, αρκετά, οι επενδυτικές ροές ανάμεσα σε Ιαπωνία και ΕΕ.

Διαπιστώνεται, δηλαδή, ότι οι άμεσες διεθνείς επενδύσεις, στο μεγαλύτερο τους όγκο, σήμερα, αποτελούν ένα φαινόμενο, το οποίο χαρακτηρίζει, κυρίως, τις ανεπτυγμένες χώρες. Το φαινόμενο αυτό

συνδέεται, κυρίως, με το φαινόμενο των διασταυρούμενων επενδύσεων. Έτσι, αρκετές εξελιγμένες κεφαλαιοκρατικά χώρες καθώς και ορισμένες αναπτυσσόμενες χώρες, κυρίως οι νέες βιομηχανικές χώρες, είναι, ταυτόχρονα, χώροι εξαγωγής και εισαγωγής κεφαλαίων. Από τις διασταυρούμενες αυτές επενδυτικές ροές προέκυψε, άλλωστε, και η έννοια των διασταυρούμενων επενδύσεων και οι οποίες, συχνά, αφορούν ενδοκλαδικές επενδύσεις στις ανεπτυγμένες, τις περισσότερες φορές, χώρες. Πρέπει να διευκρινιστεί, σχετικά, ότι ένα ιδιαίτερα μεγάλο τμήμα των διασταυρούμενων άμεσων ξένων επενδύσεων αφορά εξαγορές και συγχωνεύσεις επιχειρήσεων, γεγονός το οποίο έχει σοβαρές αρνητικές επιπτώσεις, όπως θα δούμε αργότερα, στην απασχόληση των εργαζομένων.

Από στοιχεία, του 1996, προκύπτει ότι στον τομέα των άμεσων ξένων επενδύσεων οι ΗΠΑ, με 84,9 δισεκ. δολάρια είναι, πάλι η πρώτη χώρα υποδοχής ξένων επενδύσεων. Τα δύο πέμπτα, περίπου, των αμερικανικών τοποθετήσεων στο εξωτερικό έχουν προορισμό την ΕΕ και το 30% κατευθύνεται στις αναπτυσσόμενες χώρες, ενώ τα εισρέοντα, στις ΗΠΑ, επενδυτικά κεφάλαια σχετίζονται περισσότερο με εξαγορές και συγχωνεύσεις επιχειρήσεων. Από την πλευρά της η ΕΕ, στην οποία η ανεργία, η φτώχεια και ο κοινωνικός αποκλεισμός έχουν προσλάβει μεγάλες διαστάσεις, όπως άλλωστε και στις ίδιες τις ΗΠΑ, επένδυσε στο εξωτερικό 160,4 δισεκ. δολάρια ενώ δέχτηκε, την ίδια περίοδο, άμεσες ξένες επενδύσεις ύψους 99,4 δισεκ. δολαρίων. Οι επιχειρήσεις της ΕΕ επενδύουν, κυρίως, στις ΗΠΑ, όπως και στη ΝΑ Ασία και πιο πρόσφατα στρέφονται και προς την Κεντρική και Ανατολική Ευρώπη. Οι ιαπωνικές άμεσες ξένες επενδύσεις στο εξωτερικό αυξήθηκαν και έφτασαν το 1996 τα 23,4 δισεκ. δολάρια ενώ οι αντίστοιχες ιαπωνικές επενδύσεις στη Δυτική Ευρώπη μειώθηκαν από 7 δισεκ. δολάρια το 1990 σε 4 δισεκ. δολάρια το 1994. Σε ότι αφορά δε, τη χώρα μας οι άμεσες ξένες επενδύσεις σ' αυτήν, το 1996, ανήλθαν σε 1,004 δισεκ. δολάρια και οι ελληνικές άμεσες επενδύσεις στο εξωτερικό σε 6 εκατ. δολάρια. Τέλος, αξίζει να αναφερθεί ότι η Κίνα μετεξελίσσεται ραγδαία σε σημαντικό κέντρο εισροής άμεσων ξένων επενδύσεων. Έτσι, το 1996 κατέλαβε τη δεύτερη θέση με 42 δισεκ. δολάρια.

Στο επίπεδο, τώρα, των επιχειρήσεων εκτιμάται ότι το σημαντικότερο μέρος των άμεσων διεθνών επενδύσεων ελέγχεται από τις πολυεθνικές επιχειρήσεις. Σύμφωνα με έκθεση της CNUCED για τις ξένες επενδύσεις, η οποία δημοσιεύθηκε το Σεπτέμβριο του 1996, υπολογίζεται ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν τοποθετήσει εκτός της χώρας καταγωγής τους περισσότερα από 2.700 δισεκ. δολάρια. Η CNUCED κατέγραψε 39.000 υπερεθνικές εταιρείες

οι οποίες ελέγχουν 270.000 θυγατρικές. Είναι χαρακτηριστικό του υψηλού βαθμού συγκέντρωσης του κεφαλαίου το γεγονός ότι οι 100 μεγαλύτερες πολυεθνικές επιχειρήσεις, οι οποίες, εκτός από δύο, έχουν την έδρα τους στις ανεπτυγμένες χώρες, ελέγχουν το ένα τρίτο του αποθέματος των άμεσων ξένων επενδύσεων. Το ένα τρίτο από τις 100 αυτές πολυεθνικές και οι μισές από τις δέκα πρώτες είναι αμερικανικές. Την πρώτη θέση κατέχει η αγγλοολλανδική πολυεθνική Royal Dutch Shell, η οποία διαθέτει το μεγαλύτερο απόθεμα άμεσων ξένων επενδύσεων (63 δισεκ. δολάρια) ακολουθούμενη, κατά πόδας, από την Ford (60 δισεκ. δολάρια) και την Exxon (56 δισεκ. δολάρια). Έρχονται έπειτα κατά σειρά η General Motors, η IBM και η Volkswagen. Η Toyota, μεγαλύτερη ιαπωνική πολυεθνική εταιρεία, έρχεται όγδοη και η, αντίστοιχη, γαλλική Elf-Aquitaine δέκατη. Επισημαίνεται ότι οι ιαπωνικές πολυεθνικές εταιρείες αναπτύσσονται ταχέως με αποτέλεσμα ο αριθμός τους από 11, μεταξύ των πρώτων πολυεθνικών το 1990, να ανέλθει σε 17. Επίσης, οι δύο πολυεθνικές, από τις 100 πρώτες, που δεν ανήκουν σε ανεπτυγμένες κεφαλαιοκρατικά χώρες είναι η Daewoo από τη Ν. Κορέα και η Petroleos de Venezuela από τη Βενεζουέλα. Πάντως, εκτός από τις γιγαντιαίες επιχειρήσεις, τα τελευταία χρόνια όλο και περισσότερες επιχειρήσεις μικρού και μεσαίου μεγέθους κινούνται και επενδύουν διεθνώς. Τέλος, υπολογίζεται ότι οι πολυεθνικές επιχειρήσεις απασχολούν 73 εκατ. μισθωτούς. Από αυτά, τα 43 εκατ. απασχολούνται στις χώρες στις οποίες βρίσκεται η έδρα των πολυεθνικών. Τα δε, υπόλοιπα 30 εκατ. σε χώρες του εξωτερικού εκ των οποίων το ένα τρίτο σε αναπτυσσόμενες χώρες.

Από τα στοιχεία που προηγήθηκαν και με δεδομένο ότι η εξαγωγή κεφαλαίου οδηγεί σε ανάπτυξη του κεφαλαιοκρατικού τρόπου παραγωγής στις περιοχές όπου κατευθύνεται και την επιταχύνει εξαιρετικά γίνεται κατανοητή, από τη σκοπιά αυτή, η μεγάλη εμβάθυνση και η συνεχής διεύρυνση των κοινωνικών και περιφερειακών ανισοτήτων που σημειώνονται όχι μόνο στις αναπτυσσόμενες χώρες αλλά και στις ίδιες τις ανεπτυγμένες.

Κλείνοντας την ενότητα αυτή είναι απαραίτητο να αναφερθεί ότι από τις αρχές της δεκαετίας του 1990, παρατηρείται μία εκτεταμένη αναδιάρθρωση σε ότι αφορά τις δραστηριότητες των πολυεθνικών επιχειρήσεων. Κύριο χαρακτηριστικό τους η επικέντρωσή τους σε δραστηριότητες που σχετίζονται με το κύριο αντικείμενο τους και η εγκατάλειψη άλλων που θεωρούνται δευτερεύουσες ή άσχετες με το βασικό τους αντικείμενο. Ταυτόχρονα, οι εξαγορές και οι συγχωνεύσεις ομοειδών, από την άποψη του αντικειμένου, επιχειρήσεων αυξάνονται συνεχώς. Οι αναδιρθρώσεις, όμως, αυτές με

τη μορφή που προσλαμβάνουν και το χαρακτήρα που έχουν συνεπάγονται την άμεση και μαζική κατάργηση θέσεων εργασίας, όπως θα δούμε σε επόμενη ενότητα.

2. ΤΟ ΕΘΝΟΚΡΑΤΙΚΟ ΜΟΡΦΩΜΑ, ΟΙ ΠΟΛΥΕΘΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΟΙ ΑΜΕΣΕΣ ΞΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ

Από τα προηγούμενα προκύπτει ότι το κεφαλαιοκρατικό σύστημα έχει εισέλθει σε διαδικασίες αναδιάρθρωσης και αναπροσαρμογής σε τοπική, εθνική, περιφερειακή και διεθνή κλίμακα. Οι αναδιարθρώσεις και αναπροσαρμογές αυτές επικεντρώνονται τόσο στο επίπεδο των κοινωνικοοικονομικών σχέσεων όσο και των θεσμών. Στις διαδικασίες αυτές πρωτοστατούν δύο, κυρίως, μορφώματα: Η πολυεθνική επιχείρηση και το κράτος-έθνος.

Η πρώτη κυριαρχεί όλο και περισσότερο στις διαδικασίες παγκοσμιοποίησης της παραγωγής με την επέκταση των άμεσων διεθνών της επενδύσεων όσο και με την ανάπτυξη, διεθνώς, των ενδοεπιχειρησιακών της ανταλλαγών. Άλλωστε, αυτές οι ίδιες οι διαδικασίες συγκρότησης, βαθμιαία, ενός παγκόσμιου κεφαλαιοκρατικού παραγωγικού συστήματος, στις οποίες εμπλέκεται και πρωταγωνιστεί η ίδια η πολυεθνική επιχείρηση, την ωθούν στο να αλλάξει και αυτή, βαθμιαία, μορφή μετατρέπόμενη, για να μπορεί να ανταποκρίνεται στις διαμορφούμενες νέες συνθήκες, σε υπερεθνικό οργανισμό. Έτσι, έχουν αρχίσει να σχηματίζονται, έστω και σε εμβρυώδη μορφή, τα χαρακτηριστικά της υπερεθνικής ή παγκόσμιας επιχείρησης.

Το δεύτερο, όσο και αν φαίνεται παράδοξο από πρώτη άποψη, διαδραματίζει ενεργό ρόλο στις διαδικασίες περιφερειακής και παγκόσμιας αναδιάρθρωσης και ολοκλήρωσης της οικονομίας διευκολύνοντας με τις ακολουθούμενες νεοφιλελεύθερες επιλογές, πολιτικές και πρακτικές, κυρίως, τη διακίνηση του κεφαλαίου, την αποδιάρθρωση των εργασιακών σχέσεων και την απορύθμιση του κράτους πρόνοιας, εξασφαλίζοντας με τον τρόπο αυτό, αφενός, τη μεταφορά υπερ-προϊόντος από τον κόσμο της εργασίας στον κόσμο του κεφαλαίου και, αφετέρου, την ενίσχυση των διαδικασιών συσσώρευσης του κεφαλαίου με τη μετατόπιση πόρων από τον κοινωνικό τομέα στον ιδιωτικό. Συνεπώς, η περιφερειοποίηση και παγκοσμιοποίηση της οικονομίας επηρεάζει το ρόλο και τη λειτουργία του εθνοκρατικού μορφώματος επιφέροντας έναν ορισμένο αυτοπεριορισμό και μία ορισμένη αυτοαποδυνάμωση των μη κατασταλτικών του μηχανισμών, αντίθετα οι κατασταλτικοί του ενισχύονται, υπέρ άλλων εξωθεσμικών κέντρων κοινωνικοοικονομικής δύ-

ναμης και εξουσίασης τα οποία δεν υπόκεινται σε κανενός είδους έλεγχο από τα αντιπροσωπευτικά σώματα του καθιερωμένου πολιτικού συστήματος διακυβέρνησης.

Προσεγγίζοντας, κάπως περισσότερο, τα φαινόμενα αυτά θα θέλαμε να επισημάνουμε το ρόλο της μεγάλης επιχείρησης όπως και των άμεσων διεθνών επενδύσεων στις μεταβολές αυτές. Όπως είναι γνωστό στις συνθήκες του κεφαλαιοκρατικού τρόπου παραγωγής η επιχείρηση αποτελεί την ειδική μορφή ύπαρξης του μορφώματος της οικονομικής μονάδας. Η μορφή αυτή, όπως άλλωστε και οι άλλες μορφές που αντιστοιχούν σε άλλους τρόπους παραγωγής, δεν προσδιορίζεται μόνο από το επίπεδο ανάπτυξης των παραγωγικών δυνάμεων αλλά, πρωτίστως, από το χαρακτήρα των σχέσεων παραγωγής και τον τρόπο με τον οποίο αυτές επιδρούν στις παραγωγικές δυνάμεις. Έτσι, η μορφολογία των κεφαλαιοκρατικών οικονομικών μονάδων, οι διαστάσεις τους, η εσωτερική τους οργάνωση, η λειτουργία τους, η ακτίνα δράσης τους, οι σχέσεις τους με το κράτος κ.ά. προσδιορίζονται μόνον έμμεσα από το βαθμό ανάπτυξης των παραγωγικών δυνάμεων και άμεσα από την επενέργεια που ασκούν οι σχέσεις παραγωγής πάνω στις παραγωγικές δυνάμεις.

Με βάση τη θέση αυτή διαπιστώνουμε ότι η σύγχρονη κεφαλαιοκρατική επιχείρηση, αξιοποιώντας τις δυνατότητες που της παρέχει η ραγδαία εξελισσόμενη τεχνολογία καθώς και η άνευ προηγουμένου βελτίωση της παραγωγικότητας της εργασίας, αναπροσαρμόζει το πεδίο δράσης της επεκτείνοντας το σε οποιοδήποτε σημείο της υδρογείου με μοναδικό γνώμονα τις στρατηγικές μεγιστοποίησης των κερδών της, έτσι, όπως αυτές διαμορφώνονται κάτω από τις επιταγές του κεφαλαιοκρατικού προτσές παραγωγής και του αυξανόμενου διεθνούς ανταγωνισμού.

Άλλωστε, δεν είναι τυχαίο ότι και το ίδιο το κράτος σήμερα πρωτοστατεί στο να καταστήσει τον εθνικό του χώρο ελκυστικό-ανταγωνιστικό από την άποψη τόσο της ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας των ντόπιων παραγωγικών μονάδων όσο και της προσέλκυσης άμεσων ξένων επενδύσεων. Κύριο μέσο πραγματοποίησης του στόχου αυτού είναι η απορύθμιση των εργασιακών σχέσεων και του μισθού όπως και η άρση κάθε μέτρου που στοχεύει στην προστασία των εργαζομένων ώστε η αγορά εργασίας να καταστεί ευλύγιστη και ανταγωνιστική. Δηλαδή, επιδιώκεται, τελικά, ο εξοβελισμός κάθε διασφάλισης του εμπορεύματος εργατική δύναμη και η επιβολή πλαισίου ρύθμισης ανάλογου με τα ισχύοντα για τα άλλα εμπορεύματα.

Οι νεοφιλελεύθερες αυτές προσπάθειες για τη διαμόρφωση ενός μεταφορντικού και μετακεϋνσιανού πρότυπου συσσώρευσης του κεφαλαίου διαδραματίζουν κεντρικό ρόλο στις πραγματοποιούμενες παραγωγικές αναδιαρθρώσεις και ενσωματώσεις που σημειώνονται σε ολόκληρο τον κόσμο. Αναδιαρθρώσεις και ενσωματώσεις που οδηγούν βαθμιαία στην υπέρβαση των εθνικών παραγωγικών συστημάτων και στην αντικατάστασή τους από αναδυόμενα περιφερειακά παραγωγικά συστήματα ως συστατικών και οργανικών στοιχείων της παγκοσμιοποιούμενης οικονομίας στους κόλπους της οποίας δημιουργούνται σταδιακά οι όροι συγκρότησης ενός ενιαίου παραγωγικού συστήματος. Στη διαδικασία αυτή ο ρόλος των άμεσων διεθνών επενδύσεων είναι καθοριστικός. Για το λόγο δε, αυτό αποτελούν βασικό κρίκο που μας βοηθάει να προσεγγίσουμε τις σημειούμενες αναδιαρθρώσεις του κεφαλαιοκρατικού συστήματος και των επιπτώσεών τους στην απασχόληση. Αντίθετα, όμως, απ' ό,τι συμβαίνει με το διεθνές εμπόριο όχι μόνο δε διαθέτουμε καθιερωμένη θεωρία σχετικά με τις άμεσες ξένες επενδύσεις αλλά και τα υφιστάμενα στατιστικά στοιχεία δεν είναι τόσο πλήρη όσο τα αναφερόμενα στις ανταλλαγές εμπορευμάτων. Αναφέρεται, ενδεικτικά, ότι η αμερικανική κυβέρνηση δημοσίευσε την πρώτη της μελέτη σχετικά με τις ξένες επενδύσεις το 1929 και από το 1950 αφιερώνει στο θέμα αυτό μία μελέτη ετησίως. Από το 1962 η αγγλική κυβέρνηση άρχισε να πράττει το ίδιο. Μόνον, πάντως, από τις αρχές της δεκαετίας του 1960 μπορεί να λεχθεί ότι διαθέτουμε, κάπως, πιο αξιόπιστα στοιχεία στον τομέα των άμεσων διεθνών επενδύσεων.

3. ΤΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΩΝ ΑΜΕΣΩΝ ΞΕΝΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΚΑΙ ΟΙ ΣΧΕΣΕΙΣ ΤΟΥΣ ΜΕ ΤΟ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ

Οι ξένες ή διεθνείς επενδύσεις μπορούν να πραγματοποιούνται είτε με τη μορφή των *άμεσων επενδύσεων* είτε με τη μορφή των *επενδύσεων χαρτοφυλακίου*.

Μία ξένη επένδυση θεωρείται ως *άμεση* στην περίπτωση κατά την οποία ο ξένος επενδυτής διαθέτει, τουλάχιστον, το 10% των μετοχών ή των ψήφων μίας επιχείρησης. Αν και αυθαίρετο, το κριτήριο αυτό προκρίνεται επειδή εκτιμάται ότι μία τέτοια επένδυση έχει μακροπρόθεσμο χαρακτήρα, γεγονός το οποίο επιτρέπει στο φορέα της να ασκεί επίδραση στη διοίκηση και τον προσανατολισμό της επιχείρησης.

Αντίθετα, μία ξένη επένδυση η οποία είναι κατώτερη του 10% λογίζεται ως *επένδυση χαρτοφυλακίου*. Στην περίπτωση αυτή θεωρείται ότι ο φορέας της δεν ασκεί καμία επίδραση στη διοίκηση και τον προσανατολισμό της επιχείρησης της οποίας διαθέτει μετοχές.

Οι άμεσες ξένες επενδύσεις, ανεξαρτήτως του προορισμού τους, περιλαμβάνουν:

- Εισφορές σε κεφάλαιο, οι οποίες δίνονται από τον άμεσο επενδυτή με σκοπό την αγορά μετοχών, μεριδίων, αυξήσεις κεφαλαίου ή σύσταση επιχειρήσεων.
- Δάνεια, συμπεριλαμβανομένων και των βραχυπρόθεσμων ή προκαταβολές, που χορηγούνται από τη μητρική εταιρεία προς τη θυγατρική.
- Μη διανεμόμενα ή επανεπενδύόμενα κέρδη.

Αποσαφηνίζοντας περισσότερο τα προηγούμενα, τα οποία στηρίζονται σε εννοιολογικές οριοθετήσεις και παραδοχές του ΟΟΣΑ, πρέπει να διευκρινιστεί ότι το προαναφερόμενο *minimum* ποσοστό ποικίλλει ανάλογα με τους περιορισμούς κάθε χώρας. Έτσι, στις ΗΠΑ, και τον Καναδά το ποσοστό αυτό είναι 10%, στη Γαλλία και τη Μεγάλη Βρετανία 20%, στη δε Γερμανία κυμαίνεται μεταξύ 25% και 50%.

Τα ποσοστά αυτά συμμετοχής στο ενεργητικό μίας επιχείρησης επιτρέπουν τη διαφοροποίηση των άμεσων επενδύσεων από τις επενδύσεις χαρτοφυλακίου, οι οποίες θεωρούνται ως διεθνείς τοποθετήσεις κεφαλαίων μη συνδεδεμένες με την έννοια της άσκησης εξουσίας και ελέγχου στο επίπεδο των επιχειρηματικών επιλογών και της λειτουργίας της δημιουργούμενης ή εξαγοραζόμενης επιχείρησης. Έτσι, η άμεση ξένη επένδυση χαρακτηρίζεται και προσδιορίζεται από την επιδίωξη του φορέα της να ασκήσει πραγματικό έλεγχο σε μία επιχείρηση, η οποία υπάρχει ή δημιουργείται εκτός της χώρας στην οποία βρίσκεται η έδρα του επενδυτή.

Σύμφωνα με τον ορισμό του *Εγχειριδίου του ισοζυγίου πληρωμών* του ΔΝΤ ως άμεση ξένη επένδυση θεωρείται κάθε επένδυση η οποία πραγματοποιείται σε χώρα διαφορετική από αυτήν του επενδυτή και αποσκοπεί στην απόκτηση πραγματικής εξουσίας στη διοίκηση της επιχείρησης. Επίσης, σύμφωνα με τον ορισμό του ΟΟΣΑ μία άμεση ξένη επένδυση πραγματοποιείται με σκοπό την απόκτηση διαρκών δεσμών με μία επιχείρηση στο εξωτερικό. Δεσμοί, οι οποίοι εξασφαλίζονται, κυρίως, από επενδύσεις οι οποίες δίνουν τη δυνατότητα άσκησης επίδρασης στη διοίκηση της επιχείρησης δια μέσου είτε της δημιουργίας ή επέκτασης μίας επιχείρησης ή ενός υποκαταστήματος είτε της απόκτησης μίας ήδη υπάρχουσας

επιχείρησης είτε της συμμετοχής σε μία νέα ή υπάρχουσα επιχείρηση είτε, τέλος, ενός μακροπρόθεσμου δανείου (τουλάχιστον 5 ετών και άνω).

Διαπιστώνεται, δηλαδή, ότι η έμφαση δίνεται στην έννοια της απόκτησης ελέγχου, γεγονός που αναδεικνύει το κριτήριο αυτό σε κυρίαρχο. Τα κριτήρια, όμως, τα οποία αναφέρονται στην έννοια αυτή ποικίλλουν από χώρα σε χώρα, πράγμα που επηρεάζει και την αντιπροσωπευτικότητα των στοιχείων για τις άμεσες ξένες επενδύσεις. Διευκρινίζεται, σχετικά, ότι τα στοιχεία αυτά προέρχονται από τα ισοζύγια πληρωμών και ειδικότερα από τα ισοζύγια κίνησης κεφαλαίων. Τα δεδομένα αυτά συσχετίζουν τις ετήσιες καθαρές εισροές και εκροές των άμεσων ξένων επενδύσεων. Οι ροές, όμως, αυτές δεν καλύπτουν το σύνολο του αποθέματος των επενδυμένων κεφαλαίων στο εξωτερικό διότι οι άμεσες ξένες επενδύσεις έχουν τη δυνατότητα να αυξάνονται είτε λόγω της επανεπένδυσης των κερδών των θυγατρικών εταιρειών είτε χάρη στην προσφυγή σε ξένες χρηματαγορές οι οποίες δεν καταγράφονται στα ισοζύγια πληρωμών. Για το λόγο αυτό οι εκτιμήσεις που βασίζονται στο υφιστάμενο απόθεμα των άμεσων ξένων επενδύσεων και στις μεταβολές του είναι περισσότερο αξιόπιστες. Πρέπει, όμως, να σημειωθεί ότι και η εκτίμηση του συνολικού ύψους του αποθέματος των άμεσων ξένων επενδύσεων και των μεταβολών του προσκρούει σε πολυάριθμες δυσκολίες όπως, λ.χ., στις διακυμάνσεις των συναλλαγματικών ισοτιμιών, στους τρόπους υπολογισμού των απαιτήσεων και υποχρεώσεων, στον υπολογισμό των αποσβέσεων, την εκτίμηση των επανεπενδυόμενων κερδών κ.λπ.

Με βάση στοιχεία, που αφορούν τα επενδυμένα κεφάλαια αμερικανικών πολυεθνικών επιχειρήσεων σε θυγατρικές τους στο εξωτερικό, μπορούμε να σχηματίσουμε μια εικόνα σε ότι αφορά την προέλευση των άμεσων ξένων επενδύσεων. Διαπιστώνεται, έτσι, ότι το 13% των κεφαλαίων προέρχονται από τις ΗΠΑ, και στην ολόκληρα τους σχεδόν από τη μητρική εταιρεία, το 50% από επένδυση κερδών και αποσβέσεις και το 30% από εξωτερικές πηγές χρηματοδότησης. Πρέπει να επισημανθεί σχετικά ότι από τα στοιχεία αυτά προκύπτει ότι πάνω από το 80% των κεφαλαίων αυτών δεν προέρχεται από τις ΗΠΑ. Το γεγονός αυτό έρχεται να πιστοποιήσει ότι οι άμεσες ξένες επενδύσεις συνιστούν έναν από τους πιο σημαντικούς τρόπους ιδιοποίησης υπερπροϊόντος και συσσώρευσης κεφαλαίου από πηγές και περιοχές εκτός της επικράτειας της μητρικής εταιρείας. Συνεπώς, οι άμεσες ξένες επενδύσεις και οι φορείς τους αναδεικνύονται όλο και περισσότερο σε έναν από τους βασικότερους μηχανισμούς οργάνωσης της παραγωγής και απόσπασης πλεονά-

σματος σε τοπική, εθνική, περιφερειακή και παγκόσμια κλίμακα. Για το λόγο αυτό, όταν προσεγγίζουμε το ζήτημα των άμεσων ξένων επενδύσεων, επιβάλλεται να διακρίνουμε την πρωτογενή ή αρχική επένδυση από τη δευτερογενή. Η πρώτη, αντιστοιχεί στην αρχική εγκατάσταση στο εξωτερικό και μπορεί να αφορά είτε τη δημιουργία μιας νέας μονάδας (θυγατρικής, υποκαταστήματος) είτε την απόκτηση μιας ήδη υπάρχουσας. Η δεύτερη, αντιστοιχεί σε μια επέκταση της δημιουργημένης στο εξωτερικό μονάδας ή άμεσα από τη μητρική εταιρεία ή έμμεσα από τη μονάδα που δημιουργήθηκε με την πρωτογενή επένδυση.

Η έννοια, όμως, της άμεσης ξένης ή διεθνούς επένδυσης δεν εξαντλείται, οριζόμενη από τυπική άποψη, στη χρήση χρηματοοικονομικών πόρων που ένας φορέας (χώρα, επιχείρηση, οργανισμός) εισφέρει για την πραγματοποίηση επενδύσεων στο εξωτερικό. Η άμεση ξένη ή διεθνής επένδυση, εκτός από τη μεταφορά κεφαλαίων, συνεπάγεται, ταυτόχρονα, και τη μεταφορά τεχνολογίας και τεχνογνωσίας. Συνεπώς, οι άμεσες διεθνείς επενδύσεις αποτελούν συμπύκνωση κεφαλαίων, τεχνολογίας και τεχνογνωσίας και είναι φορείς διεύρυνσης και ανάπτυξης του κεφαλαιοκρατικού τρόπου παραγωγής και διανομής του προϊόντος.

Μετά την ανάλυση που προηγήθηκε μπορούμε να προσεγγίσουμε και τα πιο σημαντικά από τα χαρακτηριστικά των άμεσων διεθνών επενδύσεων, τα οποία εντοπίζονται στα εξής:

- α. Οι άμεσες διεθνείς επενδύσεις προηγούνται, πλέον, σταθερά των εμπορικών ανταλλαγών και ο ρόλος τους είναι το ίδιο σημαντικό τόσο στον τομέα των υπηρεσιών όσο και το βιομηχανικό.
- β. Οι άμεσες διεθνείς επενδύσεις συγκεντρώνονται, κυρίως, στις εξελιγμένες κεφαλαιοκρατικά χώρες και μόνο σε ορισμένες από τις αναπτυσσόμενες.
- γ. Οι άμεσες διεθνείς επενδύσεις οδηγούν σε μεγάλη ανάπτυξη των ενδοεπιχειρησιακών ανταλλαγών και κατά προέκταση προωθούν, παγκοσμίως, τις ενδοτομεακές ανταλλαγές.
- δ. Οι άμεσες διεθνείς επενδύσεις συμβάλλουν, μέσα από διαδικασίες συγκέντρωσης του κεφαλαίου και αξιοποίησης της πληροφορικής, του αυτοματισμού και της εξειδικευμένης εργασιακής δύναμης, στην αποκέντρωση της παραγωγικής διαδικασίας και στην ανάδειξη νέων μορφών δόμησης και λειτουργίας των μεγάλων επιχειρήσεων, συγκροτώντας, έτσι, το πρότυπο της επιχείρησης δίκτυο.
- ε. Οι άμεσες διεθνείς επενδύσεις διαπλέκονται με την ανάπτυξη του χρηματιστικού κεφαλαίου και υφίστανται τις επιπτώσεις της διόγκωσης του.

Με το τελευταίο αυτό χαρακτηριστικό τίθεται, ουσιαστικά, το κρίσιμο ζήτημα των σχέσεων που υπάρχουν ανάμεσα στις άμεσες διεθνείς επενδύσεις και το χρηματιστικό κεφάλαιο. Σχετικά, μπορεί να επισημανθεί, σε συντομία, ότι εάν εξετάσουμε, σήμερα, τα φαινόμενα που λαμβάνουν χώρα από τη δεκαετία του 1980 διαπιστώνεται ότι η απορύθμιση των εθνικών χρηματοοικονομικών αγορών και η κατάργηση των εθνικών περιορισμών στη διακίνηση του κεφαλαίου αποτέλεσαν μία από τις βασικές προϋποθέσεις, ίσως την πιο σημαντική, οι οποίες προετοίμασαν και διευκόλυναν, τουλάχιστον σε μία πρώτη φάση, τη μεγάλη επέκταση των άμεσων διεθνών επενδύσεων και την αναδιάρθρωση του κεφαλαιοκρατικού τρόπου παραγωγής σε τοπικό, εθνικό, περιφερειακό και παγκόσμιο επίπεδο. Έτσι, οι απορρυθμίσεις αυτές και η ενίσχυση του χρηματιστικού κεφαλαίου οδήγησαν στη δημιουργία μιας ευρύτατης παγκόσμιας αγοράς κεφαλαίων η οποία διευκόλυνε την απογείωση των διεθνών επενδύσεων. Υποστηρίζεται, μάλιστα, ότι δίχως τη γενικευμένη αυτή ύπαρξη των χρηματοοικονομικών αγορών και του χρηματιστικού κεφαλαίου θα ήταν δύσκολο στις επιχειρήσεις να προμηθευτούν τα απαραίτητα, δανειακά και μη, κεφάλαια ώστε να προχωρήσουν σε διεύρυνση των παραγωγικών τους δραστηριοτήτων στο εξωτερικό. Για παράδειγμα, οι μεγάλης κλίμακας συγχωνεύσεις και εξαγορές επιχειρήσεων οι οποίες λαμβάνουν χώρα στην αμερικανική και ευρωπαϊκή αγορά μπορούν να πραγματοποιούνται, σε μεγάλο βαθμό, χάρη στη ρευστότητα και το βάθος της παγκόσμιας χρηματιστικής αγοράς.

Η θεαματική αύξηση των χρηματιστικών συναλλαγών, από το 1980 και μετά, ανέδειξε, έτσι, τη χρηματιστική σφαίρα σε αιχμή της διαδικασίας παγκοσμιοποίησης της οικονομίας. Η θέση, όμως, αυτή της χρηματιστικής σφαίρας έχει ως αποτέλεσμα να διαμορφώνονται ρυθμοί αύξησης της ποιοτικά ανώτεροι από τους αντίστοιχους των επενδύσεων, των ανταλλαγών και του ΑΕΠ. Με δεδομένο δε, ότι μόνον οι παραγωγικές επενδύσεις προσδιορίζουν μακροπρόθεσμα το ρυθμό δημιουργίας πλούτου και θέσεων εργασίας αντιλαμβανόμαστε τις αρνητικές επιπτώσεις που έχει η επιταχυνόμενη διεύρυνση της χρηματιστικής σφαίρας στον τομέα της απασχόλησης, λόγω του ότι τα κέρδη της τροφοδοτούνται, κυρίως, από το υπερπροϊόν που σχηματίζεται στη σφαίρα της παραγωγής. Άλλωστε, το γεγονός αυτό συνιστά και μία από τις βασικές αιτίες πρόκλησης του φαινομένου της μαζικής ανεργίας, διότι αποστερεί την κοινωνία από σημαντικούς πόρους, που θα μπορούσαν να αξιοποιούνται παραγωγικά.

4. ΟΙ ΑΜΕΣΕΣ ΞΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΟΥΣ ΣΤΟ ΔΙΕΘΝΗ ΚΑΤΑΜΕΡΙΣΜΟ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΚΑΙ ΣΤΗΝ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ

Η καθυστερημένη συνειδητοποίηση της μεγάλης σημασίας που διαδραματίζουν οι άμεσες ξένες επενδύσεις στις διαδικασίες παγκοσμιοποίησης της οικονομίας δεν πρέπει να μας οδηγεί και σε συγχύσεις αναφορικά με την ίδια την εμφάνιση και το ρόλο τους στη διαμόρφωση του διεθνούς καταμερισμού της εργασίας από τα τέλη, κυρίως, του προηγούμενου αιώνα.

Ο βασικός κρίκος που μας επιτρέπει, σήμερα, να κατανοήσουμε, τουλάχιστον μέχρι ένα ορισμένο σημείο, τις πραγματοποιούμενες κεφαλαιοκρατικές αναδιαρθρώσεις σε τοπική, εθνική, περιφερειακή και παγκόσμια κλίμακα είναι το φαινόμενο της οργάνωσης της παραγωγής σε πολυεθνική βάση. Η πολυεθνικοποίηση αυτή, όντας προϊόν της μακροπρόθεσμης στρατηγικής των επιχειρήσεων για μεγιστοποίηση των κερδών τους και επιτάχυνση των διαδικασιών συσσώρευσης του κεφαλαίου τους, επιδρά στο διεθνή καταμερισμό της εργασίας με άμεσες επιπτώσεις τόσο στη γεωγραφική κατανομή της απασχόλησης όσο και στην έκταση και τη σύνθεση της.

Πιο συγκεκριμένα οι πολυεθνικές επιχειρήσεις επεξεργάζονται και αναπτύσσουν ποικίλες στρατηγικές, πολιτικές και μορφές οργάνωσης, που έχουν τοπική, εθνική, περιφερειακή και παγκόσμια διάσταση. Στη βάση δε, ακριβώς, αυτή η πολυεθνική επιχείρηση παγκοσμιοποιεί τόσο τη στρατηγική της όσο και τη δομή και λειτουργία της, γεγονός που έχει ως συνέπεια να θεωρούνται όλες οι περιοχές δράσης της ως ενιαίος οικονομικός χώρος στον οποίο είναι υποχρεωμένη, λόγω του υφιστάμενου ανταγωνισμού, να παρεμβαίνει και να ενεργοποιείται ταυτοχρόνως.

Η παρέμβαση και ενεργοποίηση αυτή της πολυεθνικής επιχείρησης σε παγκόσμιο επίπεδο πραγματοποιείται, κυρίως, διαμέσου των άμεσων διεθνών επενδύσεων. Αυτές της παρέχουν τη δυνατότητα να εγκαθίσταται σε διάφορα σημεία του πλανήτη είτε δημιουργώντας νέες μονάδες είτε αποκτώντας τον έλεγχο μιας ξένης επιχείρησης είτε αναπτύσσοντας συνεργασίες με τοπικούς παραγωγούς και οικονομικούς δρώντες. Το αποτέλεσμα είναι η πολυεθνική εταιρεία να μετεξελίσσεται σε οργανωτή ενός διεθνούς δικτύου παραγωγής και διάθεσης προϊόντων και υπηρεσιών. Έτσι, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις βρίσκονται στο επίκεντρο ενός ευρύτατου δικτύου διεθνών ανταλλαγών και σχέσεων, το οποίο σχηματίζεται τόσο από ενδοεπιχειρησιακές όσο και από διεπιχειρησιακές ανταλλαγές και σχέσεις.

Διευκρινίζεται ότι ο τύπος αυτός διεθνούς παραγωγής και ανταλλαγών αφορά, πρωτίστως, τα προϊόντα υψηλής τεχνολογίας και τα σύνθετα βιομηχανικά προϊόντα, τα οποία απαιτούν, μετά τη διάθεση τους, την παροχή πολυάριθμων ειδικών υπηρεσιών οι οποίες εξασφαλίζονται καλύτερα από την ίδια τη μητρική και τις θυγατρικές της. Έτσι, όσο πιο σύνθετο είναι ένα προϊόν και όσο περισσότερο τα συστατικά του στοιχεία μπορούν να παράγονται με αυτόνομο τρόπο τόσο γίνονται μεγαλύτερα και τα περιθώρια για τη διαμόρφωση ενός καταμερισμού της εργασίας σε ευρύτερη γεωγραφική βάση, γεγονός το οποίο επιτρέπει τη διεθνή παραγωγική δόμηση και λειτουργία μίας οικονομικής μονάδας. Ως ενδεικτικό παράδειγμα μπορεί να αναφερθεί η περίπτωση της αυτοκινητοβιομηχανίας και συγκεκριμένα η παραγωγή του Ford Escort του οποίου η τελική συναρμολόγηση γίνεται σε δύο χώρες, τη Μεγάλη Βρετανία και τη Γερμανία, ενώ τα συστατικά του τμήματα και εξαρτήματα παράγονται σε πάνω από δεκαπέντε χώρες.

Αποτέλεσμα της πολυεθνικοποίησης αυτής της παραγωγής είναι ότι ενώ το 1950 οι διεθνείς ανταλλαγές αντιπροσώπευαν το 8% της παγκόσμιας παραγωγής, σήμερα, ανέρχονται, περίπου, στο 25% και αφορούν πολύ περισσότερες χώρες απ' ό τι συνέβαινε στο παρελθόν. Το πιο σημαντικό, όμως, είναι ότι οι επιχειρήσεις μετατοπίζουν, σε όλο και μεγαλύτερη έκταση, την παραγωγή τους. Έτσι, σήμερα το 21% της παγκόσμιας παραγωγής εξαρτάται από τις άμεσες διεθνείς επενδύσεις.

Οι μετατοπίσεις αυτές της παραγωγής, οι οποίες πραγματοποιούνται στα πλαίσια της στρατηγικής μεγιστοποίησης του κέρδους και συντόμευσης της διαδικασίας συσσώρευσης του κεφαλαίου της μεγάλης επιχείρησης, συνδέονται, ειδικότερα, με την προσπάθεια απόκτησης πρόσβασης σε αναπτυσσόμενες μεγάλες αγορές, εξασφάλισης φτηνής εργασιακής δύναμης, αξιοποίησης πρώτων υλών και υπερπήδησης ή παράκαμψης περιοριστικών προστατευτικών μέτρων.

Σε ότι αφορά δε, τον παράγοντα φθηνή εργατική δύναμη, διευκρινίζεται ότι το ζήτημα αυτό δεν είναι τόσο απλό όπως συνήθως παρουσιάζεται από τους υποστηρικτές του νεοφιλελευθερισμού. Το πρόβλημα της τιμής της εργατικής δύναμης, για να μπορεί να εκτιμάται ορθά, από την άποψη του κόστους παραγωγής, πρέπει, πάντοτε, να συσχετίζεται και με την παραγωγικότητα της εργασίας.

Ας έρθουμε, όμως, τώρα στη μεταφορά παραγωγικών δραστηριοτήτων, οι οποίες συνεπάγονται καταστροφή θέσεων εργασίας. Πράγματι, το κλείσιμο εργοστασίων και η μεταφορά παραγωγικών δραστηριοτήτων παραδοσιακών βιομηχανικών κλάδων, όπως της υφαντουργίας, του ιματισμού, της υπόδησης, των παιχνιδιών και των

ηλεκτρονικών προϊόντων μαζικής κατανάλωσης, σε αναπτυσσόμενες χώρες σαφώς και συνδέεται με κατάργηση θέσεων εργασίας. Συνεπώς, οι άμεσες διεθνείς επενδύσεις οι οποίες σχετίζονται με τη μετατόπιση παραδοσιακών βιομηχανικών δραστηριοτήτων από ανεπτυγμένες χώρες σε αναπτυσσόμενες κεφαλαιοκρατικά περιοχές ή και σε περιοχές εξελιγμένων κεφαλαιοκρατικά χωρών, στις οποίες έχουν απορυθμιστεί οι εργασιακές σχέσεις και διαθέτουν φθηνό εργατικό δυναμικό, λ.χ. Αγγλία, είναι καθαρό ότι, καταργώντας τις, σχετιζόμενες με τους κλάδους αυτούς, θέσεις εργασίας, προκαλούν μαζική ανεργία θίγοντας ορισμένες, κυρίως, κατηγορίες εργαζομένων, όπως λ.χ. οι γυναίκες, οι οποίες πλειοψηφούν στους κλάδους αυτούς.

Τις διαπιστώσεις, όμως, αυτές, όσο ορθές και αν είναι, δεν πρέπει να τις γενικεύουμε εύκολα και να τις επεκτείνουμε σε όλους τους κλάδους οικονομικής δραστηριότητας. Και αυτό όχι μόνο γιατί οι άμεσες διεθνείς επενδύσεις αφορούν ένα μικρό, σχετικά, ποσοστό των πραγματοποιούμενων επενδύσεων αλλά και γιατί το ποσοστό των άμεσων διεθνών επενδύσεων που πραγματοποιείται σε περιοχές με χαμηλό εργασιακό κόστος, παρά το ότι αυξάνεται τελευταία με αρκετά γρήγορους ρυθμούς, είναι ακόμη μικρότερο.

Ανάλογες ανησυχίες διατυπώνονται και για τους κινδύνους που μπορούν να ανακύψουν στο μέλλον από άμεσες διεθνείς επενδύσεις στις νέες βιομηχανικές χώρες καθώς και σε άλλες αναπτυσσόμενες δυναμικά χώρες του τρίτου κόσμου. Οι ανησυχίες αυτές πηγάζουν από το φόβο ότι η μετατόπιση παραγωγικών δραστηριοτήτων μπορεί να επεκταθεί, σύντομα, και σε τομείς της βιομηχανίας οι οποίοι παράγουν προϊόντα με υψηλή τεχνολογία και εργασιακή εξειδίκευση, καθώς και σε τομείς των υπηρεσιών (λ.χ. τραπεζικές εργασίες, εργασίες πληροφορικής κ.ά.), λόγω της πραγματοποιούμενης μείωσης του κόστους και του χρόνου μετάδοσης των πληροφοριών. Διευκρινίζεται, σχετικά, ότι στις πλούσιες χώρες το ποσοστό ανεργίας των εργαζομένων που διαθέτουν χαμηλό επίπεδο εκπαίδευσης και εξειδίκευσης είναι κατά πολύ ανώτερο από το αντίστοιχο ποσοστό ανεργίας των εργαζομένων που διαθέτουν υψηλότερο επίπεδο εκπαίδευσης.

Ας δούμε, όμως, τώρα εάν οι προβαλλόμενες ανησυχίες, από τη μετατόπιση παραγωγικών δραστηριοτήτων, εκπορεύονται από πραγματικά στοιχεία, ή όχι, εξετάζοντας την περίπτωση της ΕΕ, όπου η ανεργία, η φτώχεια και οι κοινωνικοί αποκλεισμοί ενδημούν. Σύμφωνα με στοιχεία του ΟΟΣΑ, στο διάστημα 1990-1992, οι καθαρές ροές των άμεσων ξένων επενδύσεων δεν αντιπροσώπευαν παρά μόνο το 2% των συνολικών της επενδύσεων. Το συντριπτικά δε, μεγαλύτερο μέρος από τις επενδύσεις αυτές κατευθυνόταν,

όπως έχει ήδη αναφερθεί, στις ανεπτυγμένες χώρες και ένα μόνο μικρό ποσοστό στις χώρες της ΝΑ Ασίας και σε άλλες αναπτυσσόμενες χώρες. Είναι, επίσης, γνωστό ότι όλο και μεγαλύτερο τμήμα των άμεσων ξένων επενδύσεων συνδέεται με την αξιοποίηση των αναδυόμενων νέων αγορών, γεγονός το οποίο δε συνεπάγεται μόνο απώλεια θέσεων εργασίας στην εξαγούσα κεφάλαια χώρα, αλλά και με τη δημιουργία νέων σε αυτήν, συνήθως, περισσότερο εξειδικευμένων (προμήθεια εξοπλισμού, ανταλλακτικών, τραπεζικές, ασφαλιστικές, νομικές εργασίες κ.ά.).

Πάντως, με αφορμή τις επιπτώσεις που μπορεί να έχουν ορισμένες επενδύσεις, ή εμπορικές ανταλλαγές, με αναπτυσσόμενες χώρες σε βιομηχανικές δραστηριότητες έντασης εργασίας και χαμηλής εξειδίκευσης θα ήταν σφάλμα να γενικεύουμε και να συναγάγουμε ότι απειλείται το σύνολο, σχεδόν, των βιομηχανικών δραστηριοτήτων στον ανεπτυγμένο κεφαλαιοκρατικό κόσμο. Εκτός τούτου, είτε πρόκειται για επενδύσεις είτε για ανταλλαγές, τις οποίες οι βιομηχανικές χώρες αναπτύσσουν με χώρες που διαθέτουν χαμηλό εργασιακό κόστος, είναι δύσκολο να αναζητήσουμε στις σχέσεις αυτές, με δεδομένη την περιορισμένη τους έκταση και τα θετικά τους αντισταθμίσιμα, μία από τις κυριότερες αιτίες ανόδου της ανεργίας, όπως συνηθίζει να πράττει ο κυρίαρχος νεοφιλελεύθερος λόγος στην προσπάθεια της άρχουσας τάξης να προσδώσει ιδεολογικό στήριγμα στις πολιτικές απορύθμισης των δομημένων εργασιακών σχέσεων και του μισθού. Άλλωστε δεν πρέπει να διαφεύγει της προσοχής μας ότι το σημαντικότερο τμήμα της βιομηχανικής παραγωγής στις πλούσιες χώρες στηρίζεται, ουσιαστικά, στην εξειδίκευση και την τεχνολογική προαγωγή και δεν απειλείται, τουλάχιστον άμεσα, με μετατόπιση των παραγωγικών του δραστηριοτήτων.

Τοποθετώντας το ζήτημα της μεταφοράς παραγωγικών δραστηριοτήτων και της ανεργίας την οποία προκαλούν σε ευρύτερη βάση πρέπει να υπογραμμιστεί ότι, ουσιαστικά, οι χαμένες αυτές, περιορισμένης εξειδίκευσης, θέσεις εργασίας μεταφέρονται σε χώρες οι οποίες έχουν ενσωματωθεί, διαμέσου του διεθνούς καταμερισμού της εργασίας, σε κυριαρχούμενες, από πολυεθνικές και ισχυρά κράτη, ζώνες. Έτσι, η τεχνολογική και χρηματιστική κυριαρχία των πλούσιων χωρών, με τις μετατοπίσεις αυτές της παραγωγής και την προκαλούμενη αλληλεξάρτηση και αλληλοδιείσδυση των παραγωγικών συστημάτων, ενισχύεται δραστικά προς όφελος, ειδικότερα, των μεγάλων τους επιχειρήσεων, οι οποίες με τον τρόπο αυτό εκμεταλλεύονται πιο αποτελεσματικά την εργασιακή δύναμη σε παγκόσμια κλίμακα ενισχύοντας την ανταγωνιστικότητα και τα κέρδη

τους. Ιδιαίτερα, η διάδοση των νέων τεχνολογιών, η ανεμπόδιστη κινητικότητα των κεφαλαίων και η απορύθμιση των εργασιακών σχέσεων επιτρέπουν στις επιχειρήσεις να τμηματοποιούν χωρικά τις παραγωγικές διαδικασίες διευθύνοντας, με συγκεντρωτικό τρόπο, αποκεντρωμένα παραγωγικά τμήματα. Κατορθώνουν δε, έτσι, να επιτυγχάνουν μεγιστοποίηση των κερδών τους με ελαχιστοποίηση του εργασιακού τους κόστους.

Όπως, όμως, έχουμε αναφέρει τα τελευταία χρόνια το μεγαλύτερο μέρος των άμεσων ξένων επενδύσεων πραγματοποιείται στις ανεπτυγμένες κεφαλαιοκρατικά χώρες. Μάλιστα, από τα τέλη της δεκαετίας του 1980 οι εξαγορές και συγχωνεύσεις επιχειρήσεων αντιπροσώπευαν το 80% της αξίας των πραγματοποιούμενων άμεσων διεθνών επενδύσεων. Από στοιχεία πρόσφατης έκθεσης του ΟΗΕ για τις ξένες επενδύσεις καταδειχίνεται, επίσης, ότι οι εξαγορές και οι συγχωνεύσεις επιχειρήσεων που βρίσκονται σε διαφορετικές χώρες παίζουν σημαντικό ρόλο στην αύξηση των άμεσων διεθνών επενδύσεων, κυρίως, στις ΗΠΑ, και την ΕΕ. Οι πράξεις αυτές παρουσίασαν το 1996 αύξηση κατά 16% και έφτασαν τα 275 δισεκ. δολάρια, ενώ για τις περιπτώσεις της απόκτησης της πλειοψηφίας του μετοχικού πακέτου το ποσόν έφθασε τα 163 δισεκ. δολάρια.

Η επικράτηση της μορφής αυτής συγκεντροποίησης του κεφαλαίου οφείλεται στο γεγονός ότι με τον τρόπο αυτό μια ξένη επιχείρηση έρχεται, πολύ πιο γρήγορα και πολύ πιο εύκολα, σε στενή επαφή με το παραγωγικό σύστημα της χώρας υποδοχής. Αντίθετα, οι άμεσες διεθνείς επενδύσεις που γίνονται με σκοπό τη σύσταση μιας νέας παραγωγικής μονάδας απαιτούν περισσότερο χρόνο και κεφάλαιο και συνδέονται με περισσότερους κινδύνους στην προσπάθεια επιτυχούς ενσωμάτωσης της στην τοπική οικονομία.

Η μορφή, όμως, αυτή συγκεντροποίησης του κεφαλαίου, η οποία διευκολύνεται από την απελευθέρωση των χρηματοοικονομικών αγορών και την κυριαρχία του χρηματιστικού κεφαλαίου, έχει άμεσα καταστρεπτικές συνέπειες στον τομέα της απασχόλησης, διότι είναι συνυφασμένη με την αναδιάρθρωση των συγχωνευόμενων και εξαγοραζόμενων επιχειρήσεων και την κατάργηση, σε μεγάλη έκταση, θέσεων εργασίας. Είναι δε, χαρακτηριστικό ότι η ίδια η χρηματιστηριακή αγορά έρχεται, αμέσως, να επιβραβεύσει τη μορφή αυτή συγκεντροποίησης του κεφαλαίου, και το υψηλό κοινωνικό κόστος που συνεπάγεται, με την κατακόρυφη άνοδο των τιμών των μετοχών των επιχειρήσεων, που προχωρούν στη διαδικασία αυτή, ενισχύοντας, με τον τρόπο αυτό, τη μορφή αυτή συσσώρευσης του κεφαλαίου. Έτσι, καταδειχίνεται ότι η διαδικασία αναδιάρθρωσης της κεφαλαιοκρατικής παραγωγής συνυφαίνεται με διαδικασίες που

προκαλούν μαζικά ανεργία, φτώχεια, περιθωριοποίηση και κοινωνικό αποκλεισμό.

Οι αρνητικές αυτές συνέπειες διευρύνονται ακόμη περισσότερο εάν ληφθούν υπόψη οι σημαντικές αλλαγές που υφίσταται η οργανική σύνθεση του κεφαλαίου τα τελευταία χρόνια. Πιο συγκεκριμένα η εφαρμογή της σύγχρονης τεχνολογίας στην παραγωγή και τις υπηρεσίες, και η συνεχής επέκτασή της, λόγω του υφιστάμενου ανταγωνισμού, ανάμεσα στις επιχειρήσεις, οδηγεί σε γρήγορες και μεγάλης κλίμακας αλλαγές στην οργανική σύνθεση του κεφαλαίου ενισχύοντας το σταθερό του τμήμα σε βάρος του μεταβλητού του, με αποτέλεσμα να περιορίζονται συνεχώς οι ανάγκες σε εργασιακή δύναμη. Ταυτόχρονα, η σημειούμενη διεύρυνση της παραγωγής και των υπηρεσιών δεν μπορεί να αντισταθμίζει πλέον τις σοβαρές επιπτώσεις που έχει στην απασχόληση η εφαρμογή της σύγχρονης τεχνολογίας και η μεγάλη αύξηση της παραγωγικότητας της εργασίας. Έτσι, οι σύγχρονοι τρόποι παραγωγής υπερπροϊόντος, εντατικοποιώντας τη διαδικασία συσσώρευσης του κεφαλαίου και μεταβάλλοντας την οργανική του σύνθεση, οδηγούν στο φαινόμενο της μαζικής και παρατεταμένης ανεργίας και κατά προέκταση στην περιθωριοποίηση και τον κοινωνικό αποκλεισμό όλο και περισσότερους εργαζόμενους με κίνδυνο η κοινωνία να μετατραπεί, τελικά, από κοινωνία των 2/3 σε κοινωνία του 50% ή, ακόμη, και του 30% ή 20%, όπως, άλλωστε, έχει αρχίσει να συμβαίνει σε πολλά μέρη του κόσμου.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Αλογοσκούφης Γ., 1996, «Προϋποθέσεις για την ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας», στο ΠΑΣΟΚ: Κατάκτηση και άσκηση της εξουσίας, Αθήνα, Ι.Σιδέρης.
- Amin S., 1996, Les défis de la mondialisation, Paris, L' Harmattan.
- Andreff W., 1996, Les multinationales globales, Paris, La Découverte.
- Βεργόπουλος Κ., 1999, Παγκοσμιοποίηση. Η μεγάλη χίμαιρα, Αθήνα, Νέα Σύνορα - Α.Α. Λιβάνη.
- Baran P., Sweezy P., 1970, Le capitalisme monopoliste, Paris, François Maspero.
- Beaud M., 1997, Le basculement du monde, Paris, La Découverte.
- Bélanger M., 1997, Institutions économiques internationales. La mondialisation économique et ses limites, 6ème édition, Paris, Economica.
- Bourguinat H., 1992, Finance internationale, Paris P.U.F.
- Bourguinat H., 1995, La tyrannie des marchés. Essai sur l' économie virtuelle, Paris, Economica.

- C.E.P.I.I., 1986, Industrie mondiale: la compétitivité à tout prix, Paris, Economica.
- C.E.P.I.I., 1989, Commerce international: La fin des avantages acquis, Paris, Economica.
- Chesnais F., 1994, La mondialisation du capital, Paris, Syros.
- Chesnais F. (επιμ.), 1996, La mondialisation financière. Genèse, coût et enjeux, Paris, Syros.
- Cohen D., 1997, Richesse du monde, pauvretés des nations, Paris, Flammarion.
- Δεδουσόπουλος Α., 1997, «Ανεργία και κοινωνικός αποκλεισμός» στο Μορφές κοινωνικού αποκλεισμού και μηχανισμοί παραγωγής του, Αθήνα, Κέντρο Έρευνας και Τεκμηρίωσης - Ιδσοκίνηση.
- Dobb M., 1971, Études sur le développement du capitalisme, Paris, François Maspero.
- Estrosi C., 1997, "Les régions frontalières: situation économique et coopération internationale", Problèmes économiques, vol. 2505, 29 Jan.
- Fouquet A., Lemaître F., 1997, Démystifier la mondialisation de l' économie, Paris, Les éditions d' organisation.
- GEMDEV, 1999, Mondialisation. Les mots et les choses, Paris, Karthala.
- Giraud P. - N. 1996, L' inégalité du monde, Paris, Gallimard.
- Grou P., 1983, La structure financière du capitalisme multinational, Paris, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques.
- Groupe de Lisbonne, 1995, Limites à la compétitivité. Pour un nouveau contrat mondial, Paris, La Découverte.
- Humbert M. (επιμ.), 1990, Investissement international et dynamique de l' économie mondiale, Paris, Economica.
- Ινγκράο Π., 1997, «Ιστορική ήττα», Η εποχή, 5 Οκτ.
- Jacquemot P., La firme multinationale: Une introduction économique, Paris, Economica.
- Κατσορίδας Δ., 1999, Ο μύθος της παγκοσμιοποίησης. Οι μεταμορφώσεις του Ιμπεριαλισμού, Αθήνα, Καμπύλη/Ρωγμή.
- Krugman P., 1998, La mondialisation n' est pas coupable, Paris, La Découverte.
- Λένιν Β., 1964, Ο ιμπεριαλισμός, ανώτατο στάδιο του καπιταλισμού, Αθήνα, Θεμέλιο.
- Laperche B., 1997, "Automatisation et délocalisation des processus productifs. Emploi et chômage", στο Structures industrielles et mondialisation, Innovation, vol. 5, Paris, L' Harmatan.
- Lassudrie - Duchêne B., Reiffers J-L., Le protectionnisme, Paris, Economica.
- Laubier D., 1995, "Les investissements directs dans le monde", στο L' économie mondiale, Cahiers Français, vol. 269, Jan. - Feb.
- Lee E., 1997, "La mondialisation et l' emploi: des craintes justifiées?" Problèmes économiques, vol. 2517, 23 avr., Paris, La documentation Française.
- Lemane F., 1997, "L' ouverture de l' économie chinoise: apparences et réalités" Problèmes économiques, vol. 2520, 14 Mai.

- Léonard J. (επιμ.), Les mouvements internationaux de capitaux, Paris, Economica.
- Μάρξ Κ., 1954, Το Κεφάλαιο, (μεταφρ. Μαυρομάτης Π.), τομ. Ι, έκδοση Κ.Ε. του Κ.Κ.Ε.
- Μηλιός Γ., 1997, Θεωρίες για τον παγκόσμιο καπιταλισμό, Αθήνα, Κριτική.
- Μπετελέμ Σ., 1974, Μορφές ιδιοκτησίας στο μεταβατικό στάδιο προς το σοσιαλισμό, Αθήνα, Ράππα.
- Michalet C. - A., 1998, Le capitalisme mondial, Paris, P.U.F.
- Michalet C. - A., 1999, La séduction des nations ou comment attirer les investissements, Paris, Economica.
- Mouhoud E., 1992, Changement technique et division internationale du travail, Paris, Economica.
- Mucchielli J. - L., 1994, Relations économiques internationales, 2ème édition, Paris, Hachette.
- Mucchielli J. -L., 1998, Multinationales et mondialisation, Paris, Editions du Seuil.
- Νικολόπουλος Η., 1992, «Ανάπτυξη και περιβάλλον», Μηνιαία Επιθεώρηση, τεύχος 57, Νοέμ.- Δεκ.
- Νικολόπουλος Η., 1996, «Ανάπτυξη, περιβάλλον, εξουσία: Σχέσεις και επιπτώσεις». Σύγχρονα Θέματα, τεύχ. 60-61, Ιούλ. - Δεκ.
- Νικολόπουλος Η., 1997, «Παγκοσμιοποίηση και απασχόληση», Κέρδος, 15 Ιαν.
- Νικολόπουλος Η., 1998, «Η παγκοσμιοποίηση της οικονομίας και η παραγωγή μορφών κοινωνικής ανισότητας και αποκλεισμού» στο Κοινωνικές ανισότητες και κοινωνικός αποκλεισμός, Αθήνα, Ίδρυμα Σ. Καράγιωργα.
- Νικολόπουλος Η., 1998, «Παγκοσμιοποίηση και χρηματοοικονομικές κρίσεις», Κέρδος, 11 Νοεμ.
- Νικολόπουλος Η., 1999, «Παγκοσμιοποίηση και άμεσες ξένες επενδύσεις», Κέρδος, 21 Μαρτ.
- Νικολόπουλος Η., 1999, «Πολιτικές διαστάσεις της παγκοσμιοποίησης», Κέρδος, 27 Απρ.
- Νικολόπουλος Η., 1999, «Παγκοσμιοποίηση, συσσώρευση και παραγωγή», Κέρδος, 12 Αυγ.
- Νικολόπουλος Η., 2001, «Παγκοσμιοποίηση, συσσώρευση και κοινωνικός μετασχηματισμός» στο Παγκοσμιοποίηση και κοινωνικός μετασχηματισμός, Μεσολόγγι, ΤΕΙ Μεσολογγίου.
- O.C.D.E., 1992, La technologie et l' économie. Les relations déterminantes, Paris.
- OMC, 1997, "Commerce et investissement étranger direct: un panorama théorique et empirique de la relation", Problèmes économiques, vol. 2512, 19 Mar.
- Πελαγίδης Θ. (εισαγ. - επιμ.), 2000, Κατανοώντας την παγκοσμιοποίηση, Αθήνα, Εκδόσεις Παπαζήση.
- Rainelli M., 1990, Les investissements étrangers aux États - Unis, Paris, Economica.

- Rainelli M., 1999, Les stratégies des entreprises face à la mondialisation, Paris, Éditions Management.
- Reich R., 1993, L' économie mondialisée, Paris, Dunod.
- Rifai N., 1996, Le chômeur de longue durée, Paris, L' Harmattan.
- Sachwald F., 1994, "Mondialisation et systèmes nationaux", στο Les défis de la mondialisation. Innovation et concurrence, Paris, Masson.
- Salama P., Valier J., 1994, Pauvretés et inégalités dans le tiers monde, Paris, La Découverte.
- Savary J., 1991, "Des firmes multinationales aux entreprises mondiales", στο Le commerce international, Cahiers Français, vol. 253, Oct. - Déc.
- Thanos G., "The Evolutionary Course of the Institutional Transformation of Releasing the Movement of Capitals in Greece", υπό δημοσίευση.
- Uzinidis D., Boutillier S., 1997, Le travail bradé. Automatisation, mondialisation, flexibilité, Paris, L' Harmattan.
- Ψυχοπαίδης Κ., 1996, «Δημόσιος χώρος και κοινωνικοπολιτικές αξίες», στο Όρια και σχέσεις δημόσιου και ιδιωτικού, Αθήνα, Ίδρυμα Σ. Καραγιώργα.
- Woot P., 1988, Les entreprises de haute technologie et l' Europe, Paris, Economica.

Δημ. Σ. Νόνας* και Νικ. Β. Γεωργόπουλος**

Η ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΟΥ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟΥ ΚΑΙ ΟΙ ΣΥΓΧΡΟΝΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΣΥΝΑΛΛΑΓΕΣ

ΣΥΝΟΨΗ

Ο ρόλος του Διαδικτύου στις χρηματοοικονομικές συναλλαγές είναι πολύπλευρος και διαμορφώνεται από τις αλλαγές στην τεχνολογία, την απορύθμιση του τραπεζικού συστήματος, την ίδρυση νέων χρηματοοικονομικών οργανισμών και την οικονομική αναδιαμόρφωση που πραγματοποιείται. Σήμερα, η βιομηχανική εποχή βαίνει προς το τέλος της. Διαμορφώνεται παγκόσμια μια «νέα οικονομία». Η γνώση, οι δεξιότητες, η τεχνολογία, η ευελιξία στην παραγωγή, η ανάδειξη νέων βιομηχανιών, προϊόντων και υπηρεσιών είναι οι βασικοί μοχλοί της ανάπτυξης. Μέσα σ' αυτό το μεταβαλλόμενο περιβάλλον οι τραπεζικοί οργανισμοί επανεξετάζουν τις δομές κόστους και κερδοφορίας τους, καθώς πιστεύουν πως προκειμένου να διατηρήσουν την ανταγωνιστικότητά τους πρέπει να μειώσουν τα λειτουργικά τους έξοδα και να εφαρμόσουν αυστηρό έλεγχο των εξόδων τους. Έτσι, είναι σημαντικό να εντοπισθούν οι πηγές και οι διαστάσεις του ανταγωνισμού, ο ρόλος του Web, του Διαδικτύου και του Ηλεκτρονικού Εμπορίου στο νέο περιβάλλον ανταγωνισμού που διαμορφώνεται.

* Πτυχίο Επιστήμης Υπολογιστών Πανεπιστημίου Κρήτης, MBA Πανεπιστημίου Πειραιώς, FORTHnet.

** Επίκουρος Καθηγητής Επιχειρησιακής Πολιτικής & Στρατηγικής, Τμήμα ΟΔΕ, Πανεπιστήμιο Πειραιώς.

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι σύγχρονες τεχνολογίες και ιδιαίτερα το Διαδίκτυο (Internet) έχουν αποτελέσει την βάση της οικονομικής ανάπτυξης τα τελευταία χρόνια στην Βόρεια Αμερική και στην Ευρώπη. Μάλιστα, τόσο η δυναμική τους όσο και οι δυνατότητες αξιοποίησης που προσφέρουν έχουν οδηγήσει σε τέτοιες σημαντικές αλλαγές ώστε πολλοί έγκυροι αναλυτές να παρομοιάζουν σήμερα την κατάσταση με τη Βιομηχανική Επανάσταση του 20ου αιώνα. Δεν είναι άλλωστε παράξενο το γεγονός ότι ο πρόεδρος των Η.Π.Α. Bill Clinton έχει πολλαπλώς μιλήσει για τις Λεωφόρους των Πληροφοριών και την επίδραση που αυτές έχουν στην εκρηκτική ανάπτυξη της Αμερικανικής οικονομίας τα τελευταία χρόνια. Αντίστοιχα, στην Ευρωπαϊκή Ένωση, ακόμα και στη σύνοδο κορυφής στο Πόρτο της Πορτογαλίας, μεταξύ των συμπερασμάτων της Διακυβερνητικής Διάσκεψης, καταγράφηκε η σημασία που αποδίδουν οι ηγέτες των ανεπτυγμένων Ευρωπαϊκών χωρών στο Internet και στο Ηλεκτρονικό Εμπόριο.

Υπάρχουν σήμερα πολλές αναλύσεις, οι οποίες αναφέρονται στη σημασία και στη δυναμική του Διαδικτύου. Πολλοί αναλυτές ταυτίζουν τη σημασία του με την ανάπτυξη του σιδηροδρόμου ή την ανάπτυξη της αυτοκινητοβιομηχανίας στις αρχές του 20ου αιώνα. Αν και υπάρχουν πολλές και διαφορετικές απόψεις που οδηγούν την στρατηγική και εμπορική σημασία του Διαδικτύου σε μια εντελώς αμφιλεγόμενη διάσταση, είναι απολύτως βέβαιο ότι το Internet αποτελεί το ταχύτερα αναπτυσσόμενο μέσο επικοινωνίας και ενημέρωσης που ανακαλύφθηκε ποτέ.

Το Internet πρόσφατα συμπλήρωσε 30 χρόνια από την πρώτη χρήση του. Ήταν Οκτώβριος του 1969 όταν εστάλη το πρώτο ηλεκτρονικό μήνυμα. Σήμερα πάνω από 60 εκατομμύρια υπολογιστές είναι συνδεδεμένοι στο Διαδίκτυο, ενώ περισσότεροι από 200 εκατομ. χρήστες χρησιμοποιούν κάποια από τις υπηρεσίες του. Μάλιστα, υπολογίζεται ότι τα επόμενα χρόνια το Internet θα αποτελέσει ένα από τα σημαντικότερα εμπορικά μέσα, μέσω του οποίου περισσότερα από 165 τρις. δρχ. θα διακινηθούν, ενώ αναμένεται το ποσό αυτό να αυξηθεί δραματικά σε πιο μακροπρόθεσμο επίπεδο. 30 χρόνια μετά μπορούμε να πούμε με βεβαιότητα ότι η ανθρωπότητα ήδη βιώνει την δεύτερη επανάσταση του Διαδικτύου μέσω των σύγχρονων τραπεζικών συναλλαγών, την ανάπτυξη του Ηλεκτρονικού Εμπορίου και τη δημιουργία παγκόσμιων ιδεατών, ηλεκτρονικών δικτύων.

Η έννοια του Διαδικτύου, εκτός από την τεχνική πλευρά του αλλά και την σημαντικότητά του ως προς τις δυνατότητες χρήσης

που προσφέρει, αποτελεί και ένα στοιχείο που σηματοδοτεί σημαντικές επενδυτικές ευκαιρίες στον παγκόσμιο χρηματιστηριακό στίβο. Μάλιστα, τα τελευταία χρόνια, η χρηματιστηριακή αξία των εταιριών που δραστηριοποιούνται στο Διαδίκτυο έχει προσεγγίσει τέτοια δυσθεώρητα ύψη που από πολλούς έχει θεωρηθεί ως χαρακτηριστική «χρηματιστηριακή φούσκα».

Εξετάζοντας την αγορά των ΗΠΑ, και δευτερευόντως την Ευρώπη, είναι δυνατό να κατανοήσουμε το μέγεθος της αξίας που έχουν λάβει οι εταιρίες του κλάδου. Αρκούσαν μόλις 4 χρόνια πρωτόγνωρης χρηματιστηριακής έκρηξης, ώστε η America On Line, η Yahoo, η Amazon, η eBay και οι υπόλοιπες (περίπου 250 που δραστηριοποιούνται στο Internet) να γίνουν κατά 1,8 τρις δολάρια ακριβότερες και να αποκτήσουν τεράστια δύναμη, παρά τα πενιχρά τους κέρδη. Πρόσφατο παράδειγμα αποτελεί η συγχώνευση της Time Warner με την America On Line, η οποία είχε ως αποτέλεσμα τη γέννηση μιας κολοσσιαίας επιχείρησης με χρηματιστηριακή αξία άνω των 350 δις δολαρίων και στόχο την ενημέρωση και την ψυχαγωγία του κοινού μέσω του Διαδικτύου.

Τις διαστάσεις της κατάστασης που επικρατεί περιγράφει και πρόσφατη έκθεση της Salomon Smith Barney, σύμφωνα με την οποία μόλις μέσα σε τέσσερα χρόνια η χρηματιστηριακή αξία των αμερικανικών εισηγμένων εταιριών που δραστηριοποιούνται στο Διαδίκτυο αυξήθηκε κατά 1,8 τρις δολάρια, δηλαδή περισσότερο από 570 τρις δραχμές ή περίπου 16 φορές το ΑΕΠ μιας χώρας όπως η Ελλάδα.

Η έκρηξη αυτή επηρέασε φυσικά και τις υπόλοιπες εταιρίες τεχνολογίας και τηλεπικοινωνιών, οι οποίες διέθεταν πλειοψηφικά πακέτα μετοχών στις εταιρίες Internet, και κατά συνέπεια καρπώθηκαν τις υπεραξίες. Η χρηματιστηριακή αξία αυτών των εταιριών αυξήθηκε κατά 1,3 τρις δολάρια μέσα στην τελευταία τετραετία.

Άλλα χαρακτηριστικά οικονομικά στοιχεία είναι ότι η χρηματιστηριακή αξία των αμερικανικών εταιριών Internet αντιστοιχεί στο 13% της συνολικής κεφαλαιοποίησης της Wall Street. Υπολογίζεται ότι έως το 2009, μόνο οι εταιρίες Internet θα αντιπροσωπεύουν το 3-4% του αμερικανικού ΑΕΠ, ποσοστό που σήμερα εκπροσωπεί ολόκληρος ο κλάδος πληροφορικής και σύγχρονων τεχνολογιών. Σύμφωνα με την έκθεση της Salomon Smith Barney, η Ευρώπη υστερεί χρονικά των ΗΠΑ κατά 2 χρόνια. Αυτή η υστέρηση οφείλεται κατά κύριο λόγο στην χαμηλή διείσδυση των Η/Υ στα νοικοκυριά (50% στις ΗΠΑ με 37% στην Ευρώπη) και στα υψηλά τηλεφωνικά τέλη σύνδεσης.

2. ΝΕΕΣ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΣΤΗΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΤΩΝ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ

Αν και θεωρητικά η τεχνολογία ακόμα βρίσκεται σε εμβρυακό επίπεδο, η δυνατότητα τραπεζικών συναλλαγών από το σπίτι (home banking) έχει ήδη επιφέρει σημαντικές αλλαγές στη πολύ σύντομη χρονικά εφαρμογή του. Στο μέλλον αναμένονται ακόμα πιο γρήγορες και ριζικές αλλαγές, κυρίως λόγω της διαρκούς διείσδυσης της τεχνολογίας του Internet και των εκπληκτικών δυνατοτήτων που μπορεί να προσφέρει.

Οι αρχικές, αλλά και υπάρχουσες, εφαρμογές των τεχνολογιών τραπεζικών συναλλαγών μέσω ηλεκτρονικού υπολογιστή (PC Banking) έχουν παρουσιάσει αρκετές δυσκολίες. Η πρωταρχική τους δομή και μορφοποίηση ήταν περιορισμένη και απαιτούσε ειδική εκπαίδευση των χρηστών. Επίσης, απαιτούσε την εγκατάσταση της ειδικής εφαρμογής σε κάθε αυτόνομο προσωπικό υπολογιστή του χρήστη, γεγονός που προϋπόθετε τόσο την ευχέρεια γρήγορης συντήρησης και αποκατάστασης όσο και την διαρκή αναβάθμιση του συστήματος όταν απελευθερωνόταν μια νέα έκδοση (version). Ο ερχομός του Internet και του World Wide Web έχει προσφέρει ήδη ένα ανοικτό, κοινό περιβάλλον για αυτές τις εφαρμογές, με αποτέλεσμα να διευκολύνεται απεριόριστα ο χρήστης ως προς την λειτουργία των τραπεζικών προγραμμάτων. Μάλιστα, η πολύ απλή αρχιτεκτονική του Διαδικτύου έχει σχεδόν εκμηδενίσει τα προβλήματα που είχαν συσχετιστεί με την κλειστή αρχιτεκτονική των πρωταρχικών εφαρμογών, μετατρέποντας την χρήση των νέων ηλεκτρονικών τραπεζικών προγραμμάτων σε απλή περιήγηση σε ιστοσελίδες.

Οι προμηθευτές υπολογιστικών συστημάτων έχουν ήδη ανταποκριθεί στις απαιτήσεις των σύγχρονων πελατών των τραπεζών με την ανάπτυξη νέων εφαρμογών, οι οποίες θα δώσουν την δυνατότητα στους χρηματοπιστωτικούς και άλλους οργανισμούς να προσφέρουν νέες, αξιόλογες υπηρεσίες μέσω του Διαδικτύου. Ομοίως, οι προμηθευτές δικτυακού εξοπλισμού διαρκώς βελτιώνουν την αποδοτικότητα και μειώνουν το κόστος και την δυσκολία που σχετίζεται με την χρήση του Διαδικτύου. Είναι δεδομένο ότι, με πλεονεκτήματα όπως η πρόσβαση υψηλής διαθεσιμότητας μέσω οπτικών ινών ή νέων τηλεφωνικών δικτύων και οι νέες συσκευές πρόσβασης στο Internet όπως η WEB TV ή οι αποκωδικοποιητές (set-top boxes), ο αριθμός των δυνητικών χρηστών ηλεκτρονικών τραπεζικών εφαρμογών θα αυξηθεί ραγδαία.

Σύμφωνα με έρευνα που πραγματοποίησε η Gartner Group - η οποία θεωρείται ως ένας από τους πιο έγκυρους αναλυτές σε

θέματα σύγχρονων τεχνολογιών στις ΗΠΑ-, υπολογίζεται ότι ο αριθμός των Αμερικανικών νοικοκυριών που πραγματοποιούν τραπεζικές συναλλαγές μέσω του υπολογιστή τους θα τριπλασιαστεί τα επόμενα τρία χρόνια και θα αγγίξει τα 24,2 εκατομ. το 2004 (από 7 εκατομ. που ήταν στα τέλη του 1998). Μάλιστα, από αυτά τα νοικοκυριά, περίπου το 57% (δηλ. 13,7 εκατομ.) θα πληρώνουν αποκλειστικά τους λογαριασμούς τους μέσω του Διαδικτύου. Πάντως, θα πρέπει να τονιστεί, ότι ένας επιπλέον ανασταλτικός παράγοντας, εκτός του τεχνολογικού, είναι και η εκπαίδευση των χρηστών. Τα νοικοκυριά που ασχολούνται με αυτές τις εφαρμογές δεν αποτελούν την δυνητική μαζική αγορά (potential mass market). Διαφοροποιούνται όχι μόνο σε στοιχεία που αφορούν στην σύνθεση της οικογενείας και στο οικογενειακό εισόδημα, αλλά και στις συνήθειες τους ως προς τις πληρωμές λογαριασμών. Στη μεγάλη τους πλειοψηφία είναι άτομα υψηλής μόρφωσης με υψηλά, διπλά εισοδήματα και έχουν παιδιά. Μια σημαντική διαφορά μεταξύ των δύο ομάδων νοικοκυριών είναι ότι σε αυτά που χρησιμοποιούν την σύγχρονη μέθοδο τις πληρωμές τις πραγματοποιεί ο άνδρας, ενώ σε αυτά που προτιμούν την παραδοσιακή μέθοδο τις πληρωμές πραγματοποιεί η γυναίκα. Πάντως και σε αυτή την περίπτωση, οι αναλυτές υποστηρίζουν ότι η καλωδιακή τηλεόραση και η Web TV θα διαφοροποιήσουν την παραπάνω σύνθεση.

Οι σύγχρονες τραπεζικές εφαρμογές θα επεκτείνουν σημαντικά τις περιορισμένες δυνατότητες οικονομικών συναλλαγών που προσφέρονται τώρα και θα έχουν την ισχύ να τροποποιήσουν σε σημαντικό βαθμό τον τρόπο με τον οποίο τράπεζες και πελάτες συναλλάσσονται. Μία νέα τέτοια προοπτική είναι η δυνατότητα αποστολής και λήψης εικόνων με πληροφοριακό περιεχόμενο (document images) μέσω WEB. Η τεχνολογία σήμερα προσφέρει την δυνατότητα στις τράπεζες να αποστέλλουν τέτοιου είδους έγγραφα, όπως εκκαθαριστικούς λογαριασμούς ή έγγραφα πληρωμών, ηλεκτρονικά. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα τον εκμηδενισμό του κόστους υλικών, των εξόδων αποστολής καθώς και των εργασιών διαχείρισης εγγράφων. Η δυνατότητα αποστολής ειδικών εικόνων μέσω του WEB θεωρείται αυτή τη στιγμή ως η επόμενη σημαντικότερη («thriller application») κίνηση των τραπεζών στο Home Banking.

Μια άλλη υπηρεσία, η οποία σίγουρα θα δώσει νέα ώθηση στις τραπεζικές συναλλαγές από το σπίτι, είναι η δυνατότητα αποστολής και παρουσίασης λογαριασμών στους καταναλωτές. Σε αντίθεση με την πληρωμή λογαριασμών, που είναι κάτι κοινό και εύκολο σήμερα, η ψηφιακή αναπαράσταση θα επιτρέπει στους χρήστες να λαμβάνουν και να ανασκοπούν τους λογαριασμούς τους. Στην συ-

νέχεια, με το πάτημα ενός πλήκτρου, ο καταναλωτής θα μπορεί να τακτοποιήσει την πληρωμή του αναπαριστάμενου λογαριασμού. Ήδη, μερικοί από τους μεγαλύτερους εκδότες πιστωτικών καρτών σε συνεργασία με οργανισμούς κοινής ωφέλειας και εταιρίες υψηλών τεχνολογιών (Microsoft, First Data, Inuit) κινούνται προς αυτή την κατεύθυνση. Οι τραπεζικοί οργανισμοί, ήδη, ενδιαφέρονται σφόδρα για την επέκταση του συστήματος ψηφιακής απεικόνισης λογαριασμών για να το εκμεταλλευτούν στην αποστολή λογαριασμών πιστωτικών καρτών ή στην αποστολή άλλων τραπεζικών εγγράφων.

Η παροχή δανείων αποτελεί μια άλλη τραπεζική δραστηριοποίηση η οποία πολύ σύντομα θα ανακαθορίσει την λειτουργία της υπό το πρίσμα των νέων τεχνολογιών. Η πλειοψηφία των τραπεζών που παρέχουν δάνεια μέσω του Διαδικτύου σήμερα, δεν προσφέρουν παρά μία φόρμα αίτησης, την οποία συμπληρώνουν οι ενδιαφερόμενοι. Στην συνέχεια, η αίτηση αυτή παραλαμβάνεται από το αρμόδιο τμήμα και επεξεργάζεται με την ίδια διαδικασία που ακολουθείται και για τις γραπτές αιτήσεις. Οι νέες εφαρμογές θα ικανοποιήσουν ιδιαίτερα τόσο τις τράπεζες όσο και τους καταναλωτές, αφού θα προσφέρουν αυτόματα συστήματα ελέγχου και ψηφιακές διαδικασίες αποδοχής της αίτησης. Έτσι, χωρίς να παρεμβαίνει ανθρώπινος παράγοντας θα παρέχονται αυτόματα υπηρεσίες δανείων με βάση τα στοιχεία που θα παρέχει ο ενδιαφερόμενος.

Όλες οι παραπάνω νέες δυνατότητες υπογραμμίζουν μία ισχυρή επανάσταση στο τομέα των χρηματοοικονομικών υπηρεσιών: την μετακίνηση του κλάδου προς την αυτοεξυπηρέτηση του πελάτη (member self-service). Έναν παραλληλισμό που θα μπορούσαμε να κάνουμε είναι με τον κλάδο των τηλεπικοινωνιών. Κάποτε, οι καταναλωτές ήταν υποχρεωμένοι να συνδεθούν με την τηλεφωνήτρια για να επιτύχουν επικοινωνία με κάποιον τρίτο, στον βαθμό που, μέχρι σήμερα, είναι υποχρεωμένοι να έρχονται σε επαφή με κάποιον ταμιά ώστε να πραγματοποιήσουν τραπεζικές συναλλαγές. Σήμερα, η ηλεκτρονική αυτοεξυπηρέτηση – όπως το Home Banking – εμφανίζεται ως η αναγκαία διέξοδος για την εκπλήρωση αυτών των συναλλαγών. Τέτοιες λύσεις όχι μόνο εξυπηρετούν το καταναλωτικό κοινό στην βάση του «οποιαδήποτε στιγμή από οποιοδήποτε σημείο», αλλά ταυτόχρονα αποδεσμεύουν αξιόλογο προσωπικό στις τράπεζες για να ασχοληθεί με άλλες σημαντικότερες εργασίες όπως οι πωλήσεις σε «μεγάλους πελάτες» ή οι συμβουλευτικές υπηρεσίες. Με αυτό τον τρόπο, οι τράπεζες αναδιαρθρώνουν τις λειτουργίες τους και διοχετεύουν την ενέργεια τους στην διεύρυνση της πελατειακής τους βάσης και στην αντιμετώπιση του ανταγωνισμού.

Οι τραπεζικές συναλλαγές από το σπίτι προσφέρουν εκπληκτικές ευκαιρίες για τους χρηματοπιστωτικούς οργανισμούς να προσφέρουν μεγαλύτερη ευκολία στους πελάτες τους και μάλιστα σε αρκετά χαμηλότερο κόστος ανά συναλλαγή σε σχέση με την παραδοσιακή τακτική του ταμείου. Οι τράπεζες, εάν δώσουν ιδιαίτερη προσοχή στις λεπτομέρειες και εστιάσουν στα σοβαρά σημεία των νέων τεχνολογιών, θα αντιληφθούν ότι οι νέες τραπεζικές εφαρμογές μπορούν να αποτελέσουν αξιόλογα κανάλια διανομής υπηρεσιών και, πιθανώς, τέλεια υποκατάστατα παλαιότερων.

3. Η ΔΙΑΧΡΟΝΙΚΗ ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΟΥ ΧΡΗΜΑΤΟΣ - ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΧΡΗΜΑ

Η πρώτη μορφή χρήματος εμφανίστηκε από τα πρώτα πολιτισμένα χρόνια του ανθρώπου, όταν οι κοινωνίες βρίσκονταν στα πρώτα στάδια της διαμόρφωσής τους. Κοχύλια, παράξενες πέτρες και πρωτόγονα κατασκευασμένα νομίσματα αποτελούσαν το πρωτοεμφανιζόμενο χρήμα, το οποίο ήταν ευέλικτο, είχε διακριτή αξία και αποτελούσε μέσο πολλών διαφορετικών συναλλαγών. Τα αντικείμενα αυτά σταδιακά αντικαταστάθηκαν από συγκεκριμένα τυποποιημένα στοιχεία όπως το ασήμι και ο χρυσός, τα οποία με την ανακάλυψη του χαρτιού και της τυπογραφίας αντικαταστάθηκαν με την σειρά τους από τα χαρτονομίσματα. Τα χρήματα αυτά, αν και εκδίδονταν αρχικά από ιδιωτικές τράπεζες, τοπικές κυβερνήσεις και άλλους φορείς, πάντοτε υποστηρίζονταν από χρυσό και ασήμι.

Το σημερινό νομισματικό σύστημα θεωρείται από πολλούς δυσκίνητο, πολύπλοκο και μονολιθικό. Σχεδόν, όλα τα κράτη του κόσμου διαθέτουν ένα μοναδικό νομισματικό σύστημα από εθνικά νομίσματα και τραπεζικά έγγραφα (π.χ. επιταγές). Όλα έχουν θεμελιώσει ισχυρές υποδομές γύρω από εμπορικές τράπεζες και κάποιον κεντρικό κρατικό-κυβερνητικό κορμό, όπως οι Κεντρικές Εθνικές Τράπεζες. Αυτοί οι φορείς είναι και οι αποκλειστικοί δικαιούχοι έκδοσης χαρτονομισμάτων και νομισμάτων. Η μονοπωλιακή αυτή διάσταση αποτελεί και το σημαντικότερο παράγοντα αντίστασης σε σημαντικές αλλαγές στα εθνικά οικονομικά συστήματα. Οι δομές αυτές οδηγούν σε σημαντικές διακρίσεις. Οι μεγάλοι οικονομικοί παράγοντες έχουν την δυνατότητα να μεταφέρουν εκατομμύρια δολάρια σε οποιοδήποτε σημείο του πλανήτη με το απλό πάτημα ενός πλήκτρου, σε αντίθεση την επταετία ενός μικροεπενδυτή που πιθανώς να χρειαστεί μερικές ημέρες για να εκκαθαριστεί. Για αυτό άλλωστε και τα αεροπλάνα είναι γεμάτα με δισεκατομμύρια επιταγές και τραπεζικά έγγραφα καθημερινά...

Τα ηλεκτρονικά μετρητά (e-cash) είναι, αν τα δούμε από τεχνολογική σκοπιά, έτη φωτός μπροστά από τα πρώτα νομίσματα. Αλλά, για διάφορους λόγους, θα μπορούσαμε να πούμε ότι βρίσκονται πολύ πιο κοντά στα κοχύλια από ότι στα δολάρια και τα άλλα εθνικά νομίσματα. Το e-cash είναι ψηφιακό χρήμα το οποίο μπορεί να διακινείται μέσα από μεγάλο αριθμό δικτύων, σε αντίθεση με τα υφιστάμενα, μονοδιάστατα τραπεζικά συστήματα. Μπορεί να εμφανιστεί με πολλές και διαφορετικές μορφές, μπορεί να εκδοθεί από πολλούς και διαφορετικούς ιδιωτικούς φορείς ή φυσικά πρόσωπα, και μπορεί να ανταλλαχθεί με οποιοδήποτε αποδεκτό μέσο συναλλαγής όπως το δολάριο, ο χρυσός, η δραχμή, το γεν ή οτιδήποτε άλλο. Αποτελεί το μοναδικό και αναπόφευκτό χρήμα του διαδικτυωμένου κόσμου. Ο ανταγωνισμός σε αυτόν τον τομέα είναι ιδιαίτερα σφοδρός, στοιχείο που οδηγεί διαρκώς σε νέες καινοτομικές κινήσεις. Χρησιμοποιώντας κάποιος χρήματα τα οποία έχει «κατεβάσει» στον ηλεκτρονικό του υπολογιστή ή σε ένα μεταφερόμενο ηλεκτρονικό πορτοφόλι, μπορεί να τα μετακινήσει μέσω του Διαδικτύου προς ηλεκτρονικούς εμπόρους, ή να αγοράσει την εφημερίδα του πολύ πιο γρήγορα και εύκολα σε σχέση με τα παραδοσιακά νομίσματα. Ακόμα περισσότερα πλεονεκτήματα προσφέρει το ηλεκτρονικό χρήμα στις επιχειρήσεις. Μια επιχείρηση έχει την ευχέρεια να παρακάμψει τους τραπεζικούς οργανισμούς και να μετακινήσει χρηματικά ποσά προς τους προμηθευτές της και τους πελάτες της μέσω του Διαδικτύου. Τα πλεονεκτήματα είναι εμφανή : ευκολία, ταχύτητα και μείωση κόστους. Η τεχνολογία, γενικότερα, μπορεί να είναι δύσκολη και περίπλοκη αλλά για τον χρήστη το e-cash είναι απλά το πάτημα ενός πλήκτρου.

3.1. Τι είναι το ηλεκτρονικό χρήμα (electronic cash)

Ηλεκτρονικό χρήμα (electronic cash), όπως συχνά αναφέρεται, είναι στην ουσία πληρωμές ή μεταφορές κεφαλαίων, οι οποίες πραγματοποιούνται ηλεκτρονικά στα πλαίσια των υφισταμένων διατραπεζικών συστημάτων πληρωμών. Με δεδομένο την ραγδαία εξάπλωση των ηλεκτρονικών υπολογιστών, των υπολογιστικών συστημάτων και των τηλεπικοινωνιακών δικτύων, η αγορά των προϊόντων και υπηρεσιών που σχετίζονται με το ηλεκτρονικό χρήμα έχει αρχίσει να γιγαντώνεται. Το ηλεκτρονικό χρήμα είναι η ψηφιακή αναπαράσταση του χρήματος (money), ή για μεγαλύτερη ακρίβεια η ψηφιακή αναπαράσταση των νομισμάτων (currency). Σε αυτό το σημείο θα πρέπει να τονίσουμε ότι οι λέξεις «χρήμα» και «νόμισμα» χρησιμοποιούνται αδιάκριτα αν και σημαίνουν διαφορετικά πράγματα. Το «χρήμα» είναι απλά το μέσο που επικοινωνεί την αξία,

ενώ το «νόμισμα» είναι η φυσική παρουσία του χρήματος – το νόμισμα δίνει ορατή μορφή στα χρήματα.

3.2. Η ιστορία του ηλεκτρονικού χρήματος

Η ιστορία της ηλεκτρονικής μεταφοράς κεφαλαίων έχει τις ρίζες της πίσω στο 1918, όταν η Ομοσπονδιακή Τράπεζα Διαθεσίμων των ΗΠΑ πρωτομετάδωσε πληροφορία για εκκαθάριση λογαριασμών μέσω τηλεγράφου. Η ευρεία χρήση του ηλεκτρονικού χρήματος ξεκίνησε το 1972 όταν η Ομοσπονδιακή Τράπεζα Διαθεσίμων εγκαθίδρυσε το Αυτόματο Σύστημα Διευθέτησης Τραπεζικών Συναλλαγών (Automated clearinghouse, ACH) με στόχο να ενισχύσει τις συναλλαγές μεταξύ του Θησαυροφυλακίου και των εμπορικών τραπεζών. Την ίδια περίπου χρονική στιγμή παρόμοια ηλεκτρονικά συστήματα έκαναν την εμφάνιση τους και στην Ευρώπη, όποτε μπορούμε να πούμε πως η χρήση του ηλεκτρονικού χρήματος μεταξύ των τραπεζών έχει ήδη μια ιστορία 20 ετών.

Οι πληρωμές που πραγματοποιούνται με βάση σχεδόν όλα τα ισχυρά νομίσματα του κόσμου διαχειρίζονται ηλεκτρονικά μέσω μίας σειράς διατραπεζικών δικτύων υπολογιστών. Ένα από αυτά τα δίκτυα είναι το CHIPS (Clearing House Interbank Payment System), το οποίο ανήκει και λειτουργείται από το Κέντρο τραπεζικής διαχείρισης της Νέας Υόρκης. Το σύστημα αυτό χρησιμοποιείται μόνο για μεταφορά πολύ μεγάλων κεφαλαίων. Μάλιστα, το 1994, μέσω του CHIPS και ενός άλλου δικτύου, του Fedwire πραγματοποιήθηκαν περίπου 117,5 εκατομ. συναλλαγές συνολικής αξίας 506,6 τρις δολαρίων!

Αν και οι τράπεζες έχουν τη δυνατότητα να διακινούν χρήματα ηλεκτρονικά για δύο δεκαετίες τώρα, μόνο πρόσφατα το ίδιο δικαίωμα απέκτησαν και οι μικρομεσαίοι καταναλωτές. Η διαρκώς αυξανόμενη ισχύς και η μείωση του κόστους των υπολογιστών, σε συνδυασμό με την ανάπτυξη των τηλεπικοινωνιακών δικτύων, τη διείσδυση του Διαδικτύου και το χαμηλό κόστος κλήσεων, έχουν μετατρέψει την ηλεκτρονική διακίνηση κεφαλαίων σε πραγματικότητα για εκατομμύρια καταναλωτές σε όλο τον κόσμο. Ως αποτέλεσμα, σήμερα η ανθρωπότητα είναι μάρτυρας των πρώτων σταδίων μιας νέας ιστορικής φάσης, αυτής που ονομάζουμε «ψηφιακή οικονομία» ή «νέα οικονομία».

3.3. Τα βασικά χαρακτηριστικά του ηλεκτρονικού χρήματος

Τα ηλεκτρονικά χρήματα, όπως προαναφέρθηκε, παρέχει την ευχέρεια στους καταναλωτές να διακινήσουν χρήματα προς εμπόρους του Διαδικτύου για κάποιες αγορές, ή να πληρώσουν «εισι-

τήριο» για μια ταινία την οποία θα επιλέξουν να παρακολουθήσουν μέσω ενός διαδραστικού τηλεοπτικού δικτύου. Επίσης, μπορούν να αντικαταστήσουν τα μετρητά και τις επιταγές για καθημερινές αγορές σε πολυκαταστήματα, εστιατόρια ή ταξί που δέχονται ηλεκτρονικά χρήματα. Ταυτόχρονα, οι επιχειρήσεις μπορούν να τα χρησιμοποιήσουν αντί μετρητών για προμηθεύονται τα αναλώσιμα του γραφείου, ακόμα και για να πληρώνουν τους υπαλλήλους παρακάμπτοντας τις τραπεζικές διαδικασίες.

Το E-Cash μπορεί, επίσης, να δημιουργήσει έναν παγκόσμιο ανταγωνισμό προς όφελος των καταναλωτών. Επειδή το Διαδίκτυο δεν γνωρίζει σύνορα ή διακρίσεις, η εταιρίες που μπορούν και «εκδίδουν» ηλεκτρονικά χρήματα άμεσα έρχονται σε επαφή με εκατομμύρια καταναλωτές και επιχειρήσεις, ανεξάρτητα από την χώρα στην οποία βρίσκονται. Ο απλός, τοπικός ανταγωνισμός θα καταργηθεί και την θέση του θα λάβει ένας παγκόσμιος ανταγωνισμός μέσα από το Διαδίκτυο και τα άλλα δίκτυα επικοινωνίας.

Η ανάπτυξη του E-Cash μπορεί να φέρει σε δυσχερή θέση τις τράπεζες. Αυτό μπορεί να συμβεί εφόσον άλλες επιχειρήσεις μπόρεσουν να προσφέρουν το δικό τους ψηφιακό χρήμα, παρακάμπτοντας τις κλασσικές τραπεζικές υπηρεσίες. Σε αυτή την περίπτωση, οι επιχειρήσεις και όχι οι τράπεζες θα είναι αυτές που θα λαμβάνουν πρώτες τις αιτήσεις των καταναλωτών για λήψη χρημάτων. Χαρακτηριστικά είναι τα λόγια του J. Richard Fredericks, διοικητικού στελέχους της Montgomery Securities: «Η τραπεζική είναι απαραίτητη για την σύγχρονη οικονομία, οι τράπεζες όχι». Βέβαια, το πλεονέκτημα των εμπορικών τραπεζών στηρίζεται στο μοναδικό δικαίωμα που έχουν να δανείζουν χρήματα περισσότερο και από τα διαθέσιμα τους. Εάν συνεχίσει να ισχύει το σύστημα κατά το οποίο μία μονάδα E-Cash ισούται με μία μονάδα παραδοσιακού νομίσματος, μόνο οι τράπεζες θα διατηρούν νομικώς το δικαίωμα να δανείζουν χρήματα, ακόμα και ηλεκτρονικά, αφού θα μπορούν να τα καλύψουν με τα τεράστια αποθέματα παραδοσιακών νομισμάτων.

Ένα επιπλέον χαρακτηριστικό του E-Cash είναι ότι δεν έχει φυσική μορφή, αλλά αποτελεί ένα λογισμικό, ένα ηλεκτρονικό πρόγραμμα. Αυτό σημαίνει ότι μπορεί να προγραμματιστεί να κάνει πράγματα τα οποία δεν μπορεί να κάνει το παραδοσιακό χρήματα. Κυρίως, μπορεί να προγραμματιστεί σε θέματα που σχετίζονται με την σπατάλη αυτού του μέσου. Για παράδειγμα, γονείς μπορούν να στέλνουν ηλεκτρονικά χρήματα στους φοιτητές-παιδιά τους τα οποία να μπορούν να ξοδευθούν μόνο για αγορά βιβλίων ή για ενοίκιο. Ή μια επιχείρηση μπορεί να έχει ένα μικρό απόθεμα από E-Cash το οποίο να μπορεί να χρησιμοποιηθεί για μικροέξοδα του

γραφείου αλλά να μην μπορεί να χρησιμοποιηθεί για αγορά φαγητού ή περιοδικών.

Όμως, μαζί με τα θετικά στοιχεία που αναφέρθηκαν, υπάρχουν και κάποια ζητήματα τα οποία οδηγούν σε αντίθετα συμπεράσματα. Το ηλεκτρονικό χρήμα προσφέρει πολλές ευκαιρίες για φοροδιαφυγή, για ξέπλυμα χρήματος και για άλλα οικονομικά εγκλήματα. Άνθρωποι οι οποίοι δεν επιθυμούν να καταβάλουν φόρους στην χώρα που βρίσκονται θα μπορούν εύκολα να μεταφέρουν τα χρήματα τους σε άλλα σημεία του πλανήτη με πολύ μεγάλη ευκολία. Επίσης, το ηλεκτρονικό χρήμα μπορεί να ενισχύσει τις οικονομικές επιθέσεις εναντίον κρατών και να αποσταθεροποιήσει τις εθνικές οικονομίες. Κακόβουλοι κάτοχοι ηλεκτρονικού χρήματος θα μπορούν με τεράστια ταχύτητα να μεταφέρουν μεγάλα ποσά μεταξύ αγορών και να δημιουργούν οικονομικές κρίσεις.

Άλλα πιθανά προβλήματα που σχετίζονται με την διασπορά του ηλεκτρονικού χρήματος είναι και η αδυναμία που θα παρουσιαστεί στον έλεγχο των αποθεμάτων των κρατών από τις τοπικές κυβερνήσεις. Από την στιγμή που θα απελευθερωθεί το δικαίωμα έκδοσης χρήματος, οι εθνικές αρχές χάνουν τη δυνατότητα να ελέγχουν και να καθορίζουν τον εθνικό πλούτο, αφού αυτός θα παράγεται και θα καταναλώνεται σε οποιοδήποτε σημείο του πλανήτη. Ταυτόχρονα, τα κράτη θα χάσουν τον σημαντικότερο πόρο τους, που δεν είναι άλλος από την φορολογία των εισοδημάτων.

Τέλος, θα πρέπει να αναφερθεί ότι το ηλεκτρονικό χρήμα είναι λιγότερο ασφαλές από το παραδοσιακό. Εάν ένας καταναλωτής έχει αποθηκεύσει στον σκληρό δίσκο του υπολογιστή του ένα ηλεκτρονικό ποσό, και το σύστημα αυτό, για κάποιο λόγο καταστραφεί τότε χάνει αυτόματα και το ποσό αυτό. Επίσης, υπάρχει η πιθανότητα hackers ή άλλοι «ηλεκτρονικοί εγκληματίες» να καταφέρουν να εισχωρήσουν σε εταιρίες έκδοσης ηλεκτρονικού χρήματος ή στους υπολογιστές απλών χρηστών και να υφαρπάξουν ηλεκτρονικό πλούτο από χιλιάδες ή και εκατομμύρια θύματα.

4. ΑΛΛΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ

Εκτός από το ηλεκτρονικό χρήμα, που αποτελεί και την γενικότερη μορφή σύγχρονων συναλλαγών και μεταφοράς κεφαλαίων, θα πρέπει να αναφερθούμε με συντομία και σε άλλες σύγχρονες μορφές όπως είναι οι ηλεκτρονικές επιταγές, οι «έξυπνες κάρτες» (smart cards) και οι προσωπικοί ψηφιακοί βοηθοί (Personal Digital Assistants).

4.1. Ηλεκτρονικές επιταγές

Μία εναλλακτική λύση στο ηλεκτρονικό χρήμα είναι οι ηλεκτρονικές επιταγές. Για να μπορέσει ο χρήστης να χρησιμοποιήσει το σύστημα ηλεκτρονικών επιταγών, χρειάζεται ένα ηλεκτρονικό μπλοκ επιταγών εγκατεστημένο σε μια κάρτα Η/Υ. Αυτή η κάρτα περιέχει οικονομικά στοιχεία και είναι τόσο μικρή ώστε να χωράει σε ένα slot στο πίσω μέρος ενός laptop. Η ηλεκτρονική επιταγή εμφανίζεται στην οθόνη του Η/Υ σαν την εικόνα μιας παραδοσιακής επιταγής στην οποία μπορεί ο χρήστης να εκδώσει και να υπογράψει ηλεκτρονικά με τη βοήθεια ενός συστήματος κρυπτογράφησης.

Οι ηλεκτρονικές επιταγές έχουν σχεδιαστεί με βάση το μηχανισμό που χρησιμοποιείται και για τις πραγματικές επιταγές (τυπωμένες). Η μόνη διαφορά τους είναι ότι δημιουργούνται ηλεκτρονικά, φέρουν ψηφιακές υπογραφές και απαιτούν τη χρήση ψηφιακών πιστοποιητικών για την επαλήθευσή της γνησιότητας της ταυτότητας του χρήστη και για την επιβεβαίωση της γνησιότητας του τραπεζικού λογαριασμού του χρήστη. Θέματα ασφάλειας των ηλεκτρονικών επιταγών υποστηρίζονται από τη χρήση ψηφιακών υπογραφών οι οποίες χρησιμοποιούν κρυπτογράφηση δημοσίου κλειδιού.

4.2. Έξυπνες κάρτες

Μια «έξυπνη κάρτα» μοιάζει εξωτερικά με μία πιστωτική κάρτα, με την διαφορά ότι περιέχει έναν μικροεπεξεργαστή. Αυτός ο μικροεπεξεργαστής διαθέτει αρκετή μνήμη και χωρητικότητα και μπορεί να αποθηκεύει πληροφορίες και να πραγματοποιεί εύκολους αριθμητικούς υπολογισμούς. Οι απλές έξυπνες κάρτες διαθέτουν τυπική χωρητικότητα περίπου 8.000 bytes (χαρακτήρες), η οποία καθιστά την κάρτα ικανή να εκτελεί μια σειρά από λειτουργίες όπως η αναγνώριση ταυτότητας, η αποθήκευση πληροφοριών τραπεζικών λογαριασμών και η διατήρηση ψηφιακών χρημάτων.

Σήμερα κυκλοφορούν στην αγορά πολλά είδη έξυπνων καρτών που χρησιμοποιούνται για διάφορους λόγους όπως για ασφαλιστικές εταιρίες και ιατρική περίθαλψη, για ταξιδιωτικά πρακτορεία και για συμμετοχή σε διάφορες ομάδες ανθρώπων. Στον τραπεζικό τομέα, η εταιρία Mondex έχει λάβει ισχυρή αποδοχή από το παγκόσμιο οικονομικό τύπο και πάρα πολλές τράπεζες ήδη πειραματίζονται με τις έξυπνες κάρτες της. Για παράδειγμα, η Wells Fargo & Co., μία σημαντική τράπεζα στο San Francisco, ήδη έχει προμηθεύσει όλους τους πελάτες της με τις έξυπνες κάρτες της Mondex. Μάλιστα, το γεγονός ότι η Mondex ανήκει κατά 51% στην MasterCard International αυτόματα της δίνει το πλεονέκτημα να θεωρηθεί στο μέλλον το παγκόσμιο πρότυπο έκδοσης έξυπνων τραπεζικών καρτών.

4.3. Προσωπικοί Ψηφιακοί Βοηθοί (Personal Digital Assistants)

Μια από τις πιο συναρπαστικές εφαρμογές αυτού του τύπου, η οποία θα χρησιμοποιηθεί ιδιαίτερα στο μέλλον, είναι οι Προσωπικοί Ψηφιακοί Βοηθοί (Personal Digital Assistants). Ένα PDA, το οποίο καλείται μερικές φορές και ως προσωπικός υπολογιστής χειρός, είναι ένας υπολογιστής μικρότερος του επιγονάτιου (laptop) και με μικρότερη υπολογιστική ισχύ. Παρόλαυτα, τα PDAs επιτρέπουν στους ιδιοκτήτες τους να στέλνουν e-mails μέσω ασύρματου modem, να γράφουν κείμενα σε κειμενογράφους, να κάνουν υπολογισμούς, να αποθηκεύουν ονόματα και διευθύνσεις και να εκτελούν άλλες κοινές ή εξειδικευμένες λειτουργίες. Βέβαια, όσο οι μικροεπεξεργαστές γίνονται περισσότεροι ισχυροί, τόσο περισσότερο τα PDAs θα αποκτούν μεγαλύτερη χρησιμότητα, ισχύ, λειτουργικότητα, ταχύτητα και χωρητικότητα μνήμης.

Η διάδοση των PDAs θα αυξηθεί κατακόρυφα όταν θα μπορούν να εκτελούν λειτουργίες και να συνδέονται με δορυφορικά δίκτυα. Κάτι τέτοιο, σε συνδυασμό με το ηλεκτρονικό χρήμα, θα δίνει τη δυνατότητα στον οποιονδήποτε να μετακινείται στις παγκόσμιες αγορές και να μετατρέπει τα νομίσματα που διαθέτει σε τοπικό νόμισμα. Επίσης, θα μπορούν να λειτουργούν στη βάση των ψηφιακών τηλεφώνων και να επικοινωνούν με οποιονδήποτε άλλο PDA οπουδήποτε στον κόσμο. Είναι σίγουρο ότι τα PDAs θα αποτελέσουν στο εγγύς μέλλον τον γίγαντα της τεχνολογικής ανάπτυξης.

5. ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ: ΘΑ ΕΙΝΑΙ Ο 21ος ΑΙΩΝΑΣ ΧΩΡΙΣ ΜΕΤΡΗΤΑ;

Ο 21^{ος} αιώνας δεν θα είναι «χωρίς μετρητά» (cashless), όπως πολλοί αναλυτές υποστηρίζουν, αλλά θα είναι αιώνας με νομίσματα τα οποία δεν θα έχουν υλική μορφή (paperless). Τα χαρτονομίσματα και οι επιταγές βαθμιαία θα αντικατασταθούν από τις έξυπνες κάρτες, το ψηφιακό χρήμα και τις αυτόματες μεταφορές κεφαλαίων. Η γραφειοκρατία των εμπορικών τραπεζών γίνεται σιγά-σιγά περιττή, επιβαρυντική και, ίσως, απαρχαιωμένη. Μάλιστα, υπάρχουν πολλοί που φοβούνται ότι η εξάπλωση του ηλεκτρονικού χρήματος θα γίνει με τέτοια ταχύτητα, η οποία δεν θα επιτρέψει στις περισσότερες τράπεζες να προσαρμοστούν έγκαιρα και, πιθανώς, θα καταρρεύσουν σαν πήλινοι γίγαντες υπό την πίεση των οικονομικών αλλαγών.

Το πορτοφόλι του μέλλοντος θα διαθέτει πολύ λιγότερα κέρματα, χαρτονομίσματα και μαγνητικές κάρτες. Αντιθέτως, θα περιλαμβάνει

έξυπνες κάρτες οι οποίες θα περιέχουν ψηφιακό χρήμα και άλλες οικονομικές πληροφορίες, πληροφορίες οι οποίες θα ενημερώνονται αυτόματα από PDAs με δορυφορική λήψη. Το τελικό ερώτημα δεν είναι, λοιπόν, το εάν θα γίνει αυτή η τεχνολογική επανάσταση, αλλά το πότε θα γίνει.

Τα τραπεζικά συστήματα αναγκάζονται να προσαρμόζονται συνεχώς στις αλλαγές ενός ραγδαία εξελισσόμενου περιβάλλοντος και να αντιμετωπίζουν έναν ανταγωνισμό με πολλούς δυνητικούς παίκτες. Οι τράπεζες που θα αντεπεξέλθουν επιτυχώς στη παγκοσμιοποίηση της αγοράς και στο συνεχή αυξανόμενο ανταγωνισμό που προέρχεται από εταιρείες του μη-τραπεζικού τομέα, είναι εκείνες που θα καταφέρουν να διαθέτουν άριστη γνώση της πελατείας και του λειτουργικού τους κόστους. Ο ορισμός της παραδοσιακής τράπεζας πρέπει να επαναπροσδιορισθεί. Ασφαλώς, η σημερινή τράπεζα έχει λίγα κοινά χαρακτηριστικά με την τράπεζα του χθες και λιγότερα με την τράπεζα του μέλλοντος. Η τράπεζα του μέλλοντος θα έχει όραμα για το μελλοντικό της ρόλο, θα οδηγεί τις εξελίξεις, θα καινοτομεί, θα έχει δηλαδή μία σαφή και συνεπή μακροπρόθεσμη στρατηγική ανάπτυξης.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- America Online/ Roper Starch Cyberstudy, «*Nearly half of Internet users say Internet online becoming a necessity*», Δελτίο Τύπου America Online/ Roper Starch Cyberstudy, Δεκέμβριος 1998.
- Dulaney Fred, «*GartnerGroup's Dataquest Forecasts three-fold increase in Online Banking over next five years*», GartnerGroup, Αύγουστος 1999.
- E-Business, «*e-Business στην ανατολή του 2000*», e-business, Φεβρουάριος 2000.
- e-Market, «*e-Commerce: Παγκόσμια διάδοση*», e-Market, Απρίλιος 2000.
- Flynn Andrew, «*Kirk and partners resolve e-commerce disputes online*», The Canadian Press, Ιούνιος 2000.
- Giraud Amy, Laura Dring, «*Online banking experiencing decreasing growth rates in spite of expansive growth in others areas*», SRI Consulting, Φεβρ. 2000.
- Grabbe J. Orli, «*Digital Cash and the future of money*», Associated Communications Internet Inc.
- Holland Kelley, Cortese Amy, «*The future of Money*», BusinessWeek, Οκτώβριος 1997.
- ICONOCAST, *Internet At A Glance*, ICONOCAST, Winter 2000.
- Schooler John, «*What does future hold for home banking?*», Credit Union Journal, Νοέμβριος 1998.
- Tapscott Don, *The Digital Economy: Promise and peril in the age of Networked Intelligence*, McGraw Hill, 1996, σελ. 273-314.

- The 94th Annual Convention of the New Jersey Bankers, «*The changing Landscape of Banking*», Απρίλιος 1997.
- Turk Geoffrey, «*Money and currency in the 21st century*», Goldmoney, Ιούλιος 1997.
- Ανδρονόπουλος Μάκης, «*e-business: Το νέο επιχειρηματικό μοντέλο*», Επιλογή, Απρίλιος 2000.
- Γαλδαδάς Άκης, «*Το ηλεκτρονικό πορτοφόλι*», Το ΒΗΜΑ της ΚΥΡΙΑΚΗΣ, Δεκέμβριος 1997.
- Γεωργικός Μπάμπης, «*Η ελληνική αγορά του Internet: Ραγδαίες αλλαγές στον χάρτη*», Tech Business, Νοέμβριος 1999.
- Γεωργόπουλος Ν., Πανταζή Α-Μ., Νικολαράκος Χ., Βαγγελάτος Ι. «*Ηλεκτρονικό επιχειρείν: Προγραμματισμός και Σχεδίαση*». Έκδ. Ευγ. Μπένου, 2001.
- Δουγενή Έλενα, «*Internet : Η δεύτερη επανάσταση...*», Η Εξουσία, Οκτώβριος 1999.
- Ελευθεριάδης Ιορδάνης, «*Μελέτη της Σχέσης μεταξύ επιχειρηματικού και Χρηματοοικονομικού κινδύνου σε Ελληνικές επιχειρήσεις*», Διδακτορική Διατριβή, Τμήμα Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής, Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, 1999.
- Ελευθεριάδου Εύη, «*Ο Έλληνας του Διαδικτύου*», ΤΑ ΝΕΑ, Νοέμβριος 1999.
- Νικολόπουλος Γρηγόρης, «*Η νέα οικονομία ...*», ΤΟ ΒΗΜΑ, Μάιος 2000.
- Σαρμαντάς Βασίλης, «*e-business και αγορά πληροφορικής: Νέες στρατηγικές και λύσεις*», e-market, Μάιος 2000.
- ΤΟ ΒΗΜΑ, «*Από τον 20ό στον 21ο αιώνα: Στην εποχή των μικροτσιπ*», Το ΒΗΜΑ, Δεκέμβριος 1999.
- Τσίρος Θάνος, «*Ο ιός των υπεραξιών του Ίντερνετ ήρθε και στην Ελλάδα*», Κυριακάτικη Ελευθεροτυπία, Ιανουάριος 2000.
- Τσούλος Πλάτωνας, «*Διαστάσεις και προοπτικές της e-αγοράς*», Επιλογή, Απρίλιος 2000.

Ανδρέας Σ. Ξενάκης*

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΩΝ ΕΛΕΓΧΩΝ ΜΟΝΑΔΙΑΙΩΝ ΡΙΖΩΝ ΓΙΑ ΕΠΟΧΙΚΑ ΔΕΔΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Στην εργασία αυτή επιχειρείται μια αξιολόγηση των ελέγχων, που έχουν μέχρι σήμερα αναπτυχθεί, για την ύπαρξη εποχικών και μη εποχικών μοναδιαίων ριζών σε εποχικές χρονολογικές σειρές. Παρουσιάζονται και συγκρίνονται οι δυνατότητες και οι αδυναμίες των ελέγχων αυτών σχετικά με την αποτελεσματικότητα εντοπισμού εποχικών μοναδιαίων ριζών στις διάφορες εποχικές συχνότητες και την εξαγωγή συμπερασμάτων για τη χρησιμοποίηση του κατάλληλου φίλτρου διαφορών, τόσο σε θεωρητικό όσο και σε πρακτικό επίπεδο. Εξετάζονται ακόμα οι αδυναμίες που παρουσιάζουν οι έλεγχοι αυτοί όσον αφορά το μέγεθος και τη δύναμή τους και τα προβλήματα που παρουσιάζονται από τυχόν ελλιπή προσδιορισμό του προσδιοριστικού μέρους των χρονολογικών σειρών στις οποίες εφαρμόζονται, αλλά πολύ περισσότερο του στοχαστικού μέρους των σειρών αυτών, ιδιαίτερα του μέρους κινητού μέσου.

ABSTRACT

This paper provides a survey and comparative analysis of seasonal and non-seasonal unit root tests applied to seasonal time series. The possibilities and weaknesses of these tests are examined in relation to their efficiency to locate seasonal unit roots at various seasonal frequencies and their ability to draw a conclusion about the appropriate differencing filter. The power problems that these

* Τμήμα Οικονομικών Επιστημών Πανεπιστημίου Αθηνών.

tests have due to misspecification of the deterministic part of testing equations, as well as to misspecification of the stochastic part of seasonal time series model, especially the moving average part, are also examined.

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Την τελευταία δεκαετία έχει ανανεωθεί το ενδιαφέρον των ερευνητών στο πρόβλημα της εποχικότητας των χρονολογικών σειρών. Είναι πλέον αποδεκτό από όλους ότι οι εποχικές κυμάνσεις σε χρονολογικές σειρές, που περιέχουν τη συνιστώσα της εποχικότητας, αποτελούν το μεγαλύτερο μέρος της συνολικής τους μεταβλητότητας. Οι εφαρμοζόμενες μέθοδοι απαλοιφής της εποχικότητας αποστερούν τις περισσότερες χρονολογικές σειρές από ένα πολύ σημαντικό παράγοντα διαμόρφωσης των τιμών τους. Συνεπώς είναι προτιμότερο για τις χρονολογικές αυτές σειρές να εμφανίζονται στα διάφορα υποδείγματα στην αρχική τους μορφή, και όχι απαλλαγμένες από τη συνιστώσα της εποχικότητας.

Δύο είναι τα βασικά ερωτήματα, σχετικά με το πρόβλημα της εποχικότητας, στα οποία αναζητούνται απαντήσεις στη σύγχρονη οικονομετρική έρευνα: (α) είναι η εποχική συνιστώσα των διαφόρων χρονολογικών σειρών κανονική και σταθερή σε μεγάλες χρονικές περιόδους ή μεταβάλλεται με την πάροδο του χρόνου; (β) είναι η εποχική συνιστώσα ανεξάρτητη από τις άλλες συνιστώσες των χρονολογικών σειρών (όπως τάση και κυκλική συνιστώσα) ή υπάρχει κάποια συσχέτιση μεταξύ αυτών; Η έρευνα σχετικά με το πρώτο ερωτήμα επικεντρώθηκε στην ανάπτυξη ελεγχών για εποχικές και μη εποχικές μοναδιαίες ρίζες σε επίπεδο μονομεταβλητών χρονολογικών σειρών (εποχική ολοκλήρωση) ή σε επίπεδο πολυμεταβλητών χρονολογικών σειρών (εποχική συνολοκλήρωση). Η έρευνα σχετικά με το δεύτερο ερώτημα κατέληξε στην ανάπτυξη των λεγομένων περιοδικών αυτοπαλινδρομικών υποδειγμάτων χρονολογικών σειρών σε μονομεταβλητό και πολυμεταβλητό επίπεδο.

Η εξέταση της ύπαρξης στασιμότητας ή μη στασιμότητας στο εποχικό μέρος των χρονολογικών σειρών παρουσιάζει ιδιαίτερο ενδιαφέρον, τόσο για την περίπτωση δημιουργίας αυτοπροβαλλόμενων υποδειγμάτων στατιστικών προβλέψεων όσο και για την περίπτωση χρησιμοποίησης εποχικών χρονολογικών σειρών σε οικονομετρικά υποδείγματα. Για τις οικονομικές χρονολογικές σειρές το πρόβλημα εμφανίζεται ιδιαίτερα σημαντικό, δεδομένου ότι, ως έχει αποδειχθεί, οι εποχικές κυμάνσεις αποτελούν το μεγαλύτερο μέρος της συνολικής μεταβλητότητάς τους.

2. ΕΠΟΧΙΚΗ ΟΛΟΚΛΗΡΩΣΗ

Ως γνωστόν, μια μη στάσιμη χρονολογική σειρά y_t , καλείται *ολοκληρωμένη* (integrated) τάξης d και συμβολίζεται $I(d)$, αν η διαφορά d -τάξης αυτής $(1-B)^d y_t$ είναι μια στάσιμη σειρά. Επεκτείνοντας τον ορισμό αυτό, για την περίπτωση της εποχικής ολοκλήρωσης, λέμε ότι η μη στάσιμη εποχική σειρά y_t (με περίοδο εποχικότητας s) είναι ολοκληρωμένη τάξης d, D και συμβολίζεται $I(d, D)$, αν η διαφορά d -τάξης και η εποχική διαφορά D -τάξης αυτής είναι μια στάσιμη σειρά. Η ανάγκη εφαρμογής του φίλτρου $\Delta_1 = 1-B$, των πρώτων απλών διαφορών σε μια χρονολογική σειρά υποδηλώνει την ύπαρξη μιας μοναδιαίας ρίζας στο πολυώνυμο $\Phi(B)$ του αυτοπαλινδρομικού τμήματος του μη εποχικού μέρους του υποδείγματος της σειράς αυτής. Η ανάγκη εφαρμογής του φίλτρου $\Delta_s = 1-B^s$, των πρώτων απλών διαφορών σε μια χρονολογική σειρά υποδηλώνει την ύπαρξη s εποχικών μοναδιαίων ριζών στο πολυώνυμο $\Phi(B^s)$ του αυτοπαλινδρομικού τμήματος του εποχικού μέρους του υποδείγματος της σειράς αυτής.

Η ιδιαιτερότητα των εποχικών χρονολογικών σειρών είναι ότι ενσωματώνουν δύο μορφές διαχρονικής συμπεριφοράς, τη συμπεριφορά του μη εποχικού τους μέρους και εκείνη του εποχικού τους μέρους. Η διερεύνηση συνεπώς της στασιμότητας μιας εποχικής χρονολογικής σειράς αφορά δύο επίπεδα στασιμότητας, τη στασιμότητα του μη εποχικού της μέρους και εκείνη του εποχικού. Οι έλεγχοι για μοναδιαία ρίζα σε μη εποχική χρονολογική σειρά είναι ουσιαστικά έλεγχοι της υπόθεσης μηδέν, ότι η σειρά είναι ολοκληρωμένη $I(1)$, έναντι της εναλλακτικής, ότι η σειρά είναι στάσιμη, δηλαδή $I(0)$. Η μοναδιαία ρίζα, στην περίπτωση αυτή, είναι η ρίζα του τελεστή των απλών διαφορών $\Delta_1 = 1-B$, δηλαδή η πραγματική μονάδα. Οι έλεγχοι για μοναδιαία ρίζα σε εποχική χρονολογική σειρά είναι ουσιαστικά έλεγχοι της υπόθεσης μηδέν, ότι η σειρά είναι ολοκληρωμένη $I(0,1)$ ή $I(1,1)$, έναντι της εναλλακτικής, ότι η σειρά είναι $I(0,0)$ ή $I(1,0)$, δηλαδή στάσιμη και στο μη εποχικό και στο εποχικό της μέρος ή στάσιμη μόνο στο εποχικό της μέρος.

Ενώ όμως η μη εποχική μοναδιαία ρίζα είναι μία και μόνη (ο πραγματικός αριθμός 1), στην περίπτωση των εποχικών μοναδιαίων ριζών έχουμε τόσες μοναδιαίες ρίζες, όσες και η περίοδος εποχικότητας s . Πράγματι, οι λύσεις της εξίσωσης $1-B^s = 0$, στο σύνολο των μιγαδικών αριθμών είναι οι s μιγαδικοί αριθμοί:

$$\text{συν}\left(\frac{2\pi k}{s}\right) + i\eta\mu\left(\frac{2\pi k}{s}\right), \quad k = 0, 1, 2, \dots, s-1 \quad (1)$$

που βρίσκονται πάνω στον μοναδιαίο κύκλο στο μιγαδικό επίπεδο. Έτσι οι μοναδιαίες ρίζες του φίλτρου $\Delta_4=1-B^4$, είναι οι μιγαδικοί αριθμοί $\{1, i, -1, -i\}$, που αντιστοιχούν στις συχνότητες $\left\{0, \frac{\pi}{2}, \pi, \frac{3\pi}{2} \left(\text{ή } -\frac{\pi}{2} \right)\right\}$ ή σε κύκλους ανά τρίμηνο $\left\{0, \frac{1}{4}, \frac{2}{4}, \frac{3}{4}\right\}$ ή σε περιόδους $\{\infty$ (μη εποχική ρίζα), 4 τριμήνων [ετήσια ρίζα (annual)], 2 τριμήνων [εξαμηνιαία ρίζα (biannual)] $\}$, ενώ η τελευταία ρίζα είναι ουσιαστικά μη παρατηρούμενη, λόγω του φαινομένου των ψευδο-συχνοτήτων (aliasing phenomenon). Οι μοναδιαίες ρίζες του φίλτρου $\Delta_{12}=1-B^{12}$ είναι οι μιγαδικοί αριθμοί:

$$\left\{1, \frac{1}{2}(\sqrt{3} \pm i), \frac{1}{2}(1 \pm \sqrt{3}i), \pm i, -\frac{1}{2}(1 \mp \sqrt{3}i), -\frac{1}{2}(\sqrt{3} \mp i), -1\right\} \quad (2)$$

που αντιστοιχούν στις συχνότητες $\left\{0, \pm \frac{\pi}{6}, \pm \frac{\pi}{3}, \pm \frac{\pi}{2}, \pm \frac{2\pi}{3}, \pm \frac{5\pi}{6}, \pi\right\}$, όπου αυτές με το αρνητικό πρόσημο είναι μη παρατηρούμενες, λόγω του φαινομένου των ψευδοσυχνοτήτων, ενώ οι υπόλοιπες μοναδιαίες ρίζες αντιστοιχούν σε κύκλους ανά μήνα $\left\{0, \frac{1}{12}, \frac{2}{12}, \frac{3}{12}, \frac{4}{12}, \frac{5}{12}, \text{ και } \frac{6}{12}\right\}$ ή σε περιόδους $\{\infty$ (μη εποχική ρίζα), 12 μηνών (ετήσια ρίζα), 6 μηνών (εξαμηνιαία ρίζα), 4 μηνών, 3 μηνών, 2,4 μηνών και 2 μηνών $\}$.

Τα συμπεράσματα από την παραπάνω ανάλυση είναι δύο. Πρώτον, ότι ένας έλεγχος για μοναδιαίες ρίζες σε μια εποχική χρονολογική σειρά είναι ταυτόχρονα έλεγχος για εποχικές και μη εποχικές ρίζες και δεύτερον, ότι ένας «καλός» τέτοιος έλεγχος θα πρέπει να δίνει απάντηση για την ύπαρξη όλων των μοναδιαίων ριζών, που συναντώνται στις διάφορες συχνότητες. Αν στην περίπτωση της εποχικής σειράς με περίοδο εποχικότητας 4, έχουμε 4 ή 5 μοναδιαίες ρίζες (ανάλογα με το εφαρμοζόμενο φίλτρο), στην περίπτωση μιας εποχικής σειράς με περίοδο εποχικότητας 12, θα έχουμε 12 ή 13 ρίζες, πράγμα φυσικά πιο περίπλοκο. Εμπειρικές αναλύσεις πάνω σε εποχικές οικονομικές χρονολογικές σειρές διαφόρων χωρών, όπως οι αναλύσεις των Osborn (1990), Otto και Wirjanto (1990), Mills και Mills (1992), Beaulieu και Miron (1992, 1993), Hylleberg, Jørgenson και Sørensen (1993) και Franses (1996) έδειξαν ότι στις περισσότερες περιπτώσεις μόνο το φίλτρο Δ_1 των απλών διαφορών είναι αναγκαίο για το μετασχηματισμό μιας εποχικής σειράς με στασιμότητα τάσης σε στάσιμη. Αντίθετα, τα εποχικά φίλτρα Δ_6 και Δ_{12} σε πολύ λίγες περιπτώσεις απεδείχθησαν αναγκαία.

Οι εποχικές ολοκληρωμένες χρονολογικές σειρές έχουν ιδιότητες παρόμοιες με αυτές των συνήθων μη εποχικών ολοκληρωμένων χρονολογικών σειρών. Κατ' αρχήν έχουν «ισχυρή μνήμη», πράγμα που σημαίνει ότι οι διάφοροι κλονισμοί έχουν μεγάλη διάρκεια και επί πλέον δημιουργούν μόνιμες μεταβολές στα εποχικά πρότυπα. Ακόμη οι διακυμάνσεις τους αυξάνουν γραμμικώς με την εξέλιξη του χρόνου και είναι ασυμπτωτικά ασυσχέτιστες με άλλες χρονολογικές σειρές, που έχουν μοναδιαίες ρίζες, αλλά σε διαφορετικές συχνότητες.

3. ΟΙ ΠΡΩΤΟΙ ΕΛΕΓΧΟΙ ΕΠΟΧΙΚΩΝ ΜΟΝΑΔΙΑΙΩΝ ΡΙΖΩΝ

Οι πρώτοι έλεγχοι για εποχικές μοναδιαίες ρίζες έγιναν από τον Fuller και τους μαθητές του Hasza και Dickey. Οι Hasza και Fuller (1982) θεώρησαν το αυτοπαλινδρομικό εποχικό υπόδειγμα:

$$y_t = a_1 y_{t-1} + a_2 y_{t-s} + a_3 y_{t-s-1} + \varepsilon_t, \quad \varepsilon_t \sim \text{iid}(0, \sigma^2), \quad s \geq 2 \quad (3)$$

με τις αρχικές συνθήκες $y_s = y_{s+1} = \dots = y_0 = 0$. Θεωρώντας $\beta_1 = a_1 + a_2 + a_3$, $\beta_2 = -a_2 - a_3$, και $\beta_3 = a_2$, το υπόδειγμα αυτό γράφεται:

$$y_t = \beta_1 y_{t-1} + \beta_2 \Delta_s y_{t-1} + \beta_3 \Delta_1 y_{t-s} + \varepsilon_t \quad (4)$$

Η συνθήκη $\Delta_1 \Delta_s y_t = \varepsilon_t$ είναι ισοδύναμη με την $H_0: (\beta_1, \beta_2, \beta_3) = (1, 0, 1)$ και για τον έλεγχο της υπόθεσης μηδέν οι Hasza και Fuller (1982) θεώρησαν μια F στατιστική ελέγχου λόγου πιθανοφανειών για την οποία βρήκαν την ασυμπτωτική της κατανομή. Στη συνέχεια επέκτειναν τον έλεγχο αυτό και για το υπόδειγμα:

$$y_t = \beta_1 y_{t-1} + \beta_2 \Delta_s y_{t-1} + \beta_3 \Delta_1 y_{t-s} + \sum_{j=1}^p \theta_j \Delta_1 \Delta_s y_{t-1} + \varepsilon_t \quad (5)$$

με μια ανάλογη στατιστική ελέγχου. Ο έλεγχος αυτός, που ως υπόθεση μηδέν θεωρεί ότι η σειρά είναι $I(1,1)$ ολοκληρωμένη, έχει περιορισμένη σημασία για οικονομικές χρονολογικές σειρές, δεδομένου ότι δεν προβλέπει την ύπαρξη τάσης και προσδιοριστικής εποχικότητας για την εναλλακτική υπόθεση. Επιπλέον, όπως παρατηρούν και οι Dickey και Pantula (1987), έχει το βασικό μειονέκτημα ότι η χρησιμοποιούμενη F στατιστική δεν ανταποκρίνεται σε έλεγχο στασιμότητας, λόγω του ότι η εναλλακτική της υπόθεση είναι αμφίπλευρη, ενώ απαιτείται μια μονόπλευρη εναλλακτική για να εκφράσει τη στασιμότητα.

Οι Dickey, Hasza και Fuller (1984) θεώρησαν ένα απλούστερο εποχικό υπόδειγμα της μορφής:

$$y_t = a_s y_{t-s} + \varepsilon_t, \quad \varepsilon_t \sim \text{iid}(0, \sigma^2), \quad (6)$$

Για τον έλεγχο της υπόθεσης μηδέν $H_0: a_s = 1$, ότι δηλαδή η σειρά είναι $I(0,1)$ ολοκληρωμένη, με εναλλακτική την $H_1: a_s < 1$, θεώρησαν τις δύο γνωστές (από τους ελέγχους μη εποχικών μοναδιαίων ριζών) στατιστικές Dickey-Fuller [Dickey και Fuller (1969)]. Για το υπόδειγμα (6) θεώρησαν ότι μπορεί να εμπλουτισθεί με ένα σταθερό

μέσο μ και με εποχικούς μέσους $\sum_{i=1}^s \mu_i D_{i,t}$, δίνοντας αντίστοιχους

πίνακες κρίσιμων τιμών για τις δύο στατιστικές ελέγχου Dickey-Fuller και για τις τρεις περιπτώσεις του προσδιοριστικού μέρους. Ο έλεγχος των Dickey, Hasza και Fuller (1984) έχει το βασικό μειονέκτημα ότι δεν μπορεί να ξεχωρίσει ποιες ακριβώς από τις εποχικές ή μη εποχικές μοναδιαίες ρίζες έχει η εξεταζόμενη σειρά, μειονέκτημα το οποίο έχει επίσης και ο έλεγχος των Hasza και Fuller (1982).

4. Ο ΕΛΕΓΧΟΣ OCSB ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΕΚΤΑΣΕΙΣ ΤΟΥ

Οι Osborn, Chui, Smith και Birchenhall (1988) παρουσίασαν έναν έλεγχο, ο οποίος αποτελεί βελτίωση του ελέγχου των Hasza και Fuller (1982). Ο έλεγχος αυτός έγινε γνωστός με το όνομα OCSB. Συγκεκριμένα, για τριμηνιαία στοιχεία ($s=4$) θεώρησαν το υπόδειγμα:

$$\Delta_1 \Delta_4 y_t = \beta_1 \Delta_4 y_{t-1} + \beta_2 \Delta_1 y_{t-4} + \sum_{j=1}^p \varphi_j \Delta_1 \Delta_4 y_{t-1} + u_t \quad (7)$$

Η υπόθεση μηδέν είναι ότι η σειρά y_t είναι $I(1,1)$ ολοκληρωμένη, με εναλλακτικές ότι είναι $I(0,0)$ ή $I(1,0)$ ή $I(0,1)$ ολοκληρωμένη. Ο έλεγχος περιλαμβάνει δύο μονόπλευρους t ελέγχους ως προς το μηδέν για τις παραμέτρους β_1 και β_2 , με εναλλακτικές $\beta_1 < 0$ και $\beta_2 < 0$ αντίστοιχα, καθώς και ένα έλεγχο F από κοινού για τις παραμέτρους β_1 και β_2 . Αν $\beta_2 = 0$, ο έλεγχος t για την β_1 είναι ένας έλεγχος τύπου ADF (Augmented Dickey-Fuller) για την ανάγκη εφαρμογής του φίλτρου Δ_1 μαζί με το εποχικό φίλτρο Δ_4 (δηλαδή, αν $\beta_2 = 0$ και $\beta_1 < 0$, τότε χρειάζεται μόνο το Δ_4). Αν $\beta_1 = 0$, ο έλεγχος t για την β_2 είναι ένας έλεγχος τύπου DHF (Dickey, Hasza και Fuller) για την ανάγκη εφαρμογής του εποχικού φίλτρου Δ_4 μαζί με το φίλτρο των απλών διαφορών Δ_1 (δηλαδή, αν $\beta_1 = 0$ και $\beta_2 < 0$, τότε χρειάζεται μόνο το Δ_1). Οι Osborn, Chui, Smith και Birchenhall (1988) έδωσαν πίνακες κρίσιμων τιμών, που υπολόγισαν με μεθόδους Monte Carlo, για τους δύο t ελέγχους, καθώς και για τον έλεγχο F .

Η Osborn (1990) παρουσίασε μια βελτιωμένη έκδοση του ελέγχου OCSB, προσθέτοντας στο υπόδειγμα (7) εποχικές ψευδομεταβλητές, δηλαδή:

$$\Delta_1 \Delta_s y_t = \sum_{j=1}^4 \alpha_j D_{j,t} + \beta_1 \Delta_s y_{t-1} + \beta_2 \Delta_1 y_{t-4} + \sum_{j=1}^p \varphi_j \Delta_1 \Delta_s y_{t-j} + u_t \quad (8)$$

ενώ θεώρησε έναν επί πλέον έλεγχο F για όλες τις παραμέτρους του υποδείγματος. Ας σημειώσουμε επίσης ότι ο έλεγχος OCSB δεν προϋποθέτει αναγκαστικά ότι $s=4$, όπως εμφανίζεται παραπάνω, αλλά μπορεί να εφαρμοσθεί για οποιαδήποτε περίοδο εποχικότητας s . Το πλεονέκτημά του, σε σχέση με τους προηγούμενους ελέγχους, είναι ότι κάνει διάκριση μεταξύ εποχικών και μη εποχικών μοναδιαίων ριζών, ενώ το μειονέκτημά του είναι ότι δεν μπορεί να κάνει διάκριση μεταξύ των εποχικών μοναδιαίων ριζών, που αντιστοιχούν σε διαφορετικές συχνότητες. Ο έλεγχος πάντως αυτός, λόγω της απλοτητάς του έτυχε ευρείας αποδοχής από τους ερευνητές. Για το λόγο αυτό συνοψίζουμε τα συμπεράσματά του στον Πίνακα 1.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.

Εφαρμογή του ελέγχου OCSB

Τιμή β_1	Τιμή β_2	Αναγκαίο φίλτρο διαφορών	Χαρακτηρισμός σειράς
=0	<0	Δ_1	I(1,0)
<0	=0	Δ_s	I(0,1)
=0	=0	$\Delta_1 \Delta_s$	I(1,1)
<0	<0	κανένα	I(0,0)

Οι Franses και Koehler (1993), για να συμπεριλάβουν και την περίπτωση αυξανόμενης εποχικής κύμανσης στην εξεταζόμενη χρονολογική σειρά, διεύρυναν τον έλεγχο OCSB, χρησιμοποιώντας το υπόδειγμα:

$$\varphi(B) \Delta_1 \Delta_s y_t = \alpha_0 + \sum_{j=1}^{s-1} \alpha_j D_{j,t} + \beta_0 t + \sum_{j=1}^{s-1} \beta_j D_{j,t} + \pi_1 \Delta_s y_{t-1} + \pi_2 \Delta_1 y_{t-s} + \varepsilon_t \quad (9)$$

Στο υπόδειγμα αυτό, τα β_1 και β_2 έχουν απλά αντικατασταθεί από τα π_1 και π_2 . Το $\varphi(B)$ στο πρώτο μέλος της (9) εμφανίζει τις χρονικές υστερήσεις της $\Delta_1 \Delta_s y_t$ (που σκοπό έχουν να κάνουν τα σφάλματα λευκό θόρυβο), οι οποίες υπάρχουν και στην (8) με τη μορφή του αθροίσματος, πριν από τον όρο σφάλματος. Οι όροι με τα $\alpha_j, j=0,1,\dots,s$, εκφράζουν το προσδιοριστικό μέρος της επο-

χικότητας (που έχει σταθερή εποχική κύμανση), το οποίο είχε ήδη εισάγει η Osborn (1990). Οι νέοι όροι στην (9) είναι αυτοί με τα $\beta_{1,j}=0,1,\dots,s$, που έχουν εισαχθεί για να εκφράσουν την αυξανόμενη εποχική κύμανση στην εποχική χρονολογική σειρά. Κατά τα λοιπά, ο έλεγχος για εποχικές μοναδιαίες ρίζες γίνεται με τα π_1 και π_2 όπως ακριβώς γίνεται με τα β_1 και β_2 στον έλεγχο OCSB. Ονομάζουμε τον έλεγχο αυτό *διευρυμένο* (extended) έλεγχο OCSB.

Ο έλεγχος OCSB, ως γνωστόν, μπορεί να εφαρμοσθεί σε εποχικές χρονολογικές σειρές με οποιαδήποτε περίοδο εποχικότητας s . Οι συνηθέστερες τιμές της περιόδου s είναι 4 (τριμηνιαία στοιχεία) και 12 (μηνιαία στοιχεία). Μερικές φορές όμως στα οικονομικά χρησιμοποιούμε και εποχικές σειρές με περίοδο εποχικότητας 2 (εξαμηνιαία στοιχεία) ή 6 (διμηνιαία στοιχεία). Στο χώρο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων συνήθως είναι η περίπτωση όπου χρησιμοποιούμε ημερήσια στοιχεία. Σε μια τέτοια περίπτωση, θεωρούμε ότι ο κύκλος των μικροοικονομικών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων κλείνει σε μια εργάσιμη εβδομάδα, οπότε έχουμε εποχικά στοιχεία με περίοδο εποχικότητας 5 (εβδομάδα 5 εργασίμων ημερών) ή 7 (εβδομάδα 7 εργασίμων ημερών). Μια ακόμη περίπτωση περιττής τιμής περιόδου εποχικότητας, πάλι από τον επιχειρηματικό χώρο, είναι όταν ο επιχειρηματικός κύκλος κλείνει σ' ένα τρίμηνο, ενώ μονάδα του χρόνου είναι η εβδομάδα. Στην περίπτωση αυτή έχουμε περίοδο εποχικότητας 13 (εβδομαδιαία στοιχεία σε περίοδο 3 μηνών).

Ο Franses (1996) θεώρησε μια τροποποίηση του ελέγχου OCSB, η οποία στηρίζεται στην παρακάτω ανάπτυξη του εποχικού φίλτρου:

$$\Delta_s = 1 - B^s = (1 - B)(1 + B + B^2 + \dots + B^{s-1}) \quad (10)$$

Το υπόδειγμα που πρότεινε ο Franses (1996) είναι:

$$\varphi(B)\Delta_s y_t = \mu_t - \pi_1(1 - B)y_{t-(s-1)} + \pi_2(1 + B + \dots + B^{s-1})y_{t+1} + \varepsilon_t \quad (11)$$

όπου $\varphi(B)$ είναι ένα αυτοπαλινδρομικό πολυώνυμο p - s βαθμού και μ_t είναι ένας προσδιοριστικός όρος, που μπορεί να περιέχει σταθερό όρο ή/και γραμμική τάση ή/και εποχικές ψευδομεταβλητές, δηλαδή σε πλήρη σύνθεση δίνεται από την:

$$\mu_t = \alpha_0 + \sum_{j=1}^{s-1} \alpha_j D_{1,t} + \beta_0 t \quad (12)$$

Θα πρέπει να επισημανθεί ότι οι όροι που περιέχουν τα π_1 και π_2 είναι σε διαφορετική σειρά απ' ότι συμβαίνει στις εξισώσεις (7), (8) και (9), χωρίς να υπάρχει συγκεκριμένη αιτιολόγηση γι' αυτό.

Ακόμη, ότι στο πρώτο μέλος της (11) βρίσκεται μόνο το φίλτρο Δ_s . Ο έλεγχος γίνεται και πάλι για μηδενικές τιμές των παραμέτρων π_1 και π_2 με δύο μονόπλευρους t ελέγχους ($H_0:\pi_1=0$, έναντι της $H_1:\pi_1<0, j=1,2$) και έναν έλεγχο F ($H_0:\pi_1=\pi_2=0$). Τα συμπεράσματα του ελέγχου αυτού, που ονομάζεται τροποποιημένος έλεγχος OCSB, συνοψίζονται στον Πίνακα 2.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.

Εφαρμογή του τροποποιημένου ελέγχου OCSB

Τιμή π_1	Τιμή π_2	Αναγκαίο φίλτρο διαφορών	Χαρακτηρισμός σειράς
=0	<0	$1+B+\dots+B^{s-1}$	s-1 εποχικές ρίζες
<0	=0	Δ_1	I(1,0)
=0	=0	Δ_s	I(0,1)
<0	<0	κανένα	I(0,0)

5. Ο ΕΛΕΓΧΟΣ HEGY ΚΑΙ ΟΙ ΕΠΕΚΤΑΣΕΙΣ ΤΟΥ

Οι Hylleberg, Engle, Granger και Yoo (1990) κατασκεύασαν έναν έλεγχο για εποχικές και μη εποχικές μοναδιαίες ρίζες για εποχικές χρονολογικές σειρές με περίοδο εποχικότητας $s=4$, που έμεινε γνωστός ως έλεγχος HEGY. Οι Ghysels, Lee και Noh (1994) έκαναν μια σημαντική βελτίωση του ελέγχου αυτού, πάλι για τριμηνιαία στοιχεία, ενώ ο Franses (1991, 1992, 1997) δημιούργησε πετυχημένες επεκτάσεις του ελέγχου αυτού για μηνιαία, διμηνιαία και εξαμηνιαία στοιχεία ($s=12,6,2$). Ο έλεγχος HEGY έτυχε ευρείας αποδοχής από τους ερευνητές και ο λόγος αυτής της επιτυχίας είναι ότι είναι ο μόνος έλεγχος, που μπορεί να δώσει απάντηση για όλες τις εποχικές ρίζες μιας εποχικής χρονολογικής σειράς.

Η εξίσωση ελέγχου για την περίπτωση τριμηνιαίων στοιχείων ($s=4$) είναι:

$$\varphi(B)y_{4,t} = \pi_1 y_{1,t-1} + \pi_2 y_{2,t-1} + \pi_3 y_{3,t-2} + \pi_4 y_{3,t-1} + \varepsilon_t \quad (13)$$

όπου: $y_{1,t} = (1+B+B^2+B^3)x_t$, $y_{2,t} = -(1-B+B^2-B^3)x_t$
 $y_{3,t} = -(1-B^2)x_t$ και $y_{4,t} = (1-B^4)x_t$

Η εξίσωση (13) μπορεί να εκτιμηθεί με τη μέθοδο των ελαχίστων τετραγώνων, με την προσθήκη ίσως μερικών επιπλέον χρονικών υστερήσεων της $y_{4,t}$, που εκφράζονται από το αυτοπαλινδρομικό πολυώνυμο $\varphi(B)$ $p-4$ βαθμού, για να εξασφαλισθεί ότι τα σφάλματα θα είναι λευκός θόρυβος. Για τη ρίζα 1 αρκεί να ελεγχθεί ότι $\pi_1=0$, ενώ για τη ρίζα -1 αρκεί να ελεγχθεί ότι $\pi_2=0$. Για τις δύο μιγαδικές

ρίζες αρκεί να ελεγχθεί ότι $\pi_3 = \pi_4 = 0$, με ένα από κοινού έλεγχο. Δεν θα υπάρχουν εποχικές μοναδιαίες ρίζες αν $\pi_2 \neq 0$ και ένα εκ των $\pi_3, \pi_4 \neq 0$. Τέλος η εξεταζόμενη σειρά δεν θα έχει καθόλου μοναδιαίες ρίζες αν όλα τα $\pi_1, \pi_2, \pi_3, \pi_4 \neq 0$. Οι Hylleberg, Engle, Granger και Yoo (1990) πρότειναν την εκτέλεση δύο μονόπλευρων ελέγχων t για τις παραμέτρους π_1 και π_2 και έναν έλεγχο F για τις π_3 και π_4 από κοινού. Εναλλακτικά, αντί του ελέγχου F πρότειναν ένα δίπλευρο t έλεγχο για την π_4 και αν αυτός γίνει αποδεκτός ένα μονόπλευρο t έλεγχο για την π_3 . Αυτή όμως η εναλλακτική λύση δεν καθιερώθηκε. Αντίθετα, οι Ghysels, Lee και Noh (1994) συμπλήρωσαν τον έλεγχο HEGY με δύο επί πλέον ελέγχους F για τις π_2, π_3, π_4 από κοινού και για τις $\pi_1, \pi_2, \pi_3, \pi_4$ από κοινού. Συνοψίζουμε τα αποτελέσματα αυτά στον Πίνακα 3.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.

Εφαρμογή του ελέγχου HEGY για τριμηνιαία στοιχεία

Τιμή π_1	Τιμή π_2	Τιμή π_3	Τιμή π_4	Συμπέρασμα για τις ρίζες
=0				υπάρχει η ρίζα 1
<0				δεν υπάρχει η ρίζα 1
	=0			υπάρχει η ρίζα -1
	<0			δεν υπάρχει η ρίζα -1
		=0	=0	υπάρχουν οι ρίζες $\pm i$
		μία τουλάχιστον $\neq 0$		δεν υπάρχουν οι ρίζες $\pm i$
	=0	=0	=0	υπάρχουν όλες οι εποχικές ρίζες
		μία τουλάχιστον $\neq 0$		δεν υπάρχουν όλες οι εποχικές ρίζες
=0	=0	=0	=0	υπάρχουν όλες οι ρίζες
		μία τουλάχιστον $\neq 0$		δεν υπάρχουν όλες οι ρίζες

Οι ασυμπτωτικές κατανομές των t στατιστικών ελέγχου για τις παραμέτρους π_1 και π_2 είναι ίδιες με εκείνες των Fuller (1976) και Dickey και Fuller (1979) και έχουν λεπτομερώς αναλυθεί από τους Chan και Wei (1987, 1988). Οι ασυμπτωτικές κατανομές των F στατιστικών ελέγχου είναι ίδιες με εκείνες των Dickey, Hasza και Fuller (1984). Κρίσιμες τιμές για πεπερασμένα δείγματα έχουν δοθεί από τους Hylleberg, Engle, Granger και Yoo (1990), τους Ghysels, Lee και Noh (1994) και πιο λεπτομερείς από τους Franses και Hobbijn (1997).

Η Osborn (1990) παρουσίασε μια επέκταση του ελέγχου HEGY με το υπόδειγμα (13) στο οποίο έχει προστεθεί ένας όρος μ_t , όπως στην (12), που εκφράζει το προσδιοριστικό μέρος της εποχικότητας με σταθερό όρο ή/και γραμμική τάση ή/και εποχικές ψευδομεταβλητές. Στο ίδιο άρθρο της η Osborn παρουσίασε και μια τροποποίηση του ελέγχου HEGY με το υπόδειγμα:

$$\begin{aligned} \Delta_4 \Delta_1 x_t = & a_0 + a_1(D_{1,t} - D_{4,t}) + a_2(D_{2,t} - D_{4,t}) + a_3(D_{3,t} - D_{4,t}) + \\ & + \pi_1 z_{1,t-1} + \pi_2 z_{2,t-1} + \pi_3 z_{3,t-2} + \pi_4 z_{4,t-1} + \sum_{i=1}^p \varphi_i \Delta_4 \Delta_1 x_{t-i} + u_t \end{aligned} \quad (14)$$

όπου: $z_{1,t} = (1+B+B^2+B^3)\Delta_1 x_t$ $z_{2,t} = -(1-B+B^2-B^3)\Delta_1 x_t$
 και $z_{3,t} = -(1-B^2)\Delta_1 x_t$

Με την τροποποίηση αυτή είναι δυνατό να ελεγχθεί η υπόθεση μηδέν, ότι η σειρά είναι $I(1,1)$ ολοκληρωμένη, έναντι των εναλλακτικών ότι είναι $I(2,0)$, $I(0,1)$ ή $I(1,0)$ ολοκληρωμένη. Επί πλέον με την παραπάνω μορφή του προσδιοριστικού μέρους της εποχικότητας εξασφαλίζεται η σταθερότητα των εποχικών κυμάνσεων. Η τροποποίηση αυτή του ελέγχου HEGY, που εμπεριέχει μερικά χαρακτηριστικά του ελέγχου OCSB, έχει το βασικό μειονέκτημα ότι δεν έχει επαρκή θεωρητική θεμελίωση.

Η περίπτωση προσαρμογής του ελέγχου HEGY σε εξαμηνιαία στοιχεία ($s=2$) αναφέρεται από τους Franses και Hobijn (1997). Το φίλτρο των εποχικών διαφορών $\Delta_2 = 1 - B^2 = (1-B)(1+B)$ έχει δύο πραγματικές ρίζες, τη μη εποχική 1 και την εποχική -1, που αντιστοιχεί σε συχνότητα π ή σε $1/2$ κύκλους ανά εξάμηνο, δηλαδή είναι ετήσιας περιόδου. Η εξίσωση ελέγχου είναι:

$$\varphi(B)y_{3,t} = \mu_t + \pi_1 y_{1,t} + \pi_2 y_{2,t} + \varepsilon_t \quad (15)$$

όπου: $y_{1,t} = (1+B)x_t$, $y_{2,t} = -(1-B)x_t$ και $y_{3,t} = (1-B^2)x_t$
 και μ_t είναι ένας όρος όπως στην (12), ενώ το $\varphi(B)$ είναι ένα αυτοπαλινδρομικό πολυώνυμο $p-2$ βαθμού. Η (15) εκτιμάται με τη μέθοδο ελαχίστων τετραγώνων και ο έλεγχος ολοκληρώνεται με δύο μονόπλευρους t ελέγχους για τις παραμέτρους π_1 και π_2 και ένα έλεγχο F για τα π_1 και π_2 μαζί. Τα συμπεράσματα του ελέγχου αυτού συνοψίζονται στον Πίνακα 4.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.

Εφαρμογή του ελέγχου HEGY για εξαμηνιαία στοιχεία

Τιμή π_1	Τιμή π_2	Συμπέρασμα για τις ρίζες
=0		υπάρχει η μη εποχική 1
<0		δεν υπάρχει η μη εποχική 1
	=0	υπάρχει η εποχική -1
	<0	δεν υπάρχει η εποχική -1
=0	=0	υπάρχουν και οι δύο ρίζες
μία τουλάχιστον $\neq 0$		δεν υπάρχουν και οι δύο ρίζες

Επέκταση του ελέγχου HEGY για διμηνιαία στοιχεία ($s=6$) έγινε από τον Franses (1992). Το εποχικό φίλτρο $\Delta_6=1-B^6$ έχει 6 μοναδιαίες ρίζες τις:

$$\left\{ 1, \frac{1}{2}(1 \pm \sqrt{3}i), -\frac{1}{2}(1 \mp \sqrt{3}i), -1 \right\} \quad (16)$$

που αντιστοιχούν στις συχνότητες $\left\{ 0, \pm \frac{\pi}{3}, \pm \frac{2\pi}{3}, \pi \right\}$, όπου αυτές με αρνητικό πρόσημο είναι μη παρατηρούμενες, λόγω του φαινομένου των ψευδοσυχνοτήτων. Οι υπόλοιπες μοναδιαίες ρίζες αντιστοιχούν σε κύκλους ανά δίμηνο $\left\{ 0, \frac{1}{6}, \frac{2}{6}, \text{ και } \frac{3}{6} \right\}$, δηλαδή σε περιόδους κύμανσης $\{\infty$ (μη εποχική ρίζα), 6 διμήνων (ετήσια ρίζα), 3 διμήνων (εξαμηνιαία ρίζα) και 2 διμήνων (τετραμηνιαία) $\}$. Ο Franses (1992) κατέληξε στην εξίσωση ελέγχου:

$$\varphi(B)y_{5,t} = \mu + \pi_1 y_{1,t-1} + \pi_2 y_{2,t-1} + \pi_3 y_{3,t-1} + \pi_4 y_{3,t-2} + \pi_5 y_{4,t-1} + \pi_6 y_{4,t-2} + \varepsilon_t \quad (17)$$

$$\text{όπου: } y_{1,t} = (1+B)(1+B^2+B^4)x_t \quad y_{2,t} = -(1-B)(1+B^2+B^4)x_t$$

$$y_{3,t} = -(1-B^2)(1+B+B^2)x_t \quad y_{4,t} = -(1-B^2)(1-B+B^2)x_t$$

$$\text{και } y_{5,t} = (1-B^6)x_t$$

όπου μ είναι ένας όρος όπως στην (12), που εκφράζει το προσδιοριστικό μέρος της εποχικότητας με σταθερό όρο ή/και γραμμική τάση ή/και εποχικές ψευδομεταβλητές. Το $\varphi(B)$ είναι ένα αυτοπαλινδρομικό πολυώνυμο $p=6$ βαθμού.

Η εκτίμηση της (17) γίνεται με τη μέθοδο ελαχίστων τετραγώνων και ο έλεγχος ολοκληρώνεται με δύο μονόπλευρους t ελέγχους για τις παραμέτρους π_1 και π_2 και τέσσερις F ελέγχους για π_3 και π_4 , για π_5 και π_6 , για π_2 έως και π_6 και τέλος για π_1 έως και π_6 . Αν $\pi_1=0$, τότε η μη εποχική ρίζα 1 δεν μπορεί να απορριφθεί, αν

$\pi_2=0$, τότε η εποχική ρίζα -1 (τετραμηνιαία) δεν μπορεί να απορριφθεί. Αν $\pi_3=\pi_4=0$, τότε οι συζυγείς μιγαδικές ρίζες $\frac{1}{2}(1\pm\sqrt{3}i)$ (ετήσιες) δεν μπορούν να απορριφθούν. Αν $\pi_5=\pi_6=0$, τότε οι συζυγείς μιγαδικές ρίζες $-\frac{1}{2}(1\mp\sqrt{3}i)$ (εξαμηνιαίες) δεν μπορούν να απορριφθούν. Αν $\pi_2=\dots=\pi_6=0$, τότε όλες οι εποχικές ρίζες δεν μπορούν να απορριφθούν, ενώ αν $\pi_1=\pi_2=\dots=\pi_6=0$, τότε όλες οι ρίζες δεν μπορούν να απορριφθούν. Τα συμπεράσματα αυτά συνοψίζονται στον Πίνακα 5.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.

Εφαρμογή του ελέγχου HEGY για διμηνιαία στοιχεία

π_1	π_2	π_3	π_4	π_5	π_6	Συμπέρασμα για τις ρίζες
$=0$						υπάρχει η μη εποχική 1
<0						δεν υπάρχει η μη εποχική 1
	$=0$					υπάρχει η εποχική -1
	<0					δεν υπάρχει η εποχική -1
		$=0$	$=0$			υπάρχουν οι $\frac{1}{2}(1\pm\sqrt{3}i)$
		μία τουλάχιστον $\neq 0$				δεν υπάρχουν οι $\frac{1}{2}(1\pm\sqrt{3}i)$
				$=0$	$=0$	υπάρχουν οι $-\frac{1}{2}(1\mp\sqrt{3}i)$
				μία τουλάχιστον $\neq 0$		δεν υπάρχουν οι $-\frac{1}{2}(1\mp\sqrt{3}i)$
	$=0$	$=0$	$=0$	$=0$	$=0$	υπάρχουν όλες οι εποχικές ρίζες
				μία τουλάχιστον $\neq 0$		δεν υπάρχουν όλες οι εποχικές ρίζες
$=0$	$=0$	$=0$	$=0$	$=0$	$=0$	υπάρχουν όλες οι ρίζες
				μία τουλάχιστον $\neq 0$		δεν υπάρχουν όλες οι ρίζες

Επέκταση του ελέγχου HEGY για μηνιαία στοιχεία ($s=12$) έγινε από τον Franses (1991) καθώς επίσης και από τους Beaulieu και Miron (1993). Και οι δύο προσεγγίσεις ακολούθησαν τη μεθοδολογία HEGY για τριμηνιαία στοιχεία, όμως η πρώτη είναι απλούστερη και γι' αυτό χρησιμοποιείται περισσότερο. Ο Franses (1991), λαμβάνοντας υπόψη ότι το εποχικό φίλτρο $\Delta_{12}=1-B^{12}$ έχει 12 μιγαδικές μοναδιαίες ρίζες [βλέπε (2)], κατέληξε στην εξίσωση ελέγχου:

$$\varphi(B)y_{8,t} = \mu_t + \pi_1 y_{1,t-1} + \pi_2 y_{2,t-1} + \pi_3 y_{3,t-1} + \pi_4 y_{3,t-2} + \pi_5 y_{4,t-1} + \pi_6 y_{4,t-2} + \pi_7 y_{5,t-1} + \pi_8 y_{5,t-2} + \pi_9 y_{6,t-1} + \pi_{10} y_{6,t-2} + \pi_{11} y_{7,t-1} + \pi_{12} y_{7,t-2} + \varepsilon_t \quad (18)$$

όπου:

$$\begin{aligned} y_{1,t} &= (1-B)(1+B^2)(1+B^4+B^8)x_t \\ y_{2,t} &= -(1-B)(1+B^2)(1+B^4+B^8)x_t \\ y_{3,t} &= -(1-B^2)(1+B^4+B^8)x_t \\ y_{4,t} &= -(1-B^4)(1-\sqrt{3}B+B^2)(1+B^2+B^4)x_t \\ y_{5,t} &= -(1-B^4)(1+\sqrt{3}B+B^2)(1+B^2+B^4)x_t \\ y_{6,t} &= -(1-B^4)(1-B^2+B^4)(1-B+B^2)x_t \\ y_{7,t} &= -(1-B^4)(1-B^2+B^4)(1+B+B^2)x_t \\ y_{8,t} &= (1-B^{12})x_t \end{aligned}$$

ενώ μ_t είναι ένας όρος όπως στην (12), που εκφράζει το προσδιοριστικό μέρος της εποχικότητας με σταθερό όρο ή/και γραμμική τάση ή/και εποχικές ψευδομεταβλητές. Το $\varphi(B)$ είναι ένα αυτοπαλινδρομικό πολυώνυμο p -12 βαθμού.

Η εκτίμηση της (18) γίνεται με τη μέθοδο ελαχίστων τετραγώνων και ο έλεγχος ολοκληρώνεται με δύο μονόπλευρους t ελέγχους για τις παραμέτρους π_1 και π_2 και επτά F ελέγχους για π_3 και π_4 , για π_5 και π_6 , για π_7 και π_8 , για π_9 και π_{10} , για π_{11} και π_{12} , για π_2 έως και π_{12} και τέλος για π_1 έως και π_{12} . Αν $\pi_1=0$, τότε η μη εποχική ρίζα 1 δεν μπορεί να απορριφθεί. Αν $\pi_2=0$, τότε η εποχική ρίζα -1 (διμηνιαία) δεν μπορεί να απορριφθεί. Αν $\pi_3=\pi_4=0$, τότε οι συζυγείς μιγαδικές ρίζες $\pm i$ (τετραμηνιαίες) δεν μπορούν να απορριφθούν. Αν $\pi_5=\pi_6=0$, τότε οι συζυγείς μιγαδικές ρίζες $-\frac{1}{2}(\sqrt{3} \mp i)$ (με περίοδο 2,4 μηνών) δεν μπορούν να απορριφθούν. Αν $\pi_7=\pi_8=0$, τότε οι συζυγείς μιγαδικές ρίζες $\frac{1}{2}(\sqrt{3} \mp i)$ (ετήσιες) δεν μπορούν να απορριφθούν. Αν $\pi_9=\pi_{10}=0$, τότε οι συζυγείς μιγαδικές ρίζες $-\frac{1}{2}(1 \mp \sqrt{3}i)$ (τριμηνιαίες) δεν μπορούν να απορριφθούν. Αν $\pi_{11}=\pi_{12}=0$, τότε οι συζυγείς μιγαδικές ρίζες $\frac{1}{2}(1 \pm \sqrt{3}i)$ (εξαμηνιαίες) δεν μπορούν να απορριφθούν. Αν $\pi_2=\dots=\pi_{12}=0$, τότε όλες οι εποχικές ρίζες δεν μπορούν να απορριφθούν, ενώ αν $\pi_1=\pi_2=\dots=\pi_{12}=0$, τότε όλες οι ρίζες δεν μπορούν να απορριφθούν. Τα συμπεράσματα αυτά συνοψίζονται παρακάτω στον Πίνακα 6.

Οι έλεγχοι HEGY και OCSB είναι οπωσδήποτε προσιτοί στους ερευνητές και η εφαρμογή τους απαιτεί ουσιαστικά την εκτίμηση μιας εξίσωσης πολλαπλής παλινδρόμησης με κάποιο κατάλληλο πρόγραμμα. Ο έλεγχος HEGY μας δίνει τη δυνατότητα εξέτασης

της ύπαρξης εποχικών μοναδιαίων ριζών για διάφορες συχνότητες, πράγμα που δεν μπορεί να κάνει ο έλεγχος OCSB, ενώ ο έλεγχος OCSB μας δίνει τη δυνατότητα να αποφασίσουμε αν χρειάζεται το σύνθετο φίλτρο $\Delta_1\Delta_s$, πράγμα που δεν μπορεί να κάνει απ' ευθείας

ΠΙΝΑΚΑΣ 6.

Εφαρμογή του ελέγχου HEGY για μηνιαία στοιχεία

π_1	π_2	π_3	π_4	π_5	π_6	π_7	π_8	π_9	π_{10}	π_{11}	π_{12}	Συμπέρασμα για τις ρίζες
=0												υπάρχει η 1
<0												δεν υπάρχει η 1
	=0											υπάρχει η -1
	<0											δεν υπάρχει η -1
		=0 =0										υπάρχουν οι $\pm i$
		μία του- λάχ $\neq 0$										δεν υπάρχουν οι $\pm i$
				=0 =0								υπάρχουν οι $-\frac{1}{2}(\sqrt{3} \mp i)$
				μία του- λάχ $\neq 0$								δεν υπάρχουν οι $-\frac{1}{2}(\sqrt{3} \mp i)$
						=0 =0						υπάρχουν οι $\frac{1}{2}(\sqrt{3} \mp i)$
						μία του- λάχ $\neq 0$						δεν υπάρχουν οι $\frac{1}{2}(\sqrt{3} \mp i)$
								=0 =0				υπάρχουν οι $\frac{1}{2}(1 \pm \sqrt{3} i)$
								μία του- λάχ $\neq 0$				δεν υπάρχουν οι $-\frac{1}{2}(1 \mp \sqrt{3} i)$
									=0 =0			υπάρχουν οι $\frac{1}{2}(1 \pm \sqrt{3} i)$
										μία του- λάχ $\neq 0$		δεν υπάρχουν οι $\frac{1}{2}(1 \pm \sqrt{3} i)$
		=0 =0 =0 =0 =0 =0 =0 =0 =0 =0 =0 =0										υπάρχουν όλες οι εποχικές ρίζες
											μία τουλάχιστον $\neq 0$	δεν υπάρχουν όλες οι εποχικές ρίζες
=0 =0 =0 =0 =0 =0 =0 =0 =0 =0 =0 =0												υπάρχουν όλες οι ρίζες
											μία τουλάχιστον $\neq 0$	δεν υπάρχουν όλες οι ρίζες

ο έλεγχος HEGY. Για παράδειγμα μπορούμε να ξεκινήσουμε με τον έλεγχο OCSB και αν το αποτέλεσμα του ελέγχου αυτού είναι ότι απαιτείται το πολύ το φίλτρο Δ_s , τότε μπορούμε να προχωρήσουμε με τον έλεγχο HEGY. Είναι δυνατόν όμως να ενεργήσουμε αποκλειστικά με τον έλεγχο HEGY ως εξής. Εφαρμόσουμε τον έλεγχο αυτό στη μετασηματισμένη σειρά $\Delta_1 x_t$ και αν μεν βρεθούν εποχικές μοναδιαίες ρίζες, τότε το φίλτρο $\Delta_1 \Delta_s$ είναι απαραίτητο, ενώ αν δεν βρεθούν εποχικές μοναδιαίες ρίζες, τότε προχωρούμε με τον έλεγχο HEGY στην εξέταση της αρχικής σειράς x_t για να διαπιστώσουμε αν χρειάζεται το φίλτρο Δ_1 ή το φίλτρο Δ_s .

6. ΕΛΕΓΧΟΙ ΕΠΟΧΙΚΩΝ ΜΟΝΑΔΙΑΙΩΝ ΡΙΖΩΝ ΣΕ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑΤΑ ΜΕ ΔΙΑΡΘΡΩΤΙΚΗ ΜΕΤΑΒΟΛΗ

Για τις εποχικές χρονολογικές σειρές, κατ' αναλογία προς τα συμβαινόντα με τις μη εποχικές σειρές, παρατηρείται το φαινόμενο ότι οι έλεγχοι μοναδιαίων ριζών μεροληπτούν υπέρ της μη απόρριψης της υπόθεσης μηδέν, όταν στο υπόδειγμα έχει συμβεί κάποια διαρθρωτική μεταβολή και δεν έχει ληφθεί υπόψη. Ο Ghysels (1994) εφάρμοσε μια επέκταση του υποδείγματος, που χρησιμοποιείται στον έλεγχο των Dickey, Hasza και Fuller (1984), για να συμπεριλάβει μια διαρθρωτική μεταβολή, η οποία πραγματοποιήθηκε σε γνωστό χρόνο. Οι Franses και Vogelsang (1995) επέκτειναν τη μεθοδολογία του ελέγχου HEGY για την περίπτωση μεταβαλλόμενων εποχικών μέσων, όταν ο χρόνος μεταβολής είναι είτε γνωστός είτε αγνώστος.

Οι Franses και Hobbijn (1996) εφάρμοσαν το υπόδειγμα OCSB (8) για έλεγχο εποχικών μοναδιαίων ριζών, με εναλλακτική υπόθεση την ύπαρξη διαρθρωτικής μεταβολής στην εποχική σειρά, με σταθερή ή αυξανόμενη εποχική κύμανση μετά τη διαρθρωτική μεταβολή. Συγκεκριμένα, το υπόδειγμα αυτό γράφεται:

$$\varphi(B)\Delta_1\Delta_s y_t = I_{1-\tau} \left[a_0 + \sum_{i=1}^{s-1} a_i D_{i,t} + \{\beta_0 t\} + \left\{ \sum_{j=1}^{s-1} \beta_j D_{j,t} t \right\} \right] + \pi_1 \Delta_s y_{t-1} + \pi_2 \Delta_1 y_{t-s} + \varepsilon_t \quad (19)$$

Ο συμβολισμός $I_{1-\tau} [\]$ στην (19) σημαίνει ότι οι όροι που περιλαμβάνει εμφανίζονται μετά το χρόνο T_1 , που συμβαίνει η διαρθρωτική μεταβολή, όπου $T_1 = \lambda T$, $0 < \lambda < 1$ και T αντιστοιχεί στο σύνολο των παρατηρήσεων της σειράς. Οι όροι μέσα στα άγκιστρα μπορούν

να συμπεριληφθούν στο υπόδειγμα προκειμένου να εκφράσουν αυξανόμενη εποχική κύμανση.

Οι Franses και Hobijn (1997) χρησιμοποίησαν το υπόδειγμα HEGY για έλεγχο εποχικών μοναδιαίων ριζών, με εναλλακτική υπόθεση την ύπαρξη διαρθρωτικής μεταβολής στην εποχική σειρά, με σταθερή ή μεταβαλλόμενη εποχική κύμανση μετά τη διαρθρωτική μεταβολή. Συγκεκριμένα, το υπόδειγμα αυτό γράφεται:

$$\varphi(B)\Delta_s y_t = \mu_t + I_{t>\tau} \left[\sum_{j=1}^s \delta_j [D_{j,t} - \{D_{j-t,1}\}] \right] + \sum_{i=1}^s \pi_i y_{k,m} + u_t \quad (20)$$

όπου η περίοδος εποχικότητας s μπορεί να πάρει τις τιμές 2, 4, 6 ή 12, οπότε ορίζονται ανάλογα και τα $y_{k,m}$, σύμφωνα με τη θεωρία των ελέγχων HEGY. Ο συμβολισμός $I_{t>\tau} []$ στην (20) σημαίνει ότι και στην (19). Οι όροι μέσα στα άγκιστρα μπορούν να συμπεριληφθούν στο υπόδειγμα προκειμένου να εκφράσουν σταθερή εποχική κύμανση. Οι Franses και Hobijn (1996, 1997) έδωσαν κρίσιμες τιμές για τους ελέγχους αυτούς για διάφορα επίπεδα τιμών της παραμέτρου λ .

7. Ο ΕΛΕΓΧΟΣ CANOVA-HANSEN

Ο έλεγχος που δημιούργησαν οι Canova και Hansen (1995) στηρίζεται στην παρατήρηση ότι, σε μια παλινδρόμηση με εποχικές ψευδομεταβλητές και άλλους προσδιοριστικούς όρους ως ερμηνευτικές μεταβλητές, η ύπαρξη μοναδιαίας ρίζας επηρεάζει τα κατάλοιπα της παλινδρόμησης αυτής. Συγκεκριμένα, μια μοναδιαία ρίζα ορισμένης συχνότητας μπορεί να επηρεάσει τη συνδιακύμανση των καταλοίπων με ένα συγκεκριμένο τρόπο. Ο έλεγχος των Canova και Hansen (1995) (έλεγχος CH για συντομία) αξιοποιεί τη μορφή του πίνακα των συνδιακυμάνσεων των καταλοίπων, που είναι γνωστός, όταν υπάρχει εποχική μοναδιαία ρίζα μιας ορισμένης συχνότητας.

Ας θεωρήσουμε το εποχικό ($s=4$) υπόδειγμα:

$$y = G\alpha + X\beta + e \quad (21)$$

όπου y είναι ένα $T \times 1$ διάνυσμα, G ένα $T \times L_1$ διάνυσμα εποχικών ψευδομεταβλητών ή/και εποχικών ψευδοτάσεων και X ένας $T \times L_2$ πίνακας μη στοχαστικών ερμηνευτικών μεταβλητών, που μπορούν να υπάρχουν στο υπόδειγμα. Ο όρος σφάλματος είναι ένα $T \times 1$ διάνυσμα, της μορφής:

$$\mathbf{e} = \mathbf{u} + \tau \mathbf{C}_\theta \boldsymbol{\zeta}, \quad \mathbf{u} \sim N(0, \sigma_u^2 \mathbf{I}), \quad \boldsymbol{\zeta} \sim N(0, \mathbf{I}) \quad (22)$$

όπου \mathbf{C}_θ είναι ένας $T \times T$ πίνακας γνωστών σταθερών και τ είναι ένα βαθμωτό μέγεθος. Ο πίνακας \mathbf{C}_θ μετασχηματίζει τη χρονολογική σειρά $\boldsymbol{\zeta}$ σε εποχική χρονολογική σειρά με μοναδιαία ρίζα στη συχνότητα θ , όπου $\theta = 0, \frac{1}{2}, \frac{1}{4}$ (ή $\frac{3}{4}$). Αν $\tau = 0$, τότε $\mathbf{e} = \mathbf{u}$ και το υπόδειγμα (21) εκτιμάται με τη μέθοδο ελαχίστων τετραγώνων, ενώ αν $\tau \neq 0$, τότε $\mathbf{e} \sim N(0, \sigma_u^2 \mathbf{I} + \tau^2 \mathbf{C}_\theta \mathbf{C}_\theta')$ και το υπόδειγμα (21) εκτιμάται με τη μέθοδο των γενικευμένων ελαχίστων τετραγώνων ελαχιστοποιώντας το:

$$(\mathbf{y} - \mathbf{G}\boldsymbol{\alpha} - \mathbf{X}\boldsymbol{\beta})' (\sigma_u^2 \mathbf{I} + \tau^2 \mathbf{C}_\theta \mathbf{C}_\theta')^{-1} (\mathbf{y} - \mathbf{G}\boldsymbol{\alpha} - \mathbf{X}\boldsymbol{\beta}) \quad (23)$$

Η υπόθεση μηδέν για τον έλεγχο είναι $H_0: \tau = 0$ ($\tau^2 = 0$), δηλαδή ότι υπάρχει στασιμότητα. Είναι φανερό ότι ο έλεγχος CH είναι ένας έλεγχος του τύπου KPSS [Kwiatkowski, Phillips, Schmidt και Shin (1992)]. Η στατιστική ελέγχου που θεώρησαν οι Canova και Hansen (1995) είναι:

$$L_B = \left[\frac{1}{T^2 \sigma^2} \right] \sum_{t=1}^T S_t^2(\theta) \quad (24)$$

όπου $\theta = 0, \frac{1}{2}, \frac{1}{4}$ (ή $\frac{3}{4}$), $S_t(\theta)$ είναι η t γραμμή του πίνακα $\mathbf{C}_\theta' \mathbf{e}$ με \mathbf{e} τα κατάλοιπα από την εκτίμηση ελαχίστων τετραγώνων (κάτω από την υπόθεση μηδέν) και

$$\bar{\sigma}^2 = \sum_{j=-q}^q k\left(\frac{j}{q}\right) \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T \bar{e}_{t+j} \bar{e}_t \quad (25)$$

είναι η εκτίμηση της μακροχρόνιας διακύμανσης των e_t . Ο εφαρμοζόμενος πυρήνας $k(\cdot)$ μπορεί να είναι ένας πυρήνας Bartlett ή ένας πυρήνας Parzen ή ένας φασματικός τετραγωνικός πυρήνας, εύρους q [Andrews (1991)]. Αυτός ο τελευταίος πυρήνας χρησιμοποιείται περισσότερο εφαρμοζόμενος με την αυτόματη διαδικασία επιλογής του εύρους, που δίνει ο Andrews (1991). Προφανώς η επιλογή του κατάλληλου πυρήνα και του κατάλληλου εύρους του είναι πολύ σημαντική για τις ιδιότητες της στατιστικής ελέγχου.

Ο έλεγχος της υπόθεσης μηδέν γίνεται έναντι της εναλλακτικής ότι υπάρχει μοναδιαία ρίζα συγκεκριμένης συχνότητας. Αν $\theta = 0$, τότε ο πίνακας \mathbf{C} επιλέγεται έτσι ώστε τα $S_t(\theta)$ να είναι της μορφής

s_{1t} της (26). Αν $\theta = \frac{1}{2}$, τότε τα $S_t(\theta)$ πρέπει να είναι της μορφής s_{2t} της (26). Ένας από κοινού έλεγχος και για τις δύο συχνότητες γίνεται με το άθροισμα των στατιστικών. Αν $\theta = \frac{1}{4}$ (ή $\frac{3}{4}$), τότε τα $S_t(\theta)$ πρέπει να είναι της μορφής s_{3t} της (26), όπου τα ε_t στην (26) είναι τα κατάλοιπα από την εκτίμηση ελαχίστων τετραγώνων.

$$s_{1t} = \frac{1}{1-B} \bar{\varepsilon}_t = \sum_{j=0}^{t-1} \bar{\varepsilon}_{t-j} \quad s_{2t} = \frac{1}{2} \sum_{j=0}^{t-1} (-1)^j \bar{\varepsilon}_{t-j} \quad (26)$$

$$s_{3t} = \frac{1}{2} \sum_{j=0}^{\text{int}[(t-1)/2]} (-1)^j (1-B) \bar{\varepsilon}_{t-2j}$$

Ειδικά για την τελευταία περίπτωση οι Canova και Hansen χρησιμοποίησαν ένα μη διαγώνιο πίνακα συνδιακυμάνσεων έτσι ώστε να μπορεί να εκφράσει την εποχική ετεροσκεδαστικότητα μεταξύ των δύο συζυγών μιγαδικών συνιστωσών. Η υπόθεση μηδέν, ότι δεν υπάρχει μοναδιαία ρίζα στη συχνότητα θ , απορρίπτεται, αν η τιμή της στατιστικής ελέγχου (24) είναι πάνω από τις κρίσιμες τιμές, που έδωσαν οι Canova και Hansen (1995). Η κατανομή των στατιστικών εξαρτάται από το πλήθος των ριζών που εξετάζονται, όπου οι συζυγείς μιγαδικές αντιμετωπίζονται ως δύο. Ο Hylleberg (1995) συνέκρινε τις ιδιότητες των ελέγχων HEGY και CH για μικρά δείγματα. Ειδικότερα χαρακτήρισε τον έλεγχο HEGY ως ένα έλεγχο από το γενικό προς το ειδικό και τον έλεγχο CH ως ένα έλεγχο από το ειδικό προς το γενικό και συμπέρανε ότι οι δύο έλεγχοι είναι συμπληρωματικοί ο ένας του άλλου.

8. ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΠΡΟΣΔΙΟΡΙΖΟΥΝ ΤΗ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ ΤΩΝ ΕΛΕΓΧΩΝ ΕΠΟΧΙΚΩΝ ΜΟΝΑΔΙΑΙΩΝ ΡΙΖΩΝ

Από τις πρώτες προσπάθειες δημιουργίας ελέγχων μοναδιαίων ριζών [Dickey (1976), Fuller (1976), Dickey και Fuller (1979)] είχε ήδη επισημανθεί η ιδιαίτερη σημασία που έχει η εξίσωση ελέγχου (ή βοηθητική εξίσωση όπως αναφέρεται συχνά) στη δύναμη του ελέγχου. Οι προσδιοριστικοί παράγοντες (σταθερός όρος, γραμμική τάση και εποχικές ψευδομεταβλητές) αλλά και το πλήθος των χρονικών υστερήσεων της χρονολογικής σειράς, που θα περιέχονται

στην εξίσωση ελέγχου, έχουν πολύ μεγάλη επίδραση στο τελικό αποτέλεσμα. Όταν το υπόδειγμα που εκφράζει την εναλλακτική υπόθεση (δηλαδή η εξίσωση ελέγχου) περιέχει λιγότερες παραμέτρους από τις αναγκαίες, τότε η απαλοιφή της συστηματικής τάσης από τη σειρά, δεν είναι επαρκής και αφήνει στο λαμβανόμενο στοχαστικό μέρος της σειράς ένα σύνολο ενοχλητικών παραμέτρων. Το αποτέλεσμα, στην περίπτωση αυτή, είναι ότι ο έλεγχος για μοναδιαία ρίζα πολύ δύσκολα απορρίπτει την υπόθεση μηδέν, ακόμη και όταν η πραγματική γεννήτρια διαδικασία δεδομένων (data generating process) είναι στάσιμη. Ο έλεγχος τότε έχει χαμηλό μέγεθος (size) αλλά και χαμηλή δύναμη (power) [Harris (1992)]. Όμως και η εισαγωγή περισσότερων παραμέτρων από τις αναγκαίες στην εξίσωση ελέγχου δημιουργεί πτώση στη δύναμη του ελέγχου [Balchilar (1996)]. Στην περίπτωση των εποχικών χρονολογικών σειρών ο Taylor (1997) συνέκρινε το μέγεθος των διαφορών επί μέρους ελέγχων του ελέγχου HEGY (για $s=4$) και βρήκε ότι το μέγεθος αυξάνεται όταν στην εξίσωση ελέγχου υπεισέρχονται περισσότεροι προσδιοριστικοί όροι.

Η εισαγωγή χρονικών υστερήσεων της χρονολογικής σειράς στην εξίσωση ελέγχου έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση των αυτοσυσχετίσεων των καταλοίπων με σκοπό να γίνουν αυτά λευκός θόρυβος. Η ύπαρξη όμως αυτοσυσχετίσεων στα κατάλοιπα είναι σαφής ένδειξη ότι το πραγματικό υπόδειγμα της χρονολογικής σειράς περιέχει όρους κινητού μέσου. Είναι γνωστό από τη θεωρία των χρονολογικών σειρών [Box και Jenkins (1970) κ.α.] ότι μια αντιστρέψιμη διαδικασία κινητού $MA(q)$ μπορεί να εκφραστεί ως μια $AR(\infty)$ διαδικασία. Ο κύριος λόγος λοιπόν της εισαγωγής χρονικών υστερήσεων στην εξίσωση ελέγχου είναι για να αντισταθμιστεί αυτή ακριβώς η έλλειψη μέρους κινητού μέσου. Το πρόβλημα της εξέλιξης του μεγέθους και της δύναμης των ελέγχων μη εποχικών χρονολογικών σειρών, όταν στη γεννήτρια διαδικασία δεδομένων υπεισέρχεται μέρος κινητού μέσου πρώτης τάξης, εξετάστηκε από τους Phillips και Perron (1988), Perron (1988), Schwert (1989), Campbell και Perron (1991) και Agiakloglou και Newbold (1992), μέσω καταλλήλων πειραμάτων Monte Carlo. Το συμπέρασμα ήταν ότι το μέγεθος των ελέγχων αυξάνεται σημαντικά όταν η παράμετρος θ_1 του μέρους κινητού μέσου παίρνει ακραίες τιμές στο διάστημα $(-1, 1)$.

Η εξέλιξη του μεγέθους στους ελέγχους εποχικών μοναδιαίων ριζών HEGY και DHF για τριμηνιαία στοιχεία, όταν η γεννήτρια διαδικασία δεδομένων περιέχει μέρος εποχικού και μη εποχικού κινητού μέσου πρώτης τάξης, εξετάστηκε από τους Ghysels, Lee και Noh (1994). Το συμπέρασμα ήταν ότι το μέγεθος των ελέγχων

αυτών αυξάνεται σημαντικά όταν οι παράμετροι θ_1 και Θ_1 του μη εποχικού και του εποχικού μέρους κινητού μέσου πρώτης τάξης αντίστοιχα παίρνουν ακραίες τιμές στο διάστημα $(-1, 1)$. Σε παρόμοιο συμπέρασμα κατέληξε και ο Hylleberg (1995) για τους ελέγχους HEGY και CH για τριμηνιαία στοιχεία και μέρος εποχικού μέσου πρώτης τάξης. Ο Ξενάκης (1998) εξέτασε την επίδραση της παρουσίας μέρους εποχικού και μη εποχικού κινητού μέσου πρώτης τάξης για όλες τις περιπτώσεις των ελέγχων HEGY και OCSB, σε συνδυασμό με άλλους παράγοντες. Τα κύρια συμπεράσματα της μελέτης αυτής ήταν τα εξής: Οι κρίσιμες τιμές επηρεάζονται έντονα και συστηματικά από την παρουσία μέρους κινητού μέσου εποχικού ή μη εποχικού. Μάλιστα, η επίδραση του μη εποχικού μέρους εμφανίζεται εντονότερη από εκείνη του εποχικού. Στην περίπτωση του μη εποχικού κινητού μέσου οι κρίσιμες τιμές παρουσιάζουν τις μεγαλύτερες τιμές τους όταν η αντίστοιχη παράμετρος λαμβάνει ακραίες θετικές ή αρνητικές τιμές, ενώ στην περίπτωση του εποχικού κινητού μέσου μόνον όταν η αντίστοιχη παράμετρος λαμβάνει ακραίες θετικές τιμές. Παρατηρήθηκε δε ότι κατά τη σύνταξη των σχετικών πινάκων κρίσιμων τιμών δεν είναι ανάγκη να ληφθούν υπόψη οι αρνητικές τιμές της παραμέτρου του εποχικού κινητού μέσου. Επίσης παρατηρήθηκε ότι δεν είναι απαραίτητη η κατάρτιση πινάκων κρίσιμων τιμών για συνδυασμούς παραμέτρων εποχικού και μη εποχικού κινητού μέσου, δεδομένου ότι αυτές είναι δυνατό να προσεγγισθούν μέσω των κρίσιμων τιμών που αντιστοιχούν στις επί μέρους παραμέτρους. Η κατάλληλη επιλογή των κρίσιμων τιμών παρέχει τη δυνατότητα σημαντικής μείωσης του μεγέθους και βελτίωσης της σχέσης μεγέθους-δύναμης των ελέγχων εποχικών μοναδιαίων ριζών. Η επίδραση του εποχικού ή μη εποχικού κινητού μέσου στις κρίσιμες τιμές γίνεται εντονότερη με την αύξηση του μεγέθους της σειράς. Αντίθετα, η αντίστοιχη επίδραση του συστηματικού μέρους της σειράς ή του χρόνου που συνέβη κάποια διαρθρωτική μεταβολή δεν έδειξαν να επηρεάζονται από την παρουσία ή μη κινητού μέσου στο στοχαστικό μέρος της σειράς. Τέλος, το συστηματικό μέρος της σειράς δεν φαίνεται να επηρεάζει τόσο σημαντικά τις κρίσιμες τιμές όσο τις επηρεάζει η παρουσία του κινητού μέσου.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Agiakloglou, C. & P. Newbold (1992), Empirical Evidence on Dickey-Fuller-Type Tests, *Journal of Time Series Analysis*, 13: 471-483.
- Andrews, D. W. K. (1991), Heteroskedasticity and Autocorrelation Consistent Covariance Matrix Estimation, *Econometrica*, 59: 817-858.
- Balcilar, M. (1996), *Efficient and Near Efficient Unit Roots Tests in Models with Structural Change*, Ph.D. Dissertation, Wayne State University.
- Beaulieu, J.J. & J.A. Miron (1992), A Cross Country Comparison of Seasonal Cycles and Business Cycles, *Economic Journal*, 102: 772-788.
- Beaulieu, J.J. & J.A. Miron (1993), Seasonal Unit Roots in Aggregate U.S. Data, *Journal of Econometrics*, 55: 305-328.
- Box G.E.P. & G.M. Jenkins (1970), *Time Series Analysis, Forecasting and Control*, 1st edn (2nd edn 1976, 3rd edn 1994 with G.C. Reinsel), Holden-Day, San Francisco.
- Campbell, J.Y. & P. Perron (1991), Pitfalls and Opportunities: What Macroeconomics Should Know about Unit Roots (with Comments by J.H. Cochrane & J.S. Miron), in O.J. Blanchard & S. Fischer (eds), *NBER Macroeconomics Annual 1991*, pp. 141-219, The MIT Press.
- Canova, F. & B.E. Hansen (1995), Are Seasonal Patterns Constant over Time? A Test for Seasonal Stability, *Journal of Business and Economic Statistics*, 13: 237-252.
- Chan, N.H. & C.W. Wei (1987), Asymptotic Inference for Nearly Nonstationary AR(1) Processes, *The Annals of Statistics*, 15: 1050-1063.
- Chan, N.H. & C.W. Wei (1988), Limiting Distributions of Least Squares Estimates of Unstable Autoregressive Processes, *The Annals of Statistics*, 16: 367-401.
- Dickey, D.A. (1976), *Estimation and Hypothesis Testing for Nonstationary Time Series in Finite Samples*, Ph.D. Dissertation, Iowa State University.
- Dickey, D.A. & A.W. Fuller (1979), Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root, *Journal of the American Statistical Association*, 74: 427-431.
- Dickey, D.A., D.P. Hasza & W. A. Fuller (1984), Testing for Unit Roots in Seasonal Time Series, *Journal of the American Statistical Association*, 79: 355-367. Reprinted in Hylleberg (1992).
- Dickey, D.A. & S.G. Pantula (1987), Determining the Order of Differencing in Autoregressive Processes, *Journal of Business and Economic Statistics*, 5: 455-461.
- Franses, P.H. (1991), Seasonality, Nonstationarity and the Forecasting of Monthly Time Series, *International Journal of Forecasting*, 7: 199-203.
- Franses, P.H. (1992), Modeling Seasonality in Bimonthly Time Series, *Statistics and Probability Letters*, 15: 407-415.
- Franses, P.H. (1996), Recent Advances in Modelling Seasonality, *Journal of Economic Surveys*, 10: 229-345.

- Franses, P.H. & B. Hobijn (1996), Increasing Seasonal Variation: Unit Roots versus Shifts in Mean and Trend, *Econometric Institute Report 9639/A*, Erasmus University Rotterdam.
- Franses, P.H. & B. Hobijn (1997), Critical Values for Unit Roots Tests in Seasonal Time Series, *Journal of Applied Statistics*, 24: 25-47.
- Franses, P.H. & A.B. Koehler (1993), A Model Selection Strategy for Time Series with Increasing Seasonal Variation, *Econometric Institute Report 9308/A*, Erasmus University Rotterdam.
- Fuller, W.A. (1976), *Introduction to Statistical Time Series*, John Wiley & Sons, New York.
- Ghysels, E., H.S. Lee & J. Noh (1994), Testing for Unit Roots in Seasonal Time Series: Some Theoretical Extensions and a Monte Carlo Investigation, *Journal of Econometrics*, 62: 415-442.
- Harris, R.I.D. (1992), Testing for Unit Roots Using the Augmented Dickey-Fuller Test, *Economic Letters*, 38: 381-386.
- Hasza, D.P. & W.A. Fuller (1982), Testing for Nonstationary Parameter Specifications in Seasonal Time Series Models, *Annals of Statistics*, 10: 1209-1216.
- Hylleberg, S. (ed) (1992), *Modelling Seasonality*, Oxford University Press.
- Hylleberg, S. (1995), Tests for Seasonal Units Roots: General to Specific or Specific to General?, *Journal of Econometrics*, 69: 5-25.
- Hylleberg, S., R.F. Engle, C. W.J. Granger & B.S. Yoo (1990), Seasonal Integration and Cointegration, *Journal of Econometrics*, 44: 215-238. Reprinted in Hylleberg (1992).
- Hylleberg, S., C. Jørgensen & N.K. Sørensen (1993), Seasonality in Macroeconomic Time Series, *Empirical Economics*, 18: 321-335.
- Osborn, D.R. (1990), A Survey of Seasonality in UK Macroeconomic Variables, *International Journal of Forecasting*, 6: 327-336.
- Osborn, D.R., A.P.L. Chui, J.P. Smith & C.R. Birchenhall (1988), Seasonality and the Order of Integration for Consumption, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 50: 361-377. Reprinted in Hylleberg (1992).
- Otto, G. & T. Wirjanto (1990), Seasonal Unit Roots Tests on Canadian Macroeconomic Time Series, *Economics Letters*, 34:117-120.
- Perron, P. (1988), Trends and Random Walks in Macroeconomic Time Series: Further Evidence from a New Approach, *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12: 297-332.
- Phillips, P.C.B. & P. Perron (1988), Testing for a Unit Root in Time Series Regression, *Biometrika*, 75: 335-346.
- Schwert, G.W. (1989), Tests for Unit Roots: A Monte Carlo Investigation, *Journal of Business & Economic Statistics*, 7: 147-160.
- Taylor, A.M.R. (1997), On the Practical Problems of Computing Seasonal Unit Root Tests, *International Journal of Forecasting*, 13: 307-318.
- Ξενάκης, Α.Σ. (1998), *Μελέτη της Εποχικής Συμπεριφοράς Εποχικών Υποδειγμάτων Χρονολογικών Σειρών για Πεπερασμένα Δείγματα*, Διδακτορική Διατριβή, Πανεπιστήμιο Αθηνών.

Στέλα Ξηροτύρη-Κουφίδου* και Ευγενία Πετρίδου**

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ: ΠΡΟΤΑΣΗ ΕΡΕΥΝΑΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Το νέο ανταγωνιστικό περιβάλλον της παγκόσμιας αγοράς που χαρακτηρίζεται από πελατοκεντρική, ευέλικτη παραγωγή και οργάνωση εργασίας με τη χρήση εξειδικευμένων τεχνολογιών, ωθεί τις επιχειρήσεις στην αναζήτηση στελεχών με «γνώση» και ιδιαίτερες δεξιότητες διοίκησης.

Το γεγονός αυτό αποτελεί πρόκληση για τους εκπαιδευτικούς οργανισμούς ώστε να προετοιμάσουν στελέχη, ικανά να ανταποκριθούν στις ανάγκες της αγοράς εργασίας. Τόσο στην Ευρώπη όσο και στην Αμερική η αναδιοργάνωση των μεταπτυχιακών σπουδών και η προσαρμογή τους στις ανάγκες της αγοράς εργασίας, αποτέλεσε αντικείμενο συζήτησης ήδη πριν τη δεκαετία του 1980, ενώ στην Ελλάδα η ανάπτυξη των σχετικών προγραμμάτων διαφαίνεται μετά τα μέσα της δεκαετίας του 1980 και εντείνεται στη δεκαετία του 1990 (Kedia and Harveston, 1998. Baruch et al., 2000). Ως εκ τούτου ο χρόνος ζωής των εκπαιδευτικών αυτών προγραμμάτων είναι σχετικά μικρός. Το προσφερόμενο όμως εκπαιδευτικό έργο θα πρέπει να ανταποκρίνεται στους στόχους που αυτά επιδιώκουν. Η ανασκόπηση της σχετικής βιβλιογραφίας και έρευνας αποκαλύπτει ως βασικούς σκοπούς των μεταπτυχιακών προγραμμάτων στη διοίκηση επιχειρήσεων την επαγγελματική αναγνώριση και εξέλιξη, αλλά και την αύξηση των ευκαιριών απασχόλησης των

* Καθηγήτρια Πανεπιστημίου Μακεδονίας.

** Επίκουρη Καθηγήτρια Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης.

αποφοίτων τους (Baruch et al., 2000. Finney, 1996. Schofield, 1996. Hawlsey, 1996. Carnall, 1992). Τα προγράμματα αυτά θεωρείται ότι εξοπλίζουν τους αποφοίτους τους με τις απαραίτητες διοικητικές δεξιότητες και γνώσεις, γεγονός που καθιστά ιδιαίτερα υψηλές και απόλυτα συγκεκριμένες τις προσδοκίες των υποψηφίων σπουδαστών (Baruch et al., 2000. Boyatzis et al., 1989. Luker et al., 1989. Asher, 1984).

Για όλους τους παραπάνω λόγους η ανάγκη αξιολόγησης των μεταπτυχιακών προγραμμάτων στη διοίκηση επιχειρήσεων, αναδεικνύεται σε κεντρικό ζήτημα από τα πρώτα κιόλας στάδια λειτουργίας τους. Στη μελέτη αυτή παρουσιάζεται μια πρόταση για την έρευνα της αξιολόγησης μεταπτυχιακών εκπαιδευτικών προγραμμάτων στη Διοίκηση Επιχειρήσεων. Ειδικότερα περιγράφονται η έννοια και η σημασία της αξιολόγησης, οι βασικές δραστηριότητες του έργου της αξιολόγησης ενώ το πρότυπο της έρευνας αξιολόγησης που προτείνεται, βασίζεται στις βασικές προϋποθέσεις της μεθοδολογίας αξιολόγησης.

1. ΕΝΝΟΙΟΛΟΓΙΚΕΣ ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΕΙΣ

Ο όρος «αξιολόγηση» ενός εκπαιδευτικού προγράμματος μπορεί να αποδοθεί με τη στενή και την ευρεία της έννοια. Με τη **στενή έννοια** του όρου, η αξιολόγηση συχνά θεωρείται συνώνυμη με την «μέτρηση» των αποτελεσμάτων ενός εκπαιδευτικού προγράμματος, ώστε να είναι δυνατόν να συγκριθούν με τις «προθέσεις» ή τους σκοπούς του. Έτσι, με τη στενή της έννοια η αξιολόγηση χαρακτηρίζεται ως μια αυτοτελής δραστηριότητα που θεωρεί αυτοσκοπό τη συλλογή πληροφοριών για τα αποτελέσματα της εκπαιδευτικής δραστηριότητας (Burgoyne, 1989. Cascio 1998).

Με την **ευρύτερη του όρου έννοια**, η αξιολόγηση της εκπαίδευσης που συνήθως αποκαλείται «έρευνα της αξιολόγησης» (evaluation research) προσδιορίζεται ως μια διαδικασία η οποία περιλαμβάνει τις δραστηριότητες της συλλογής, συστηματοποίησης, και μετάδοσης πληροφοριών, σχετικών με τις συνέπειες ενός εκπαιδευτικού προγράμματος, για να διαμορφώσει αποφάσεις που αφορούν την εκπαιδευτική διαδικασία (Easteby-Smith 1995, Brewster 1980, Hogarth 1979, Hamblin 1970). Αυτό σημαίνει ότι αναγνωρίζονται τα επιτεύγματα και οι παραλήψεις με σκοπό να ληφθούν οι κατάλληλες αποφάσεις και διορθωτικές ενέργειες για την καταλληλότητα των προγραμμάτων, την κάλυψη των πραγματικών εκπαιδευτικών αναγκών, το περιεχόμενό τους, τον προγραμματισμό και την οργάνωσή τους, το διδακτικό προσωπικό, τα μέσα και τις μεθόδους διδασκα-

λίας, τη χρονική διάρκεια, τον τόπο διεξαγωγής τους, τον βαθμό εξειδίκευσης ή τροποποίησης των στάσεων των εκπαιδευομένων, αλλά και την ανταγωνιστικότητα των προγραμμάτων.

Το έργο της αξιολόγησης αναλύεται σε τρεις βασικές δραστηριότητες (Borich, 1974): α) στην επιλογή του τύπου της αξιολόγησης που θα διενεργηθεί β) στον προγραμματισμό της διαδικασίας της αξιολόγησης και γ) στην επιλογή της μεθοδολογίας της αξιολόγησης

1.1. Τύποι αξιολόγησης

Με βάση τις παραπάνω δύο έννοιες της αξιολόγησης αναπτύχθηκαν διάφοροι τύποι αξιολόγησης όπως η διαμορφωτική, η τελική, η ολική, η συγκριτική ή μη συγκριτική και η μετα-αξιολόγηση (Scriven, 1974. Δημητρόπουλος, 1998. Παλαιοκρασσάς κ.ά. 1997).

Η *διαμορφωτική* αξιολόγηση διενεργείται κατά τη διάρκεια της λειτουργίας ενός εκπαιδευτικού προγράμματος και σκοπός της είναι να δίνει πληροφορίες για τη λήψη αποφάσεων σχετικών με πιθανές βελτιώσεις και τροποποιήσεις του προγράμματος. Η *τελική* αξιολόγηση διενεργείται στο τέλος της εκπαιδευτικής δραστηριότητας και σκοπός της είναι να εκτιμήσει την επιτυχία της σχετικής προσπάθειας. Η *ολική* αξιολόγηση διενεργείται μετά την πάροδο ικανού χρονικού διαστήματος από τη λήξη του εκπαιδευτικού προγράμματος και στοχεύει στη διερεύνηση του βαθμού στον οποίο οι εκπαιδευθέντες εφαρμόζουν αυτά που διδάχθηκαν. Η *συγκριτική*, σε αντιδιαστολή με τη μη συγκριτική, διενεργείται σε όλα τα στάδια της εκπαιδευτικής διαδικασίας με σκοπό να αντλήσει στοιχεία που θα χρησιμεύσουν για ανατροφοδότηση εκπαιδευτών και εκπαιδευομένων προκειμένου να γίνουν οι απαραίτητες διορθωτικές κινήσεις. Πρόκειται δηλ. στην ουσία για συνεχή ενδιάμεση αξιολόγηση. Η *μετα-αξιολόγηση* αναφέρεται στην αξιολόγηση των αξιολογήσεων δηλ. στη διαπίστωση του βαθμού στον οποίο η αξιολόγηση του εκπαιδευτικού προγράμματος σχεδιάστηκε και εκτελέστηκε αποτελεσματικά, εξυπηρετώντας τους σκοπούς για τους οποίους αυτό διεξήχθη.

Θα πρέπει να τονιστεί ότι η επιλογή του είδους της αξιολόγησης με βάση τα αντίστοιχα θεωρητικά υποδείγματα εξαρτάται άμεσα από τους σκοπούς που επιδιώκει η αξιολόγηση. Δηλαδή αν θα επιδιώκεται να μετρηθούν απλά και μόνο τα αποτελέσματα της εκπαιδευτικής δραστηριότητας και να λειτουργήσει κατ'αυτόν τον τρόπο η αξιολόγηση ως μία ελεγκτική δραστηριότητα (στενή έννοια της αξιολόγησης) ή αν θα επιδιώκεται η αναπληροφόρηση μέσω της αξιοποίησης των σχετικών πληροφοριών που συγκεντρώθηκαν με σκοπό να επηρεασθεί η λήψη αποφάσεων για την εκπαιδευτική δραστηριότητα (ευρεία έννοια της αξιολόγησης).

Σημαντικό επίσης ρόλο παίζει και η επιλογή του εύρους της αξιολόγησης. Ως εύρος της αξιολόγησης νοείται η έκταση που αυτή θα πάρει, δηλαδή αν θα αξιολογηθεί ένα εκπαιδευτικό σύστημα στο σύνολό του ή ένα εκπαιδευτικό πρόγραμμα ή ένα μάθημα κ.ά. Εξάλλου τα αποτελέσματα της ανάλυσης αποκτούν διαφορετική σημασία ανάλογα με τους σκοπούς και το εύρος της αξιολόγησης που επιχειρείται.

1.2. Προγραμματισμός της αξιολόγησης

Ο προγραμματισμός της αξιολόγησης αναφέρεται στο σχεδιασμό της όλης διαδικασίας της αξιολόγησης του εκπαιδευτικού προγράμματος η οποία θα οδηγήσει στη συλλογή στοιχείων σχετικών με τα αποτελέσματα των εκπαιδευτικών προγραμμάτων.

Η αξιολόγηση της εκπαίδευσης, στηρίζεται στο απαραίτητο θεωρητικό υπόβαθρο με πολυάριθμα θεωρητικά σχήματα. Τα πιο αντιπροσωπευτικά θεωρούνται του Tyler, των Metfessel και Michael, του Hammond, Stufflebeam (το γνωστό CIPP), του Alkin του Patton, του Scriven, του Eisner, του Borich, του Guba, του Rippey, του McDonald, του Parlett and Hamilton (Δημητρόπουλος 1998).

Τα παραπάνω θεωρητικά σχήματα και προτάσεις παρέχουν στοιχεία που αποτελούν θετική συμβολή στην υπόθεση της αξιολόγησης. Όμως τελικά δεν ικανοποιείται απόλυτα η βασική αρχή που θέλει την αξιολόγηση να λειτουργεί κατά κύριο λόγο προδρομικά προς την κατεύθυνση δηλαδή της πρόβλεψης και της επίδρασης στη λήψη αποφάσεων και όχι της αναδρομικής διαπίστωσης. Ένα στατικό σύστημα αξιολόγησης δεν είναι δυνατόν να θεωρηθεί κατάλληλο για την αξιολόγηση μιας δυναμικής εκπαιδευτικής λειτουργίας και να οδηγήσει αποτελεσματικά στη βελτίωσή του.

Η «**Δυναμική Αξιολόγηση**», που προτείνεται στη διεθνή βιβλιογραφία, αντλώντας το δυναμικό στοιχείο της από τη συστημική θεωρία αποτελεί μια σύγχρονη προσέγγιση στο θέμα (Schartz, 1997. Girps, 1994. Δημητρόπουλος 1998). Σύμφωνα με τη θεώρηση αυτή, οι παράγοντες που συνθέτουν ένα εκπαιδευτικό σύστημα και οι παράμετροι που επηρεάζουν άμεσα ή έμμεσα την αποτελεσματικότητά του ομαδοποιούνται σε τρεις ομάδες: στις παραμέτρους εισόδου/πλαισίου, στις παραμέτρους διαδικασίας, και στις παραμέτρους εξόδου.

Οι ομάδες αυτές παραμέτρων που αποτελούν ενδεικτικά αντικείμενα αξιολόγησης περιγράφονται, γενικά, ως εξής ενώ η αναλυτική τους παρουσίαση γίνεται παρακάτω: α) Ως παράμετροι εισόδου/πλαισίου θεωρούνται: οι φοιτητές (φύλο, ηλικία, γνώσεις, δεξιότητες, εμπειρίες, ωριμότητα, στάσεις-διαθέσεις, ενδιαφέροντα,

προσδοκίες), το προσωπικό (διδασκτικό, βοηθητικό) υλικοτεχνική υποδομή, η φιλοσοφία της κοινωνίας σχετικά με το ρόλο της εκπαίδευσης, των πτυχίων, της εξειδίκευσης, οι προσδοκίες από αυτά. β) Ως παράμετροι διαδικασίας θεωρούνται: η διδακτική διαδικασία και η διδακτική μεθοδολογία, οι θεσμοί διοίκησης, το εκπαιδευτικό και οργανωσιακό κλίμα. γ) Ως παράμετροι εξόδου θεωρούνται: οι σπουδαστές (γνώσεις, δεξιότητες, εκπλήρωση προσδοκιών), η πρόωθηση και αξιοποίηση των αποφοίτων, οι επιδράσεις της εκπαίδευσης στο περιβάλλον της.

Πρωταρχικής όμως σημασίας για τον προγραμματισμό της αξιολόγησης των αποτελεσμάτων εκπαιδευτικών προγραμμάτων είναι ο καθορισμός των: (i) σκοπών/στόχων της αξιολόγησης, (ii) αντικειμένων που θα αξιολογηθούν, (iii) κριτηρίων που θα χρησιμοποιηθούν και (iv) περιοχών δηλ. των επιπέδων στα οποία θα αναζητηθούν τα αποτελέσματα της εκπαιδευτικής διαδικασίας.

(i) Η ενδεδεχόμενη μελέτη των σκοπών των εκπαιδευτικών προγραμμάτων που προσδιορίζουν συγχρόνως και τους στόχους της αξιολόγησης αποτελεί το πρώτο και το πιο ουσιαστικό βήμα στον προγραμματισμό της διαδικασίας της αξιολόγησης ώστε να καταστεί δυνατή στη συνέχεια η διερεύνηση του βαθμού εκπλήρωσής τους. Οι σκοποί των εκπαιδευτικών προγραμμάτων δεν πρέπει σε καμμία περίπτωση να συγχέονται με τα αντικείμενα ή τα κριτήρια αξιολόγησης, δεδομένου ότι η έρευνα αξιολόγησης ασχολείται με την έρευνα των «αιτίων» που επιβάλλουν την αξιολόγηση των αντικειμένων (Smith, 1990). Η θεώρηση της αξιολόγησης κυρίως ως διαδικασίας που αποσκοπεί στο να διαπιστωθεί αν υλοποιήθηκαν ή όχι οι εκπαιδευτικοί σκοποί αποτελεί τη βάση διάφορων «στοχοκεντρικών» θεωρητικών σχημάτων της αξιολόγησης (Tyler, Metfessel and Michael, Hammond, Prouns κ.ά. βλ. Δημητρόπουλος, 1998). Μεταγενέστερες θεωρίες όμως, όπως η «πελατοκεντρική» του Scriven (1972), διευκρινίζουν ότι η αξιολόγηση δεν πρέπει απαραίτητα να προσκολλάται στους αρχικούς σκοπούς της εκπαιδευτικής διαδικασίας και να τους χρησιμοποιεί ως κριτήρια αξιολόγησης, αλλά να προσανατολίζεται στις ανάγκες της αγοράς και των εκπαιδευομένων-πελατών. Τα μεταπτυχιακά εκπαιδευτικά προγράμματα έχουν ως σκοπούς αφενός την προετοιμασία διοικητικών στελεχών και συμβούλων ικανών να αντιμετωπίσουν τις απαιτήσεις ενός δυναμικού περιβάλλοντος και αφετέρου την ανάπτυξη της έρευνας στο χώρο της διοίκησης των επιχειρήσεων.

(ii) Τα αντικείμενα της αξιολόγησης είναι το τι ακριβώς θα αξιολογηθεί και διακρίνονται σε έμψυχα και άψυχα. Αντικείμενο αξιολόγησης π.χ. μπορεί να είναι το πρόγραμμα, ο εκπαιδευτής,

τα βιβλία, το εκπαιδευτικό υλικό κ.λπ. Έχει μεγάλη σημασία τα αντικείμενα αυτά να ξεκαθαριστούν από την αρχή και να μη συγχέονται με τα κριτήρια. Τα αντικείμενα της εκπαιδευτικής αξιολόγησης έχουν διεθνώς ταξινομηθεί από τον OECD (1991) και κατατάσσονται σε δύο βασικές κατηγορίες (Παλαιοκρασσάς κ.ά. 1997): (α) αυτά που αφορούν στη λειτουργικότητα και στις επιμέρους λειτουργίες του εκπαιδευτικού ιδρύματος όπως: την ποιότητα της παιδαγωγικής και επιστημονικής πράξης, τις συνθήκες της εσωτερικής οργάνωσης (επικοινωνίες, περιβάλλον δράσης), τη διοικητική και οικονομική διαχείριση, τις σχέσεις με τους τοπικούς και περιφερειακούς εταίρους, χορηγούς, επιχειρήσεις, την οργάνωση και τη δυναμική της οργάνωσης της εργασίας, το επίπεδο της επιστημονικής υπόστασης (β) αυτά που αφορούν στα μη λειτουργικά αντικείμενα, ταξινομημένα στις εισόδους, στις διαδικασίες και στις εξόδους του εκπαιδευτικού συστήματος: 1) εισόδοι του εκπαιδευτικού συστήματος: ποσοστό φοιτητών που εγγράφονται, δεξιότητες και γνώσεις που αναμένεται να αποκτηθούν, καταλληλότητα και σχετικότητα προγραμμάτων με τη ζήτηση της αγοράς εργασίας, είδη μαθημάτων και κατευθύνσεων, αριθμός και προσόντα διδακτικού προσωπικού, αριθμός και προσόντα διοικητικού και βοηθητικού προσωπικού, επάρκεια και ποιότητα του εκπαιδευτικού εξοπλισμού. 2) Διαδικασίες: ενημέρωση φοιτητών, υποδοχή, διαβίωση φοιτητών, πληροφορίες για το εκπαιδευτικό ίδρυμα, οικονομική διοίκηση του εκπαιδευτικού ιδρύματος, κατανομή και χρήση των πόρων, υποτροφίες, οικονομική ενίσχυση φοιτητών, συμβουλευτική φοιτητών, παρακολούθηση προόδου φοιτητών, μέθοδοι διδασκαλίας, ομαδική εργασία, παρουσία διδακτικού προσωπικού εκτός ωρών διδασκαλίας, επιμόρφωση διδακτικού προσωπικού, εξεταστική διαδικασία. 3) έξοδοι του εκπαιδευτικού συστήματος: ποσοστό φοιτητών που αποφοιτούν, γνώσεις και δεξιότητες που αποκτήθηκαν, ποιότητα των παρεχομένων υπηρεσιών, σχέσεις με το περιβάλλον, εικόνα του εκπαιδευτικού ιδρύματος, ενίσχυση των δεξιοτήτων του προσωπικού, κινητικότητα του προσωπικού, πορεία αποφοίτων και απορρόφηση από την αγορά εργασίας. Δεν πρέπει όμως να παραβλεφθεί και ο ρόλος της δημιουργίας της κατάλληλης οργανωσιακής κουλτούρας και οργανωσιακού κλίματος τα οποία θα προωθήσουν και θα αναγνωρίσουν την αξία των εκπαιδευτικών προγ/των (Lewis – Thornhile, 1994. Oladele, 1991).

(iii) **Τα κριτήρια** που θα χρησιμοποιηθούν είναι οι άξονες αναφοράς πάνω στους οποίους θα γίνει η αξιολόγηση και αποτελούν τα χαρακτηριστικά ή τις προδιαγραφές που είναι επιθυμητό να

έχουν τα αντικείμενα αξιολόγησης σε σχέση με τους σκοπούς του προγράμματος.

Τα διακρίνουμε σε εσωτερικά και εξωτερικά (Cascio 1998, Παλαιοκρασσάς κ.α., 1997, Hogarth, 1997). Τα εσωτερικά κριτήρια χρησιμοποιούνται για την αξιολόγηση της υλοποίησης της εκπαιδευτικής δραστηριότητας και επέχουν θέση «δεικτών» δεδομένου ότι αποτελούν πρότυπα πρόγνωσης μελλοντικών αποτελεσμάτων (Πετρίδου, 1992). Π.χ. ως κριτήριο αξιολόγησης μπορεί να θεωρηθεί ο βαθμός ικανοποίησης των προσδοκιών των εκπαιδευομένων, ο βαθμός στον οποίο αποκτήθηκε γνώση κ.α. Τα εξωτερικά κριτήρια χρησιμοποιούνται για να αξιολογηθεί η συμβατότητα των γνώσεων και δεξιοτήτων που προσφέρει το εκπαιδευτικό πρόγραμμα με τις απαιτήσεις του περιβάλλοντος και ειδικότερα της αγοράς εργασίας π.χ. η ζήτηση των αποφοίτων του συγκεκριμένου προγράμματος στην αγορά εργασίας, η αξία του προγράμματος όπως εκτιμάται από εξωτερικούς φορείς, η βελτίωση της απόδοσης ενός στελέχους στη δουλειά του μετά την παρακολούθηση ενός εκπαιδευτικού προγράμματος κ.α. (Sallis, 1993, West-Burnham, 1992).

Η επιλογή των κριτηρίων αξιολόγησης ακολουθεί την ενδεχομενική προσέγγιση, δεδομένου ότι τα κριτήρια επιλέγονται σύμφωνα με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της κάθε περίπτωσης δηλ. του αντικειμένου αξιολόγησης.

(iv) Για τον προσδιορισμό των επιπέδων ή περιοχών στα οποία θα αναζητηθούν τα αποτελέσματα της εκπαιδευτικής δραστηριότητας έχουν προταθεί διάφορα πρότυπα από τους Humblin (1974), Campbell-Dunette-Lawler-Weick (1970), Boydell (1970), Warr-Bird-Rackham (1970), Burgoyne-Singh (1977), Brewster (1980), Truskie (1982), Clement-Aranda (1982), Pattan (1983), Easteerby-Tanton (1985) κ.ά. Σύμφωνα με αυτά τα υποδείγματα τα επίπεδα αυτά αποτελεσμάτων συνοψίζονται στα εξής (Lundy 1996):

α) *Οι αντιδράσεις των εκπαιδευομένων για το εκπαιδευτικό πρόγραμμα.* Πρόκειται για τη διερεύνηση των εντυπώσεών τους σε σχέση με τις προσδοκίες τους, αμέσως μετά τη λήξη του προγράμματος ή/και μετά την πάροδο χρονικού διαστήματος, με σημεία αναφοράς το περιεχόμενο, τις μεθόδους και τα μέσα διδασκαλίας, την ποιότητα του εκπαιδευτικού έργου, το διδακτικό προσωπικό κ.α. Οι αντιδράσεις αυτές επηρεάζονται σημαντικά από τη χρονική στιγμή που εκφράζονται και θεωρούνται ότι αντανακλούν θετικά ή αρνητικά συναισθήματα των εκπαιδευομένων τα οποία συνοδεύουν την εκπαιδευτική διαδικασία (Πετρίδου, 1992). Για το λόγο αυτό οι εκτιμήσεις αυτές θεωρούνται χαμηλής συνήθως ακρίβειας (Cascio 1998).

β) *Η μάθηση*. Η μάθηση αναφέρεται στην απόκτηση γνώσης και ανάπτυξη δεξιοτήτων σύμφωνα με τους σκοπούς του εκπαιδευτικού προγράμματος. Αξιολογείται με τις επιδόσεις των εκπαιδευομένων σε δοκιμασίες ελέγχου γνώσεων και άλλες εξεταστικές διαδικασίες.

γ) *Η συμπεριφορά των εκπαιδευομένων*. Αυτή επηρεάζεται από τις αποκτηθείσες γνώσεις και δεξιότητες κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης. Οι επιπτώσεις στη συμπεριφορά του εκπαιδευομένου αναζητούνται στη συνέχεια στην απόδοσή του κατά την εκτέλεση της εργασίας του.

δ) *Τα τελικά αποτελέσματα*. Αυτά είναι τα συνολικά οφέλη που αποκομίζουν οι οργανισμοί, που απασχολούν τους εκπαιδευόμενους. Παραδείγματα τέτοιων ωφελημάτων μπορούν να είναι η βελτίωση των δεικτών παραγωγικότητας, ποιότητας κ.α.

Η καταγραφή των αποτελεσμάτων της εκπαιδευτικής δραστηριότητας στα δυο πρώτα επίπεδα γίνεται με τη βοήθεια των εσωτερικών κριτηρίων ή δεικτών ενώ η αναζήτηση των αποτελεσμάτων στα δυο τελευταία επίπεδα με την βοήθεια των εξωτερικών κριτηρίων (Cascio 1998).

1.3. Μεθοδολογία της αξιολόγησης

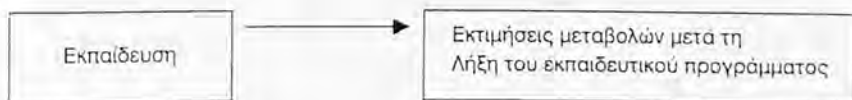
Η έρευνα της αξιολόγησης των αποτελεσμάτων ενός εκπαιδευτικού προγράμματος αποσκοπεί στη διερεύνηση των μεταβολών που προκλήθηκαν στις αντιδράσεις, στη μάθηση, στη συμπεριφορά των εκπαιδευθέντων, όπως επίσης και στα τελικά αποτελέσματα των οργανισμών όπου αυτοί απασχολούνται.

Η έρευνα της αξιολόγησης για να οδηγήσει σε χρήσιμα συμπεράσματα πρέπει να καλύπτει βασικές προϋποθέσεις μεθοδολογίας, έρευνας και ανάλυσης. Οι προϋποθέσεις αυτές αναφέρονται: α) στην επιλογή του πλέον αξιόπιστου προτύπου αξιολόγησης για τη συλλογή των στοιχείων και β) στα μέσα και μεθόδους συστηματικής συλλογής και επεξεργασίας των στοιχείων της έρευνας.

Στο σχεδιασμό της έρευνας χρησιμοποιούνται πειραματικά και σχεδόν πειραματικά πρότυπα αξιολόγησης στα οποία ο χρόνος συλλογής των στοιχείων αποκτά ιδιαίτερη σημασία (Cascio, 1998). Στα πρότυπα αυτά αξιολόγησης η συλλογή των στοιχείων που αφορούν τις εκτιμήσεις των μεταβολών γίνονται είτε μόνο μετά τη λήξη του εκπαιδευτικού προγράμματος (σχήμα 1), είτε σε δύο χρονικές περιόδους δηλ. πριν (T1) και μετά (T2) την εκπαίδευση (σχήμα 2):

Σχήμα 1.

Αξιολόγηση μετά τη λήξη του εκπαιδευτικού προγράμματος

**Σχήμα 2.**

Αξιολόγηση πριν και μετά τη λήξη του εκπαιδευτικού προγράμματος



Ο σχεδιασμός της έρευνας της αξιολόγησης με βάση το πρότυπο των δυο χρονικών περιόδων (T1 και T2) δίνει τη δυνατότητα να εκτιμηθεί η μεταβολή σε αντιδράσεις, γνώσεις, συμπεριφορά και τελικά αποτελέσματα που οφείλεται στην εκπαίδευση με την προϋπόθεση βέβαια ότι οι συνθήκες παραμένουν σταθερές. Πρότυπα αξιολόγησης με τις διάφορες παραλλαγές τους χρησιμοποιήθηκαν για το σχεδιασμό ερευνών τόσο εκπαιδευτικών προγραμμάτων όσο και επιμορφωτικών προγραμμάτων που προσφέρονται από ανώτατα εκπαιδευτικά ιδρύματα (Hogarth 1979 Πετρίδου, 1992).

Αξίζει να αναφερθεί η μεθοδολογία που ακολουθήθηκε για την αξιολόγηση του μακροχρόνιου εκπαιδευτικού προγράμματος που προσφέρει ο εκπαιδευτικός οργανισμός CEDEP (Centre Europeen d' Education Permanente) - INSEAND ο οποίος απευθύνεται σε στελέχη επιχειρήσεων (Hogarth 1979). Η όλη έρευνα αποτελείται από μια σειρά ξεχωριστών ερευνών που αφορούσαν έρευνα των αντιδράσεων των σπουδαστών στο πρόγραμμα που παρακολούθησαν, έρευνα των γνώσεων που αυτοί απέκτησαν και έρευνα των μεταβολών που παρατηρήθηκαν στους χώρους εργασίας των στελεχών, μετά το τέλος της εκπαίδευσής τους.

2. ΠΡΟΤΑΣΗ ΕΡΕΥΝΑΣ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ

Σύμφωνα με την ανάλυση που προηγήθηκε, όλες οι μορφές αξιολόγησης θα μπορούσαν να περιληφθούν σε ένα πρότυπο κατάλληλο για την έρευνα αξιολόγησης μεταπτυχιακών προγραμμάτων στη Διοίκηση Επιχειρήσεων, δεδομένου ότι οι διαδικασίες αναπληροφόρησης που αυτές προτείνουν, αποτελούν κεντρικό σημείο της αξιολόγησης των προγραμμάτων αυτών. Η «πελατοκεντρική» επίσης προσέγγιση του μοντέλλου του Scriven θα μπορούσε να υποστηριχθεί ότι απαιτεί όπως η αξιολόγηση των προγραμμάτων αυτών ικανοποιεί τις ανάγκες της αγοράς και των προσδοκιών των εκπαιδευομένων-πελατών. Για τους λόγους αυτούς η πρόταση αξιολόγησης που ακολουθεί, περιλαμβάνει όχι μόνο τη διερεύνηση της ικανοποίησης των προσδοκιών των εκπαιδευομένων (συμμετεχόντων στην εκπαιδευτική διαδικασία), αλλά και των μεταβολών της συμπεριφοράς τους στην προσέγγιση της αγοράς εργασίας. Κατά συνέπεια κατά τον προγραμματισμό της έρευνας της αξιολόγησης στο πρότυπο της έρευνας αξιολόγησης που προτείνεται για τα μεταπτυχιακά προγράμματα στη διοίκηση επιχειρήσεων θα πρέπει να προσδιορίζονται:

- α) οι σκοποί του εκπαιδευτικού προγράμματος
- β) τα αντικείμενα που θα αξιολογηθούν
- γ) τα επίπεδα στα οποία θα διενεργηθεί η αξιολόγηση
- δ) τα κριτήρια που θα χρησιμοποιηθούν για την αξιολόγηση

Σκοποί των συγκεκριμένων εκπαιδευτικών προγραμμάτων, όπως αυτοί συνήθως διατυπώνονται, είναι ειδίκευση στην επιστήμη της διοίκησης και απόκτηση διοικητικών δεξιοτήτων (αναγνώριση επαγγελματικής γνώσης), διεύρυνση ευκαιριών απασχόλησης (απασχολησιμότητα), αύξηση ευκαιριών επαγγελματικής εξέλιξης και ανταμοιβών, ανάπτυξη έρευνας (ΦΕΚ μεταπτυχιακών προγραμμάτων στη διοίκηση επιχειρήσεων, Kedia and Harveston, 1998. Baruch and Peiperl, 2000).

Με δεδομένους τους σκοπούς του προγράμματος τα αποτελέσματα της εκπαιδευτικής δραστηριότητας αναμένονται να παρατηρηθούν στους εκπαιδευόμενους, στους διδάσκοντες, στις εκπαιδευτικές διαδικασίες που ακολουθήθηκαν και να προκαλέσουν την ανατροφοδοτική δραστηριότητα για πιθανές τροποποιήσεις στο σχεδιασμό και εκτέλεση του προγράμματος είτε ενδιάμεσα είτε στην αρχή. Ο αριθμός των επιπέδων στα οποία προτείνεται να γίνει η αξιολόγηση θα εξαρτηθεί από τον χρονικό ορίζοντα που θα καλύπτει ή έρευνα αξιολόγησης δηλ. σε βραχυχρόνια περίοδο η διερεύνηση των δύο πρώτων επιπέδων: των αντιδράσεων των εκπαιδευομένων

για το εκπαιδευτικό πρόγραμμα σε σχέση με τις προσδοκίες τους και της μάθησης που επήλθε. Σε μεσοπρόθεσμη βάση ο σχεδιασμός της έρευνας αξιολόγησης θα πρέπει να περιλαμβάνει και το επίπεδο των μεταβολών στη συμπεριφορά των εκπαιδευομένων στους χώρους εργασίας δηλ. αλλαγές στην εργασιακή συμπεριφορά και στην απόδοση κατά την εκτέλεση της εργασίας. Σε μακροπρόθεσμη βάση το επίπεδο που αφορά την επίδραση της εκπαίδευσης στα τελικά αποτελέσματα των οργανισμών θα διερευνηθεί μόνο υπό την προϋπόθεση ότι υπάρχει ικανός αριθμός των εκπαιδευθέντων στελεχών που ανήκουν στον συγκεκριμένο οργανισμό και επηρεάζουν τις στρατηγικές του αποφάσεις.

Ως εκ τούτου **τα αντικείμενα** που θα αξιολογηθούν με τα αντίστοιχα **κριτήριά** τους είναι:

α) *οι εκπαιδευόμενοι*, που αξιολογούνται ως προς τις γνώσεις και δεξιότητες που απέκτησαν και ως προς τη συμμετοχή και το ενδιαφέρον τους στο μεταπτυχιακό πρόγραμμα. Αν οι εκπαιδευόμενοι απασχολούνται παράλληλα με τις σπουδές τους σε οργανισμούς, κριτήρια αξιολόγησης του προγράμματος θα αποτελέσουν και οι μεταβολές στη συμπεριφορά τους στους χώρους εργασίας. Η διερεύνηση αυτή θα βασισθεί στην έρευνα των στάσεων τους απέναντι στην εργασία τους, στην ατομική διοικητική αποτελεσματικότητά τους, στις ανταμοιβές τους, στην επαγγελματική αναγνώρισή τους (Baruch and Peiperl, 2000). Οσοι από τους εκπαιδευόμενους αναζητήσουν εργασία μετά το πέρας ή κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσής τους, οι ευκαιρίες απασχόλησής τους, οι στάσεις τους απέναντι στις προοπτικές αυτές είναι επίσης κριτήρια που χρησιμοποιούνται για να διερευνηθούν τα αποτελέσματα που αναμένονται να επέλθουν σε αυτούς στο επίπεδο της συμπεριφοράς

β) *οι διδάσκοντες*, αξιολογούνται ως προς τον τρόπο διδασκαλίας τους, το περιεχόμενο του μαθήματος και το βαθμό χρησιμοποίησης του εκπαιδευτικού υλικού

γ) *οι εκπαιδευτικές διαδικασίες* που ακολουθήθηκαν για την απόκτηση γνώσεων και δεξιοτήτων αξιολογούνται με βάση το πρόγραμμα σπουδών του τμήματος, το ωρολόγιο πρόγραμμα, και τον τρόπο αξιολόγησης της αποκτηθείσας γνώσης, την υλικοτεχνική υποδομή και την διοικητική υποστήριξη για την υλοποίηση του προγράμματος.

Η μεθοδολογία αξιολόγησης που προτείνεται θα περιλαμβάνει την έρευνα των αποτελεσμάτων **πρίν** και **μετά** την ολοκλήρωση του μεταπτυχιακού προγράμματος. Τα αποτελέσματα θα αναζητηθούν στα επίπεδα α) αντιδράσεις β) μάθηση γ) συμπεριφορά, δεδομένου ότι οι στόχοι των μεταπτυχιακών προγραμμάτων στη διοί-

κηση επιχειρήσεων αναφέρονται στην προετοιμασία, ενίσχυση ή/και προσαρμογή των εκπαιδευομένων στις συνεχώς μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς εργασίας. Εργαλεία συλλογής στοιχείων αποτελούν τα ερωτηματολόγια που συμπληρώνουν οι εκπαιδευόμενοι, οι διδάσκοντες και οι συνεργάτες (προιστάμενοι/υφιστάμενοι) των εκπαιδευθέντων, που ήδη εργάζονται. Οι τελευταίοι αξιολογούν βασικά τις μεταβολές που παρατήρησαν στη συμπεριφορά των εργαζομένων – εκπαιδευθέντων, στους εργασιακούς χώρους μετά τη λήξη του προγράμματος.

Ειδικότερα, **οι εκπαιδευόμενοι** εκφράζουν τις προσδοκίες τους συνολικά για το πρόγραμμα σε ένα ερωτηματολόγιο (ΦΤ₁), που συμπληρώνουν στην έναρξη του προγράμματος (χρόνος T1) και το οποίο δομείται με βάση τους εξής άξονες:

- Γνώσεις
- Δεξιότητες
- Μαθήματα
- Διδάσκοντες
- Υλικοτεχνική υποδομή
- Διοικητική υποστήριξη
- Αναμενόμενα οφέλη και ανταμοιβές
- Στάσεις ως προς την εργασία

Μετά τη λήξη του προγράμματος απαντούν σε ερωτηματολόγιο (ΦΤ₂) που αφορά το βαθμό ικανοποίησης των προσδοκιών τους, συνολικά από το πρόγραμμα (χρόνος T2). Το ερωτηματολόγιο αυτό δομείται ακριβώς όπως αυτό των προσδοκιών (ΦΤ₁). Στο χρόνο αυτό T2 η απόδοση των εκπαιδευομένων στα μαθήματα λαμβάνεται επίσης υπόψη ως δείκτης της απόκτησης των σχετικών γνώσεων. Σε ένα άλλο ερωτηματολόγιο που συμπληρώνεται μετά τη λήξη κάθε μαθήματος (ΜΤ₂), οι εκπαιδευόμενοι απαντούν σε ερωτήσεις που αφορούν περιεχόμενο και τρόπο διδασκαλίας του κάθε μαθήματος (χρόνος T2). Οι απαντήσεις που δίνονται στο ερωτηματολόγιο αυτό διανέμονται στους διδάσκοντες για προσωπική τους ενημέρωση.

Οι διδάσκοντες εκφράζουν τις απόψεις τους συνολικά για το πρόγραμμα, απαντώντας σε ερωτηματολόγιο (ΔΤ₂) μετά τη λήξη του προγράμματος (χρόνος T2). Το ερωτηματολόγιο αυτό περιλαμβάνει ερωτήσεις που αφορούν τις απόψεις τους σχετικά με τους εκπαιδευόμενους, τις εκπαιδευτικές διαδικασίες, την υλικοτεχνική υποδομή και γενικότερα τις συνθήκες διεξαγωγής των μαθημάτων.

Η επεξεργασία των στοιχείων που θα συγκεντρωθούν με τα ερωτηματολόγια ΦΤ₁, ΦΤ₂, ΔΤ₂ και ΜΤ₂, θα περιλαμβάνει τις συσχετίσεις των τιμών των μεταβλητών στους χρόνους T₁ και T₂, δίνοντας χρήσιμες πληροφορίες για ενδεχόμενες μεταβολές.

Οι συνεργάτες έχουν τη δυνατότητα να εκφράσουν τις απόψεις τους για όσους από τους εκπαιδευόμενους κατέχουν κάποια θέση εργασίας σε επιχειρήσεις και οργανισμούς. Η αναζήτηση αποτελεσμάτων στο επίπεδο της συμπεριφοράς των εκπαιδευθέντων θα αναφέρεται στη διερεύνηση των απόψεων των συνεργατών τους σχετικά με το βαθμό μεταβολής των διοικητικών δεξιοτήτων, ανταμοιβών και στάσεων τους απέναντι στην εργασία τους (ικανοποίηση, αφοσίωση κ.α.). Πιο συγκεκριμένα οι συνεργάτες θα κληθούν να εκφράσουν τις απόψεις τους σε ερωτηματολόγιο (ΣΤ3) που θα τους δοθεί σε χρόνο Τ3, αφού παρέλθει ικανός χρόνος μετά την επιστροφή των εκπαιδευθέντων στις εργασίες τους. Όσοι από τους εκπαιδευθέντες αναζητούν απασχόληση ή άλλες ανταμοιβές εξαιτίας της αύξησης των προσόντων τους με την εκπαίδευση που πήραν, οι προοπτικές που διαφαίνονται και οι στάσεις αυτών των ιδίων απέναντι σε αυτές τις προσδοκίες τους θα αποτελέσουν δείκτες της επιτυχίας του εκπαιδευτικού προγράμματος. Η ζήτηση των εκπαιδευθέντων από την αγορά εργασίας, οι ευκαιρίες επαγγελματικής αποκατάστασης, οι προοπτικές σταδιοδρομίας κ.α. επηρεάζουν τις στάσεις που εκφράζουν οι εκπαιδευθέντες σε ερωτηματολόγιο (ΦΤ₃) που θα τους διανεμηθεί σε χρόνο Τ3, για να αξιολογηθεί η επίδραση του προγράμματος στη συμπεριφορά τους. Συνοπτική παρουσίαση της πρότασης αξιολόγησης μεταπτυχιακών προγραμμάτων στη διοίκηση επιχειρήσεων απεικονίζεται στον πίνακα 1.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.

Συνοπτική παρουσίαση της πρότασης αξιολόγησης μεταπτυχιακών προγραμμάτων στη διοίκηση επιχειρήσεων

Επίπεδο	Κριτήρια	Ερωτηματολόγιο		
		Χρόνος Τ1	Χρόνος Τ2	Χρόνος Τ3
Αντιδράσεις	Βαθμός ικανοποίησης προσδοκιών	ΦΤ1	ΔΤ2 ΦΤ2 ΜΤ2	
Μάθηση	<ul style="list-style-type: none"> • Γνώσεις • Συμμετοχή στην εκπαιδευτική διαδικασία 		Εξέταση γνώσεων ΜΤ2	
Συμπεριφορά	<ul style="list-style-type: none"> • Δεξιότητες • Στάσεις • Ατομική διοικητική αποτελεσματικότητα • Ανταμοιβές 			ΦΤ3 ΣΤ3

Καταλήγοντας θα θέλαμε να επισημάνουμε ότι η παραπάνω πρόταση αποτελεί μια προσπάθεια ολοκληρωμένης παρουσίασης των βασικών συντελεστών που συμβάλλουν στον προσδιορισμό της αποτελεσματικότητας ενός εκπαιδευτικού προγράμματος. Ειδικότερα και προκειμένου για ένα μεταπτυχιακό πρόγραμμα στη διοίκηση επιχειρήσεων η διερεύνηση των αποτελεσμάτων του προγράμματος σε τρία επίπεδα και σε χρονική αλληλουχία αποτελεί τον πυρήνα της έρευνας αξιολόγησης που επιχειρείται προκειμένου να καταγραφεί ο βαθμός επίτευξης των σκοπών του προγράμματος.

ΕΠΙΛΟΓΟΣ

Τα μεταπτυχιακά προγράμματα στη διοίκηση επιχειρήσεων έχουν τύχει ιδιαίτερης αποδοχής από την αγορά εργασίας, επηρεάζοντας τις ευκαιρίες απασχόλησης και επαγγελματικής ανάπτυξης αυτών που τα κατέχουν. Η διαφαινόμενη αύξηση της αξίας τους επιβάλλει αξιόπιστες μεθόδους αξιολόγησής τους ώστε να ανταποκρίνονται στους στόχους που αυτά επιδιώκουν. Η πρόταση αξιολόγησης που παρουσιάστηκε αποσκοπεί στο να διερευνηθούν τα αποτελέσματα ενός μεταπτυχιακού στη διοίκηση επιχειρήσεων μέσω μιας ολοκληρωμένης προσέγγισης, που βασίζεται στις προϋποθέσεις μεθοδολογίας της έρευνας της αξιολόγησης. Ο συνδυασμός των επιπέδων στα οποία αναζητούνται τα αποτελέσματα με τη βοήθεια των προτεινόμενων κριτηρίων, σε χρονική συνέχεια, αποτελεί ένα χρήσιμο εργαλείο για όποιον αναλαμβάνει την έρευνα αξιολόγησης ανάλογων εκπαιδευτικών προγραμμάτων. Η προσέγγιση αυτή επικεντρώνεται στην εκτίμηση στοιχείων από όσους εμπλέκονται ή/και αξιοποιούν τα αποτελέσματα της εκπαιδευτικής δραστηριότητας, δίνοντας έτσι τη δυνατότητα να αναζητηθούν τα αποτελέσματα της εκπαιδευτικής προσπάθειας και στον εργασιακό χώρο, που είναι και ο τελικός αποδέκτης. Η πειραματική επιβεβαίωση της πρότασης, που βρίσκεται σε εξέλιξη, θα οριοθετήσει τους σχετικούς περιορισμούς εφαρμογής της.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνική

- Δημητρόπουλος, Ε. (1998), Εκπαιδευτική αξιολόγηση: Η αξιολόγηση της εκπαίδευσης και του εκπαιδευτικού έργου, 4η εκδ. Μπριγόρης, Αθήνα.
Παλαιοκρασάς, Σ., Ε. Δημητρόπουλος, Α. Κωστάκης, Β. Βρετάκος (1997), Αξιολόγηση της εκπαίδευσης, ευρωπαϊκές τάσεις και πρόταση για

ένα πλαίσιο ελληνικής πολιτικής, Κέντρο πολιτικής έρευνας και επιμορφώσεως, Ιων, Αθήνα.

Πετρίδου, Ε. (1992), Αξιολόγηση της αποτελεσματικότητας της επιμορφώσεως των διοικητικών στελεχών, Διδακτορική Διατριβή που υποβλήθηκε στη Σχολή Νομικών και Οικονομικών Επιστημών του Αριστοτελείου Πανεπιστημίου Θεσσαλονίκης, Θεσσαλονίκη.

Ξένη

Asher, K. (1984), *Masters of Business?*, Harbridge House, Europe, London.

Baruch, Y., Peiperl, M. (2000), The impact of an MBA on graduate careers, *Human Resource Management Journal*, 10,2, p.p. 69-90.

Borich, G. (eds) (1974), *Evaluating educational programs and products*, Educational Technology Publ. Englewood Cliffs, New Jersey.

Boyatzis, R., Renio, A. (1989), Research article: the impact of an MBA on managerial abilities, *Journal of Management Development*, 8, 5, p.p. 66-77.

Boydell, T. (1970), What's it all about?, *Industrial Training International*, 8,7.

Brewster, C. (1980), "Evaluation of Management training: a focus on change" in Beck, J.C., *Advances in Management Education*, Wiley and Sons.

Burgoyne, J., Signh, R. (1977), Evaluation of training and education, macro and micro perspectives, *Journal of European Industrial Training*, 1,1, p.p. 17-21.

Burgoyne, J. (1989), Creating the managerial portfolio: building on competency approach to managerial development, *Management Education and Development*, 20, 1.

Cambell, J., Dunnette, M., Lawler, E., Weick, K. (1970), *Managerial Behavior, Performance and Effectiveness*, New York, McGraw Hill.

Carnall, C. (1992), *MBA Futures*, Basingstoke, MacMillan.

Cascio, W. (1998), *Applied Psychology in Human Resource Management*, Prentice Hall 5th ed.

Clement, R., E. Aranda (1982), Evaluating Management Training, a contingency approach, *Training and Development Journal*, 36,8, p.p. 39-43.

Easteerby, S.-Tanton, M. (1985), Turning course evaluation from an end to a means, *Personnel Management*, April, p.p. 25-37.

Easterby-Smith, M. (1995), *Evaluating Management Education*, Wiley and Sons.

Finney, M. (1996), Degrees that make a difference, *HRMagazine*, 41, 11, p.p.74-82.

Gipps, C. (1994), *Beyond Testing, towards a Theory of Educational Assessment*, London, Falmer Press.

Hamblin, A. (1979), Evaluation of Training, *Industrial Training International*, 5,11.

Hawksley, F. (1996), In the right place at the right time, *Accountancy*, 117,1233, p.p. 44-46.

Hogarth, R.M. (1979), *Evaluating Managerial Education*, Wiley and Sons.

- Kedia, B., Harveston, P. (1998), Transformation of MBA Programs: Meeting the challenge of International Competition, *Journal of World Business*, 33, 2, p.p. 203-217.
- Laundy O., A. Cowling (1996) *Strategic Human Resource Management* Routledge.
- Lewis, P.- A. Thornhill (1994), The evaluation of Training: An Organizational Culture Approach, *Journal of European Industrial Training*, 18, 8.
- Luker, A., Bowers, M., Powers, T. (1989), Factors influencing pursuit of the MBA degree: a student and employer perspective, *Journal of Marketing for Higher Education*, 2,2.
- OECD (1991), The effectiveness of schooling and of educational resource management: the role of evaluation and accountability as a management tool and a means of improving, Paris.
- Oladele, A., Ogundeji (1991), Assuring the quality of training through evaluation: a model, *Journal of Managerial Psychology*, 6,1.
- Pattan, J. (1983), Return on Investment: transferring the results of management training to on-the-job performance, *Personnel*, 60,4.
- Sallis, E. (1993), *Total Quality Management in Education*, London Kegan Page.
- Schartz, M. (1997), Initiating Change Through Self-Evaluation, Methodological Implications for School Development, Scotland, Scottish CCC-CIDRE (Consortium of Institutions for Development and Research in Education in Europe).
- Schofield, P. (1996), The MBA: managers only, please. *Accountancy*, 117, 1233, p.p.40-42.
- Scriven, M. (1974), "Standards for the evaluation of educational programs and products", in Borich, G. (eds), *Evaluating educational programs and products*, Educational Technology Publ. Englewood Cliffs, New Jersey.
- Smith, A. (1990), Evaluation of Management Training, subjectivity and the individual, *Journal of European Industrial Training*, 14,1.
- Truskie, S. (1982), Getting the most from management development programs, *Personnel Journal*, 61,1, p.p. 66-78.
- Warr, P.-Bird, M.-Rackham, N. (1970), *Evaluation of Management Training*, Gower Press, London.
- West - Burnham, J. (1992), *Managing Quality in Schools*, London, Longmans.

ΔΙΕΤΑΙΡΙΚΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΠΑΓΙΩΝ

Ολοκληρωμένη ανάλυση της ορθής λογιστικής παρακολούθησης των διεταιρικών πωλήσεων παγίων από την ημερομηνία της διεταιρικής πωλήσεως έως την ολοσχερή απόσβεσή τους, σύμφωνα με τις γενικά παραδεκτές αρχές της ενοποίησης και το ημεδαπόν δίκαιον

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Σύμφωνα με το Ν.2190/20 άρθρο 104 παρ. 3 «Οι ενοποιημένες οικονομικές καταστάσεις απεικονίζουν την περιουσιακή διάρθρωση (ενεργητικό και παθητικό), τη χρηματοοικονομική θέση και τα αποτελέσματα των επιχειρήσεων που περιλαμβάνονται στην ενοποίηση, σαν να πρόκειται για μια μόνο επιχείρηση».

Για το σκοπό αυτό όταν μεταξύ των ενοποιούμενων εταιρειών διενεργούνται συναλλαγές εμπορικές ή άλλου είδους (π.χ. χρηματικές κ.λπ.) θα πρέπει να απαλείφονται κατά τις διαδικασίες ενοποίησης, επίσης θα πρέπει να απαλείφεται και το τυχόν αποτέλεσμα (κέρδος ή ζημία) των συναλλαγών αυτών. Οι συναλλαγές αυτές ονομάζονται διεταιρικές συναλλαγές.

Από το Ν. 2190/20 άρθρο 104 παρ. 3, ορίζεται ότι όλες οι απαλείψεις των διεταιρικών συναλλαγών πρέπει να γίνονται με τη μέθοδο της ολικής απάλειψης (δηλαδή απαλείφεται ολόκληρο το ποσό της συναλλαγής). Υπάρχει όμως η δυνατότητα (Ν. 2190/20 άρθρο 104 παρ. 3γ) οι απαλείψεις να γίνονται αναλογικά, με βάση το ποσοστό συμμετοχής της μητρικής επιχείρησης στο κεφάλαιο κάθε μιας θυγατρικής που περιλαμβάνεται στην ενοποίηση (μερική απάλειψη).

Διαιτητικές συναλλαγές αφορούν, απαιτήσεις και υποχρεώσεις, έσοδα και έξοδα, γραμμάτια εισπρακτέα και πληρωτέα, διαιτηρικά δάνεια, διαιτητικές πωλήσεις παγίων, διαιτητικές πωλήσεις αποθεμάτων κ.λπ.

Στην έρευνά μας αυτή θα αναλύσουμε την κατηγορία των διαιτητικών συναλλαγών, που αφορούν διαιτητικές πωλήσεις παγίων. Συναλλαγές αυτής της κατηγορίας έχουμε, όταν μια εταιρεία του ομίλου πουλά παγία στοιχεία προς μια άλλη εταιρεία του ομίλου. Η πώληση της μιας εταιρείας είναι αγορά παγίου για την άλλη εταιρεία του ομίλου. Κατά την διενέργεια των συναλλαγών αυτών, εφόσον κατά την πώληση προκύπτει κέρδος (ή ζημία) θα πρέπει να απαλείψουμε το αποτέλεσμα αυτό, κατά τις διαδικασίες ενοποίησης.

2. ΙΣΧΥΟΥΣΑ ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ

Ν. 2190/20 άρθρο 104 παρ. 3γ

«Τυχόν κέρδη και ζημιές από συναλλαγές μεταξύ των επιχειρήσεων που περιλαμβάνονται στην ενοποίηση, τα οποία περιέχονται στη λογιστική αξία στοιχείων του ενεργητικού, απαλείφονται από τους λογαριασμούς του ενοποιημένου ισολογισμού και των ενοποιημένων αποτελεσμάτων χρήσης.

Οι προηγούμενες απαλείψεις μπορεί να γίνονται αναλογικά, με βάση το ποσοστό συμμετοχής της μητρικής επιχείρησης στο κεφάλαιο κάθε μιας θυγατρικής που περιλαμβάνεται στην ενοποίηση».

Διεθνές Λογιστικό Πρότυπο 27 παρ. 18

«Απραγματοποίητα κέρδη προκύπτοντα από διαιτητικές συναλλαγές, που συμπεριλαμβάνονται στη λογιστική αξία των περιουσιακών στοιχείων, όπως αποθεμάτων και παγίων, απαλείφονται πλήρως. Απραγματοποίητες ζημιές προκύπτουσες από διαιτητικές συναλλαγές, που αφαιρούνται για τον προσδιορισμό της λογιστικής αξίας των περιουσιακών στοιχείων, απαλείφονται επίσης, εκτός αν το κόστος δεν μπορεί να ανακτηθεί. Χρονικές διαφορές που προκύπτουν από την απάλειψη των απραγματοποίητων κερδών και ζημιών των διαιτητικών συναλλαγών, αντιμετωπίζονται σύμφωνα με το Δ. Λ.Π. 12 «Λογιστική των φόρων εισοδήματος».

3. ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΤΩΝ ΔΙΕΤΑΙΡΙΚΩΝ ΣΥΝΑΛΛΑΓΩΝ ΠΑΓΙΩΝ

Η κατηγορία αυτή των διεταιρικών συναλλαγών παρουσιάζει πολυπλοκότητα στους χειρισμούς διότι η παρακολούθηση των παγίων γίνεται για χρονικό διάστημα, που υπερβαίνει τη μια χρήση. Τα όρια του χρονικού διαστήματος καθορίζονται από το συντελεστή απόσβεσης του παγίου.

Επομένως η παρακολούθηση του παγίου που πουλήθηκε από μια ενοποιούμενη εταιρεία του ομίλου σε άλλη ενοποιούμενη εταιρεία, θα πρέπει να γίνεται για όσο χρόνο αποσβένεται το πάγιο και να διενεργούνται τακτοποιήσεις κατά την κατάρτιση του ενοποιημένου ισολογισμού εκάστης χρήσης.

Κατωτέρω θα αναλύσουμε ολοκληρωμένα και σύμφωνα με τις γενικά παραδεκτές αρχές της ενοποίησης, το κύκλωμα της λογιστικής παρακολούθησης όταν, κατά τις διαδικασίες ενοποίησης λαμβάνουν χώρα διεταιρικές συναλλαγές παγίων. Για το σκοπό της ανάλυσής μας θα κατηγοριοποιήσουμε τις συναλλαγές αυτές ως εξής:

- α) πώληση μη αποσβέσιμου παγίου
- β) πώληση αποσβέσιμου παγίου
- γ) πώληση εμπορεύματος ενοποιούμενης εταιρείας που είναι αγορά παγίου από άλλη ενοποιούμενη εταιρεία.

3.1 Πώληση μη αποσβέσιμου παγίου

3.1.1 Πώληση παγίου, το οποίο κατείχε η μητρική, προς τη θυγατρική.

Έστω ότι η μητρική «Μ» πουλά την 1/1/1998 στη θυγατρική της «Θ», στην οποία συμμετέχει κατά 51%, οικόπεδο αντί ποσού δρχ. 80.000.000. Το οικόπεδο η «Μ» το εμφάνιζε στα πάγιά της με αξία κτήσεως δρχ. 50.000.000. Επομένως το κέρδος από την πώληση είναι δρχ. 30.000.000 (80.000.000-50.000.000).

Κατά την κατάρτιση του ενοποιημένου ισολογισμού θα επαναφέρουμε το πάγιο στοιχείο στην αξία κτήσης της μητρικής (σαν να μην είχε διενεργηθεί η πώλησή του) και θα απαλείψουμε το κέρδος που προέκυψε από την πώληση και εμφανίζεται στα αποτελέσματα της μητρικής, με την εξής εγγραφή:

Χρέωση	
Έκτακτα κέρδη (της «Μ»)	δρχ. 30.000.000
Πίστωση	
Γήπεδα – Οικόπεδα	δρχ. 30.000.000

3.1.2 Αντιμετώπιση την επόμενη χρήση

Την επόμενη χρήση το πάγιο θα εμφανίζεται στα βιβλία της θυγατρικής με αξία δρχ.80.000.000 (αξία αγοράς από τη μητρική), κατά τις διαδικασίες ενοποίησης θα πρέπει να επαναφέρουμε το πάγιο στην αρχική αξία, που υπήρχε στα βιβλία της μητρικής πριν την πώλησή του στη θυγατρική. Επίσης το κέρδος που προέκυψε από την πώληση του παγίου και λογιστικοποιήθηκε στα αποτελέσματα της μητρικής, της χρήσης 1998, έχει μεταφερθεί στο υπόλοιπο εις νέο της χρήσης 1999. Κατά τις διαδικασίες ενοποίησης θα απαλείψουμε το κέρδος αυτό, από το υπόλοιπο εις νέο της μητρικής. Η εγγραφή θα γίνει ως εξής:

Χρέωση

Υπόλοιπο εις νέο

δρχ. 30.000.000

Πίστωση

Γήπεδα - Οικόπεδα

δρχ. 30.000.000

Η απάλειψη του κέρδους γίνεται από το λογαριασμό «Υπόλοιπο εις νέο» της μητρικής διότι αφορά πώληση της μητρικής.

Σημειώνουμε ότι αν η πώληση είχε διενεργηθεί από τη θυγατρική προς τη μητρική (ή άλλη θυγατρική) η απάλειψη θα γινόταν από το υπόλοιπο εις νέο της θυγατρικής και θα προέκυπταν δικαιώματα μειοψηφίας. Στην περίπτωση αυτή η απάλειψη θα γινόταν κατ' αναλογία του ποσοστού συμμετοχής, από τα υπόλοιπο εις νέο και τα δικαιώματα μειοψηφίας. Αυτό συμβαίνει διότι στα αποτελέσματα της θυγατρικής συμμετέχει κατά ποσοστό 51% η μητρική και κατά 49% οι εκτός ομίλου τρίτοι (μειοψηφία).

Εμφάνιση στον ενοποιημένο ισολογισμό:

	Πάγια της «θ»	Προσαρμογές	Εμφάνιση στην ενοποίηση
Οικόπεδα	80.000.000	-30.000.000	50.000.000

Σημείωση

Στην περίπτωση της διεταιρικής πώλησης μη αποσβέσιμου παγίου η ανωτέρω εγγραφή θα γίνεται σε κάθε μετέπειτα ενοποίηση, διότι το πάγιο θα πρέπει να εμφανιστεί στον ενοποιημένο ισολογισμό με την αξία κτήσης που εμφανιζόταν στη μητρική πριν διενεργηθεί η πώληση. Επομένως, το διεταιρικό κέρδος πρέπει να αντλογίζεται μέχρι να πραγματοποιηθεί με την πώληση του παγίου σε εκτός ομίλου τρίτους, οπότε και θεωρείται πραγματοποιημένο για τον όμιλο.

3.1.3 Μεταπώληση μη αποσβέσιμου παγίου

Κατά τη μεταπώληση του μη αποσβέσιμου παγίου, από τη θυγατρική «Θ» σε εκτός ομίλου τρίτους, θα πρέπει να επαναφέρουμε το κέρδος της «Μ». Το κέρδος αυτό, το οποίο απαλειφόταν σε κάθε προηγούμενη ενοποίηση, πραγματοποιείται για τον όμιλο με την πώληση του παγίου σε εκτός ομίλου τρίτους.

Έστω ότι το ανωτέρω οικόπεδο πουλήθηκε τη χρήση 2000, σε τρίτο αγοραστή με κέρδος δρχ. 20.000.000. Το κέρδος αυτό θα λογιστικοποιηθεί στα έκτακτα κέρδη της θυγατρικής, της χρήσης 2000.

Κατά τις διαδικασίες ενοποίησης της χρήσης 2000, θα επαναφέρουμε και το διεταιρικό κέρδος που είχε απαλειφθεί κατά την πώληση του οικοπέδου από τη μητρική στη θυγατρική. Η εγγραφή αυτή, η οποία αφορά τακτοποιητική εγγραφή της κατάστασης αποτελεσμάτων χρήσεως, θα γίνει ως εξής:

Χρέωση

Υπόλοιπο εις νέο της «Μ» δρχ. 30.000.000

Πίστωση

Έκτακτα κέρδη της «Μ» δρχ. 30.000.000

Ο λογαριασμός «Υπόλοιπο εις νέο» θα δεχτεί μια αντίθετη κίνηση, με το κλείσιμο των αναμορφώσεων της κατάστασης αποτελεσμάτων χρήσεως και έτσι δεν θα επηρεαστούν τα ίδια κεφάλαια του ενοποιημένου ισολογισμού. Τα ίδια κεφάλαια δεν πρέπει να επηρεαστούν διότι το κέρδος αυτό περιέχεται στα ίδια κεφάλαια της «Μ» και έχει ήδη μεταφερθεί στα ενοποιημένα ίδια κεφάλαια, κατά τις διαδικασίες ενοποίησης.

3.2 Πώληση αποσβέσιμου παγίου

3.2.1 Πώληση παγίου, το οποίο κατείχε η θυγατρική, προς τη μητρική

Έστω ότι η θυγατρική «Θ» πουλά την 1/1/1998, στη μητρική «Μ», η οποία συμμετέχει κατά 51% στη «Θ», μηχανήμα αντί ποσού δρχ. 50.000.000. Το μηχανήμα η «Θ» το εμφάνιζε στα πάγιά της με αξία κτήσεως δρχ. 60.000.000 και σωρευμένες αποσβέσεις δρχ. 30.000.000, και η αναπόσβεστη αξία αυτού ήταν δρχ. 30.000.000 (60.000.000-30.000.000).

Από την πώληση αυτή προέκυψε κέρδος δρχ. 20.000.000 (50.000.000-30.000.000) το οποίο λογιστικοποιήθηκε στα έκτακτα κέρδη της Θυγατρικής «Θ».

Κατά τις διαδικασίες ενοποίησης της 31/12/1998 θα πρέπει να γίνουν οι κατωτέρω εγγραφές:

- α)** Επαναφορά του πάγιου στην αξία κτήσης και απάλειψη του κέρδους.
Το πάγιο στοιχείο θα πρέπει να επανέλθει στην αξία κτήσεως που ήταν στα βιβλία της θυγατρικής «Θ», σαν να μην είχε διενεργηθεί η ανωτέρω πώληση, το δε κέρδος που προέκυψε στη θυγατρική «Θ» από την πώληση αυτή, θα πρέπει να απαλειφθεί κατά την κατάρτιση του ενοποιημένου ισολογισμού. Για το σκοπό αυτό θα γίνει η εξής εγγραφή:

Χρέωση

Έκτακτα κέρδη της «Θ»	δρχ. 20.000.000
Πάγια (μηχανήματα)	δρχ. 10.000.000

Πίστωση

Αποσβεσθέντα πάγια	δρχ. 30.000.000
--------------------	-----------------

Μετά την ανωτέρω εγγραφή τα πάγια (μηχανήματα) στον ενοποιημένο ισολογισμό εμφανίζονται στην αρχική αξία τους (δηλ. αξία κτήσεως μητρικής δρχ. 50.000.000 πλέον δρχ. 10.000.000 ως άνω) μείον τις σωρευμένες αποσβέσεις δρχ. 30.000.000.

- β)** Τακτοποίηση των αποσβέσεων, ώστε να εμφανιστούν οι αποσβέσεις που θα διενεργούσε η πωλήτρια.

Εάν δεν είχε πουληθεί, η «Θ» (πωλήτρια) θα διενεργούσε αποσβέσεις: $60.000.000 \times 20\% = 12.000.000$

Μετά την πώληση στη «Μ» (αγοράστρια) διενεργήθηκαν αποσβέσεις: $50.000.000 \times 20\% = 10.000.000$

Διαφορά, επί πλέον αποσβέσεις, που θα διενεργούνταν εάν το πάγιο δεν είχε πουληθεί στην ενοποιούμενη εταιρεία «Θ»: δρχ. 2.000.000

Με βάση τα ανωτέρω, θα γίνουν οι εξής εγγραφές:

Χρέωση

Αποσβεσθέντα μηχ/τα της «Μ»	δρχ. 10.000.000
-----------------------------	-----------------

Πίστωση

Αποσβέσεις της «Μ»	δρχ. 10.000.000
Αντιλογισμός αποσβέσεων που διενεργήθηκαν από τη «Μ».	

Χρέωση

Αποσβέσεις της «Θ»	δρχ. 12.000.000
--------------------	-----------------

Πίστωση

Αποσβεσθέντα μηχ/τα της «Θ»	δρχ. 12.000.000
-----------------------------	-----------------

Αποσβέσεις που έπρεπε να διενεργηθούν από τη «Θ» εάν το πάγιο δεν είχε πουληθεί.

Σημειώνουμε ότι οι ανωτέρω εγγραφές αναμορφώνουν το αποτέλεσμα της «Μ» αυξητικά κατά δρχ. 10.000.000 και της «Θ» μειωτικά κατά δρχ. 12.000.000.

Εμφάνιση στον ενοποιημένο ισολογισμό

	Πάγια της «Μ»	Προσαρμογές	Εμφάνιση στην ενοποίηση
Μηχανήματα	50.000.000	10.000.000	60.000.000
Αποσβεσθέντα	(10.000.000)	(30.000.000)	(42.000.000)
		(2.000.000)	
Σύνολο	40.000.000	(22.000.000)	18.000.000

Όπως προκύπτει από τον ανωτέρω πίνακα τα μηχανήματα θα εμφανιστούν τελικά στον ενοποιημένο ισολογισμό με αξία κτήσεως δρχ. 60.000.000 και σωρευμένες αποσβέσεις δρχ. 42.000.000.

Το ποσό των δρχ. 22.000.000 αφορά προσαρμογές που έγιναν στους λογαριασμούς της αγοράστριας εταιρείας, ώστε να εμφανιστεί η πώληση του παγίου στον ενοποιημένο ισολογισμό ωσάν να μην είχε διενεργηθεί.

Με το ποσό των δρχ. 22.000.000 θα μειωθούν τα ίδια κεφάλαια του ενοποιημένου ισολογισμού κατ' αναλογία στο «Υπόλοιπο εις νέο» και στα «Δικαιώματα μειοψηφίας» όταν συντρέχει περίπτωση.

3.2.2 Αντιμετώπιση την επόμενη χρήση

Την επόμενη χρήση το πάγιο θα εμφανίζεται στα περιουσιακά στοιχεία της μητρικής «Μ» με αξία κτήσεως δρχ. 50.000.000 και σωρευμένες αποσβέσεις δρχ. 10.000.000. Κατά τις διαδικασίες ενοποίησης θα πρέπει να επαναφέρουμε το πάγιο στην αξία που ήταν στα βιβλία της θυγατρικής πριν διενεργηθεί η πώληση. Επίσης θα πρέπει να γίνει τακτοποίηση των αποσβέσεων που διενεργήθηκαν στην κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσεως.

Οι εγγραφές θα γίνουν ως εξής:

- α) Επαναφορά του παγίου στην αξία κτήσης και απάλειψη του κέρδους από τα ίδια κεφάλαια.

Χρέωση

Υπόλοιπο εις νέο της «Θ» (20.000.000x51%) δρχ. 10.200.000

Δικαιώματα μειοψηφίας της «Θ» (20.000.000x49%) δρχ. 9.800.000

Πάγια της «Μ» (μηχανήματα) δρχ. 10.000.000

Πίστωση

Αποσβεσθέντα πάγια δρχ. 30.000.000

Με την εγγραφή αυτή γίνεται μείωση των ιδίων κεφαλαίων με το διεταιρικό κέρδος της προηγούμενης χρήσης, της θυγατρικής «Θ» και τακτοποίηση των λογαριασμών των παγίων.

Η μείωση αυτή γίνεται από τους λογαριασμούς «υπόλοιπο εις νέο» και «δικαιώματα μειοψηφίας» κατ' αναλογία ποσοστού συμμετοχής, διότι το ποσό αυτό αναμορφώνει το αποτέλεσμα της θυγατρικής «Θ» (πώληση της «Θ») στο οποίο συμμετέχει και η μειοψηφία.

- β) Τακτοποίηση των αποσβέσεων της προηγούμενης χρήσης από λογαριασμούς ισολογισμού

Στη συνέχεια θα πρέπει να γίνει τακτοποίηση των αποσβέσεων που διενεργήθηκαν την προηγούμενη χρήση.

Χρέωση

Αποσβεσθέντα μηχ/τα της «Μ» δρχ. 10.000.000

Πίστωση

Υπόλοιπο εις νέο της «Μ» δρχ. 10.000.000

Αντιλογισμός αποσβέσεων της «Μ» προηγούμενης χρήσης.

Χρέωση

Υπόλοιπο εις νέο «Θ» (12.000.000x51%) δρχ. 6.120.000

Δικαιώματα μειοψηφίας «Θ» (12.000.000x49%) δρχ. 5.880.000

Πίστωση

Αποσβεσθέντα μηχ/τα της «Θ» δρχ. 12.000.000

Τακτοποίηση αποσβέσεων που έπρεπε να γίνουν από τη «Θ» εάν το πάγιο δεν είχε πουληθεί.

Όπως προκύπτει από τις ανωτέρω εγγραφές η τακτοποίηση των σωρευμένων αποσβέσεων της «Μ» γίνεται με το υπόλοιπο εις νέο χωρίς να προκύπτουν δικαιώματα μειοψηφίας, σε αντίθεση με την τακτοποίηση της μη διενεργηθείσας απόσβεσης της «Θ» κατά την οποία προκύπτουν δικαιώματα μειοψηφίας. Αυτό συμβαίνει διότι στα περιουσιακά στοιχεία της «Θ» συμμετέχει και η μειοψηφία, κατά το ποσοστό συμμετοχής της, όπως αναφέρεται και ανωτέρω.

- γ) Τακτοποίηση αποσβέσεων που αφορούν τη χρήση, ώστε η ενδοποιημένη κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσεως να επιβαρυνθεί με τις αποσβέσεις της πωλήτριας.

Η τακτοποίηση των αποσβέσεων που αφορούν τη χρήση και έχουν επιβαρύνει τα αποτελέσματα θα γίνει ως εξής:

Χρέωση

Αποσβεσθέντα μηχ/τα της «Μ» δρχ. 10.000.000

Πίστωση

Αποσβέσεις της «Μ» δρχ. 10.000.000

Αντιλογισμός αποσβέσεων που διενεργήθηκαν από τη «Μ».

Χρέωση

Αποσβέσεις της «Θ» δρχ. 12.000.000

Πίστωση

Αποσβεσθέντα μηχ/τα της «Θ» δρχ. 12.000.000

Αποσβέσεις που έπρεπε να γίνουν από τη «Θ» εάν το πάγιο δεν είχε πουληθεί.

Εμφάνιση στον ενοποιημένο ισολογισμό

	Πάγια της «Μ»	Προσαρμογές	Εμφάνιση στην ενοποίηση
Μηχανήματα	50.000.000	10.000.000	60.000.000
Αποσβεσθέντα	(20.000.000)	(30.000.000)	
		(2.000.000)	
		(2.000.000)	(52.000.000)
Σύνολο	30.000.000	(24.000.000)	6.000.000

Όπως αναφέρεται και ανωτέρω στον πίνακα της παραγράφου 3.2.1, με το ποσό των προσαρμογών δρχ. 24.000.000 θα μειωθούν τα ίδια κεφάλαια του ενοποιημένου ισολογισμού κατ' αναλογία στο «υπόλοιπο εις νέο» και στα «δικαιώματα μειοψηφίας» όταν συντρέχει περίπτωση.

3.2.3 Αντιμετώπιση μετά την πλήρη απόσβεση του παγίου

Μετά την πλήρη απόσβεση του παγίου, από την αγοράστρια «Μ», η αξία κτήσεως αυτού ισούται με τις σωρευμένες αποσβέσεις. Η εγγραφή που πρέπει να γίνει αφορά μόνο την τακτοποίηση του παγίου για την ορθή εμφάνιση στον ενοποιημένο ισολογισμό.

Χρέωση

Πάγια της «Μ» (μηχανήματα) δρχ. 10.000.000

Πίστωση

Αποσβεσθέντα πάγια δρχ. 10.000.000

Σημειώνουμε ότι η εγγραφή αυτή θα γίνεται εφόσον έχει αποσβεστεί πλήρως το πάγιο στα βιβλία της μητρικής «Μ» (αγοράστριας). Λόγω του ότι υπάρχει χρονική διαφορά στην ολοσχερή απόσβεση του παγίου από την αγοράστρια «Μ» σε σχέση με την ολοσχερή

απόσβεσή του αν είχε διατηρηθεί στα πάγια της πωλήτριας «Θ», θα πρέπει να διενεργούμε τακτοποιητικές εγγραφές έως ότου αποσβεσθεί πλήρως το πάγιο στα βιβλία της μητρικής «Μ».

Για την κατανόηση αυτού σημειώνουμε ότι:

Με την επαναφορά του παγίου στην αρχική αξία κτήσης, το πάγιο θα αποσβεστεί σε 3 χρήσεις στον ενοποιημένο ισολογισμό δηλαδή $(60.000.000 \cdot 20\% + 12.000.000 \cdot 2 + 6/12 = 30.000.000)$

Όσες δηλαδή υπολείποντο για την ολοσχερή απόσβεσή του, στα βιβλία της πωλήτριας εταιρείας «Θ».

Μετά την πώληση του παγίου από την εταιρεία «Θ» στην εταιρεία «Μ», η «Μ» εμφανίζει το πάγιο στον ισολογισμό της με αξία κτήσης 50.000.000, διενεργεί αποσβέσεις για 5 χρήσεις $(50.000.000 \cdot 20\% = 10.000.000 \cdot 5)$.

Επομένως, ενώ το πάγιο θα έχει πλήρως αποσβεστεί κατά την κατάρτιση του ενοποιημένου ισολογισμού, στα βιβλία της μητρικής «Μ» θα συνεχίσει να αποσβένεται.

Για το λόγο αυτό κατά την κατάρτιση του ενοποιημένου ισολογισμού, θα πρέπει να γίνονται τακτοποιητικές εγγραφές σε κάθε επόμενη ενοποίηση μέχρι να αποσβεσθεί πλήρως το πάγιο και στα βιβλία της αγοράστριας «Μ».

3.2.3.1 Παράδειγμα

Έστω ότι το πάγιο, με την επαναφορά στην αξία κτήσης, αποσβέστηκε πλήρως, ενώ η αγοράστρια «Μ» συνεχίζει να διενεργεί αποσβέσεις. Η απόσβεση που έχει επιβαρύνει τα αποτελέσματα της «Μ» κατά την τέταρτη χρήση, μετά την αγορά του παγίου, υποθέτουμε ότι είναι δρχ. 10.000.000.

Κατά την ενοποίηση θα πρέπει να γίνουν οι εξής εγγραφές:

Χρέωση

Υπόλοιπο εις νέο της «Θ» $(20.000.000 \times 51\%)$	δρχ. 10.200.000
Δικαιώματα μειοψηφίας της «Θ» $(20.000.000 \times 49\%)$	δρχ. 9.800.000
Πάγια (μηχανήματα)	δρχ. 10.000.000

Πίστωση

Αποσβεσθέντα πάγια	δρχ. 30.000.000
--------------------	-----------------

Χρέωση

Υπόλοιπο εις νέο της «Θ» $(30.000.000 \cdot 51\%)$	δρχ. 15.300.000
Δικαιώματα μειοψηφίας της «Θ» $(30.000.000 \cdot 49\%)$	δρχ. 14.700.000

Πίστωση

Αποσβεσθέντα πάγια	δρχ. 30.000.000
--------------------	-----------------

Οι ανωτέρω εγγραφές αφορούν την τακτοποίηση του παγίου με την επαναφορά του στην αρχική αξία κτήσης.

Στη συνέχεια θα γίνουν οι εγγραφές για την τακτοποίηση του ισολογισμού της «Μ».

Χρέωση

Αποσβεσθέντα πάγια της «Μ» δρχ. 30.000.000

Πίστωση

Υπόλοιπο εις νέο της «Μ» δρχ. 30.000.000

Τακτοποίηση των αποσβέσεων προηγούμενων χρήσεων.

Χρέωση

Αποσβεσθέντα πάγια της «Μ» δρχ. 10.000.000

Πίστωση

Αποσβέσεις της «Μ» δρχ. 10.000.000

Τακτοποίηση των αποσβέσεων που αφορούν την χρήση.

Οι τακτοποιητικές αυτές εγγραφές θα γίνονται κατά την κατάρτιση του ενοποιημένου ισολογισμού μέχρι να αποσβεστεί πλήρως το πάγιο από την αγοράστρια. Μετά την ολοσχερή απόσβεσή του θα γίνεται μόνον η εγγραφή που αναφέρεται ανωτέρω, στην αρχή της παραγράφου 3.2.3.

3.3 Πώληση παγίου το οποίο είναι εμπόρευμα της πωλήτριας εταιρείας

3.3.1 Πώληση εμπορεύματος της θυγατρικής, το οποίο αγόρασε η μητρική ως πάγιο.

Έστω ότι η θυγατρική «Θ» πουλά την 1/1/1998 στη μητρική «Μ», η οποία συμμετέχει κατά 51% στη «Θ», μηχανήμα αντί ποσού δρχ. 50.000.000. Η «Θ» είναι εταιρεία κατασκευής και πώλησης μηχανημάτων. Επομένως το μηχανήμα αυτό εμφανιζόταν στα εμπορεύματα της «Θ». Υποθέτουμε ότι το κέρδος από την πώληση είναι δρχ. 10.000.000 και ότι η μητρική διενήργησε αποσβέσεις σε ετήσια βάση.

Κατά τις διαδικασίες ενοποίησης θα πρέπει να γίνει αφενός απάλειψη της διεταιρικής πώλησης αφετέρου επαναφορά του παγίου στην αξία κτήσης της θυγατρικής «Θ».

Οι εγγραφές θα γίνουν ως εξής:

α) Απάλειψη διεταιρικής πώλησης

Χρέωση

Πωλήσεις της «Θ»

δρχ. 50.000.000

Πίστωση

Κόστος πωληθέντων «Θ»	δρχ. 40.000.000
Πάγια της «Μ» (μηχανήματα)	δρχ. 10.000.000

Παρατηρούμε ότι η απάλειψη της διεταιρικής πώλησης γίνεται με πίστωση του κόστους πωληθέντων έτσι ώστε το ενοποιημένο αποτέλεσμα να αναμορφωθεί μόνο κατά το ποσό του κέρδους.

β) Απάλειψη αποσβέσεων

Οι αποσβέσεις που λογιστικοποιήθηκαν από τη «Μ» στο αποτέλεσμα της χρήσης 1998, ήταν δρχ. 6.000.000 (50.000.000x12%). Κατά τις διαδικασίες ενοποίησης, για την τακτοποίηση του παγίου θα πρέπει να γίνει αντιλογισμός του μέρους των αποσβέσεων, που αφορούν την επί πλέον αξία του παγίου, η οποία είναι κέρδος της «Θ», δηλαδή δρχ. 1.200.000 (10.000.000x12%).

Χρέωση

Αποσβεσθέντα μηχανήματα της «Μ»	δρχ. 1.200.000
---------------------------------	----------------

Πίστωση

Αποσβέσεις	δρχ. 1.200.000
------------	----------------

Μετά την εγγραφή αυτή το ενοποιημένο αποτέλεσμα θα έχει επιβαρυνθεί με αποσβέσεις δρχ. 4.800.000 (6.000.000-1.200.000). Το ποσό αυτό αντιστοιχεί στην απόσβεση της αξίας του παγίου, η οποία είναι απαλλαγμένη από το διεταιρικό κέρδος.

3.3.2 Αντιμετώπιση την επόμενη χρήση

Την επόμενη χρήση θα πρέπει να γίνει απάλειψη του διεταιρικού κέρδους, της προηγούμενης χρήσης, της θυγατρικής και τακτοποίηση των αποσβέσεων που διενεργήθηκαν. Η απάλειψη θα γίνει από του λογαριασμούς «υπόλοιπο εις νέο» και «δικαιώματα μειοψηφίας» διότι στους λογαριασμούς αυτούς έχει μεταφερθεί το κέρδος της πώλησης του παγίου, καθώς και η δαπάνη των αποσβέσεων της προηγούμενης χρήσης.

Χρέωση

Υπόλοιπο εις νέο της «Θ» (10.000.000x51%)	δρχ. 5.100.000
Δικαιώματα Μειοψηφίας της «Θ» (10.000.000x49%)	δρχ. 4.900.000

Πίστωση

Πάγια της «Μ»	δρχ. 10.000.000
Απάλειψη του κέρδους από την πώληση, που έγινε την προηγούμενη χρήση.	

Χρέωση

Αποσβεσθέντα πάγια της «Μ» δρχ. 1.200.000

Πίστωση

Υπόλοιπο εις νέο της «Θ» (1.200.000x51%) δρχ. 612.000

Δικαιώματα μειοψηφίας της «Θ» (1.200.000x49%) δρχ. 588.000

Απάλειψη των αποσβέσεων της προηγούμενης χρήσης, που έγιναν επί του κέρδους.

Όπως παρατηρούμε από την ανωτέρω εγγραφή, του αντιλογισμού των αποσβέσεων, η αναμόρφωση που γίνεται στην ενοποιημένη κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσεως αφορά αναμόρφωση της θυγατρικής «Θ» και για το λόγο αυτό προκύπτουν και δικαιώματα μειοψηφίας.

Όπως αναφέρει ο κ. Αισιόπουλος στο βιβλίο «Ενοποιημένες Οικονομικές Καταστάσεις» (σελ. 321), η απάλειψη της παραπάνω δαπάνης αποσβέσεων θεωρείται πραγματοποιημένο κέρδος της πωλήτριας θυγατρικής, σε αναγνώριση του γεγονότος ότι το ποσό των αποσβέσεων έχει ήδη ενσωματωθεί στο κόστος παραγωγής ή λειτουργίας της μητρικής.

3.3.3 Αντιμετώπιση μετά την Πλήρη απόσβεση του παγίου.

Μετά την πλήρη απόσβεση του παγίου δεν χρειάζεται να γίνει καμία αναμόρφωση ή απάλειψη σχετική με τη διεταιρική πώληση ή την εμφάνιση του παγίου, διότι το πάγιο αυτό αγοράστηκε από τα εμπορεύματα της πωλήτριας. Το κέρδος θεωρείται πραγματοποιημένο για τον όμιλο και κατανεμήθηκε (με βάση τον συντελεστή απόσβεσης) σε μείωση των αποσβέσεων για όσες χρήσεις αποσβενόταν το πάγιο.

3.4 Συμπέρασμα

Ανωτέρω αναλύσαμε πως πρέπει να γίνεται η λογιστική παρακολούθηση κατά τις διαδικασίες ενοποίησης, όταν έχουν διενεργηθεί διεταιρικές πωλήσεις παγίων μεταξύ των ενοποιούμενων επιχειρήσεων, ώστε τα ποσά που θα εμφανιστούν στους λογαριασμούς των παγίων του ενοποιημένου ισολογισμού και στην ενοποιημένη κατάσταση αποτελεσμάτων να είναι ορθά.

Όπως προκύπτει επειδή κάθε περίπτωση διεταιρικής πώλησης παγίων έχει διαφορετικό χειρισμό στη λογιστικοποίησή της και επειδή η πολυπλοκότητα των χειρισμών καθιστά δυσχερή την παρακολούθηση μέχρι την ολοσχερή απόσβεση ή τη μεταπώληση των παγίων, στην πράξη οι πωλήσεις των παγίων, αν είναι εφικτό, θα πρέπει να διενεργούνται χωρίς κέρδος ή, στην αντίθετη περίπτωση, παρακολούθηση γίνεται μόνο στις περιπτώσεις σημαντικών ποσών.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Accountants' Intel-national Study Group, Consolidated Financial Statements: Current Recommended Practices in Canada, the United Kingdom, and the United States. Plaistow, England: Curwen Press, 1973.
- Accounting Principles Board Opinion No. 16 "Business Combinations". New York: American Institute of Certified Public Accountants, 1970.
- Arthur Andersen & Co. *International Research Project on Accounting for Business Combination, Goodwill and Other Intangibles*, ... Chicago: Arthur Andersen & Co., 1991.
- Baker, R, E. Lembke, V. C., & King, T. 13. *Advance Accounting* (2nd edn). New York: McGraw-Hill, 1993.
- Baxter, George C., and Lames C. Spinney. "A Closer Look at Consolidated Financial Statement Theory", CA Magazine (Canada) (January 1975), pp. 31-36 and (February 1975, pp. 31-35.
- Beams, F.A. *Advanced Accounting* (5th end). Engewood Cliffs, NJ: Prentice - Hall, 1992.
- Committee on Accounting Procedure. Accounting Research Bulletin No. 51. "Consolidated Financial Statements". New York: American Institute of Certified Public Accountants, 1959.
- Financial Accounting Standards Board. Preliminary Views on Major Issues Related to Consolidation Policy. Financial Accounting Series. Norwalk, CT: Financial Accounting Standards Board, 1994.
- Hendriksen, Eldon S., and Michael F. van Breda. *Accounting Theory*, 5th ed., Homewood, IL: Richard D. Irwin, 1992.
- Hoyle, J. B., *Advanced Accounting* (3th edn). Homewood, IL: Irwin, 1994, pp. 195-204.
- Hylton, Delmer P., "On the Usefulness of Consolidated Financial Statements" The CPA Journal (October 1988), pp. 74-77.
- Neuhausen, Benjamin S., "Consolidated Financial Statements and Joint Venture Accounting", Chap. 15 in Handbook of International Accounting, Frederick D.S. Choi (ed.) New York: John Wiley, 1991.
- Pacter, Paul. *An Analysis of Issues Related to Consolidated Policies and Procedures*, Financial Accounting Standards Board Discussion Memorandum, Norwalk, CT: Financial Accounting Standards Board, September 10, 1991.
- Pacter, Paul. «Consolidations: An Overview of the FASB DM» Journal of Accountancy (April 1992), pp. 56-61.
- Rezaee, Axbihollah. "The impact of New Accounting Rules on the Consolidation of Financial Statements of Multinational Companies", The International Journal of Accounting, 26:3 (1991), pp. 206-219.
- Statement of Financial Accounting Standards No. 94 "Consolidation of All Majority - owned Subsidiaries". Stamford, CT: Financial Accounting Standards Board, 1987.

*Eleni Nina-Pazarzi**

VIOLENCE AGAINST WOMEN IN GREECE:
Key points from a Research project
for Domestic Violence**

INTRODUCTION

The contribution of women's movement to the study, consideration and confrontation of domestic violence has been recognized and pointed out by analyses of many scholars.

The majority of victims of domestic violence are women and children. Victims' fundamental human rights are violated in the private place of their homes. Concerning children's maltreatment, data point out that girls become victims mostly of sexual violence while boys of physical one. Psychological violence co-exists but it is difficult to become known and to be evaluated. Women's movement recognizes that women too can be violent against their children. It is mentioned that mothers many times use violence on their children as a response to their anger and disappointment (Dobash & Dobash 1979, 1998).

Children who are witnessing domestic violence and abuse are many in every part of the world. In Greece no systematic research about this social phenomenon has been carried out. Its roots are traced in the past and are not restricted in a specific geographic region. The main reason that we don't know enough about its extent is due to the fact that intra-family violence takes place in the inner circle of the family and is covered. Among husbands and wives violence takes the form of sexual, psychological, physical and eco-

* Επίκ. Καθηγήτρια Πανεπιστημίου Πειραιώς

** Presentation to the CONFERENCE, "Responses to men who use violence against women. Findings from a European research project Daphne 1999". Modena, 11-12 December 1999.

conomic violence against women (Agathonos-Georgopoulou, 1990 and Mouzakitits, 1990).

Researches that have been undertaken in Western Europe and in the USA prove that the percentage of women-victims of violence is high. To the extent that intra-family violence is covered by secrecy (many women are either afraid or don't accuse their husbands) it is acknowledged that the problem is much bigger. Violence within a basic social institution, as it is "Family", has a negative impact on the society itself. We can't give solutions by isolating the problem from the society as a whole (Dobash & Dobash, 1992).

In the academic researchers' community, a sole definition of domestic violence is not used. There are different ways of using the concept of violence concerning the focus that scholars take into account.

M. Strauss considers as violent acts only those which may end up or finally lead to a serious injury. A family is considered as violent one, when at least such an action takes place once a year. He also suggests that abuse against wife is a political rather than an academic term. He developed a scale of violent acts of 8 points (Straus, 1987).

Christos Mouzakitits refers to psychological and physical abuse, which also contains the sexual one. Psychological refers to the creation of such a climate at the spouses' communication and their environment that wife feels rejection that her rights are not respected. As physical violence he considers the violent behavior that leads to serious injury and death (Mouzakitits, 1990).

R.K. Gelles also refers to the term violence-abuse as a political rather than a scientific concept. He points out that the lack of a generally accepted definition makes difficult the comparison of the results of different surveys (Gelles, 1985).

Marsden considers as abused the woman who accepts continuous and systematic physical assault by her partner. Paul in her research in 1985 suggests that psychological abuse of women can be the worst (Walker, 1989).

The Experts Committee of the European Union about violence in modern societies and crime problems in Europe defines as physical violence any action or omission that threatens life, freedom and personality of a family member (Nina-Pazarzi, 1997, 2000).

To conclude this brief presentation of the different definitions of violence we should suggest that different explanations of the problem that attribute the responsibility to the individuals' personalities disorient from the problem, justifying the perpetrator and blaming the

victim. They isolate the problem from its social context and underestimate the lack of alternative solutions.

Dobash and Dobash express a sociological view. They see conjugal violence as an extension of men's power over their wives. This kind of behavior is historically and socially structured, it is an intentional behavior and it has to be understood in this context (Dobash & Dobash, 1979, 1992).

Our research for the purposes of the DAPHNE project was focused in three directions: First, we had to do a preliminary research about violence against Women in Greece, that is to gather information through questionnaire I distributed to students of the University of Piraeus. Second, research and information from the existing secondary data and third, questionnaires, interviews through personal contacts or telephone calls with General Secretariat of Equality, Municipality of Athens, other municipalities, women's organizations and groups, Ministry of Public Order, Ministry of Health and Welfare, psychiatrists, psychologists, counseling centers and hospitals (Nina-Pazarzi, 2000).

Results from this research can be summarized in the following:

1. Projects or other interventions for violent men do not exist. Mixed models of interventions are proposed to be adopted in order to face the problem. Social, cultural and other factors inhibit the establishment of programs for men.
Only some psychiatrists or psychologists do counseling to violent men in the context of family counseling.
2. Concerning interventions for abused women there are the below presented.
3. Domestic violence exists, but it is difficult to know the real extent of the problem in Greece as it is the case in most countries. The available data and statistics are not representative, because not all violent acts are reported. Some researchers report that the figures underrepresent the actual situation of domestic violence (ratio 3:1 approximately).
4. There are very few services for abused women and there is a need for services and interventions in different regions of the country.

THE GREEK CONTEXT

In Greece the issue of violence against women was put through, for the first time, by Woman's Movement in 1978. It was mainly focused on sexual violence (or abuse). It also recognized the different

aspects of violence against women: sexual abuse, sexual harassment, rape, batterment and psychological abuse.

Almost no systematic research on every aspect of the issue violence against women has been carried out. There are though some restricted research surveys for doctoral dissertations (especially on the issue of sexual violence). The lack or the non-suitability of the data given by various institutions is a major problem for the study and interpretation of extent, nature and severity of the consequences of this phenomenon in Greece. There is though agreement among most researchers and activists that the severity and the consequences of this problem are deeper and more severe than the existing data suggest.

The conclusions of the discussion that was conducted during the "7th Criminology Congress" indicated that violence against women mainly exists in families with low socio-economic status. The evidence from the survey was that, in most cases, domestic violence against women is correlated to economic matters and low-status occupation. Certainly this doesn't mean that domestic violence is limited only to the lower socio-economic class. The fact that many researchers used as definition the physical violence, which has as a result body-injury, caused confusion in the identification of the social category of abused women. By using the terminology abused-behavior in the sense of both body and psychological violence the abused women can be recognized more easily. The current definition of abuse and neglect of women includes the sexual abuse and neglect, psychological abuse, rape. The stereotyped physically - abused woman who lives in a low economic environment consists the 20% of the total number of the abused women. Violence against these women was very tangible, because they are women who depend from social organizations in order to cover their basic needs for survival. The obvious and constant violence in their environment challenges the attention of the police and the penal justice. The rest, approximately 80%, of the cases is not recognizable because violence is occurring in environments that are more privileged. The abused women come from all the social classes. The employees of the social service who participated in the above mentioned research and filled questionnaires, mention that their intervention didn't have significant results since women continued to live with their husbands who abuse them and still tolerate their violence.

Antonopoulou-Moschou C., in the Congress of World Health Organization with the subject "Consultation on preventive interventions in social violence" reports a research survey in the greater Athens

area. This project lasted three years, the sample consisted of 30 abused and neglected families and 30 control families. This project refers to physically abused and neglected children and its main findings were the following: a) Parents mainly were of a lower social class, they were married at an early age and were socially isolated. b) The abusing mothers were less intelligent than the fathers and the control mothers they presented. c) Abused children's behavior was affected by violent behavior within the family (Antonopoulou-Moschou, 1989).

From my research on violence against women in Greece, it is obvious that this is not a matter of socio-economic status or class, as also most researchers accept. However women from low socio-economic status are the ones who address for help in different services (because of the restricted economic means they have). Data from Autonomous women's groups or questionnaires or telephone calls in special services (line. SOS) show that the problem is also found in higher socio-economic status and it is not much correlated with income, status or general educational level of victims and perpetrators (Nina-Pazarzi, 2000).

In our attempt to study the issue of violence against women in Greece we have to deny from the beginning some of the "myths" that exist and lead to distortion of the problem.

Recent researches and reports indicate the following propositions:

- 1) "Only a small percentage of women are victims of abuse", but recent and earlier statistics prove the opposite.
- 2) "Abuse is an instant loss of control." It is proved that many times is intended and lasts many hours.
- 3) "Abused women are 'masochists', that is they enjoy violence" (Prouts 1978). However many women are forced to suffer the abuse because of their children.
- 4) "Alcoholism causes the abuse". Many men nevertheless drink only as an excuse for their behavior or exercise violence when they are not drunk.
- 5) "Marital abuse doesn't cause serious injury". However there are incidents of abuse that caused the death.
- 6) "Therapy will stop violence". This will happen, according to the literature, only if the perpetrator takes the responsibility of his behavior.

Legislation and Judicial Approach

Violence against women is faced in the framework of general regulations of law (rules for crimes against life and personal freedom and crimes against sexual freedom). In the context of those general rules there are some special laws that refer to the problem of violence against women in general.

The Greek Constitution includes the protection of human rights of people of both sexes: (a) Article 21&1 "the respect and protection of the human value are a fundamental obligation of the state". (b) Article 4 provides that "Greek men and women have equal rights and obligations".

The general principles and regulations of Civil Code and Penal Code as well as some special laws (labor law, family law etc.) are the following:

- A. Body injuries (penal Codes, articles 308, 309, 310, 314, 315).
- B. Crimes against sexual freedom and crimes of economic exploitation of sexual life (Penal Code 336, 337, 338, 343, 344 – Law 1419/1984). After the Law reform they are publicly prosecuted and not by indictment as it was before.
- C. "Honor" crimes (Penal Code 361, 361a, 368 by indictment).
- D. Insult of personality (Civil Code, articles 57, 59, 932).
- E. The above mentioned Law (L. 1419/1984) is a reform. For instance, rape is now part of the chapter of "crimes against sexual freedom, and economic exploitation of sexual life" and it is punished heavier and is publicly prosecuted. However marital rape is not a crime but there is the possibility to be considered as one when we have physical violence and injury (Few cases of the judicial decisions follow this direction lately). Physical injury and insult of personality of women within the household is regulated by the above-mentioned general regulations of Civil and Penal Code.
- F. The Family Law, after the reform of 1983 (Law 1329/1983) provides changes in the part of the Civil Code that deals with Family. However, concerning the behaviour of the spouses nothing is compulsory. The feminist research proved that women and children are those who are not equally treated in the family. The role of the husband and wife, despite the developments of the recent years, still follow the traditional discrimination of the sexes in many of Greek families. That means that despite the decrees, the directives and the recommendation of national and European Union legislation marriage and family are a private issue and

state intervention goes as far as their protection (Ioannidou, 1999 and Maganas, 1999).

In Greece there is lack of special legal framework concerning domestic violence. Also, there is no law for the protection of the "weak" members of the family from domestic violence this could be a protection and prevention measure for the victims and for the perpetrators. Such a regulation would emphasize that violence within the family is a serious problem, for the solution of which the police and justice should have the right to intervene. Greece has ratified International Conventions concerning the protection of humans rights, such as the Convention for the abolishment of any type of discrimination against women - the "CEDAN"- which without referring to violence against women considers that it is necessary to take measures for ensuring women's rights and their freedom. The General Secretariat of Equality, the Governmental body for Gender Equality in Greece has charged the Center for Research on Equality Issues (KETHI) a Research for violence against women in Greece. In the meantime a Committee has been established (academics, representatives of General Secretariat of Equality at the Ministry of Public Order, Justice, Health and Social Welfare and Internal Affairs, syndicalistes and representatives of women's organizations) with the responsibility to study the existing legal and institutional framework and to recommend propositions for its change and improvement.

The analysis of the files and statistical data of the Ministry of Justice show that women hesitate to go to the courts for many reasons, some of which are:

- Penalties that are decided by the courts are the lowest ones for the cases.
- The number of those accused that are punished by the court is very small.
- During the penal procedure women face the difficulty to prove accusations, the suspiciousness during the prosecution stage, the beliefs of the judges, during the procedure of interpretation of the laws (Nina-Pazarzi, 1997).

The Role of the Police

The Ministry of Public Order has data only for the cases that lead to the courts. According to them a small number (0,06%) of women who are victims of violence address to the Police to prosecute the perpetrator (mainly women battered by their husband or their

lover). A greater number of women go to the Police to report the attack but they don't charge the perpetrators (see also Tsigris, 1996).

The attitude of Police officers to women-victims ranges from indifference to negative behavior and attitudes. They think that it is not their responsibility to deal with such cases, and they seldom send women to specialized services. They sometimes call the husband and make recommendations and they try to reconcile them. In smaller cities their attitude is more indifferent or negative. The General Secretariat of Equality together with the Ministry of Public Order has organized seminars and informative courses for Police officers.

Services and Interventions

There is nothing existing about "violent men". Some psychiatrists and psychologists offer psychological help and counseling on a private basis, but information is difficult to be obtained because of reasons of occupational "ethos". Also some recommendations to violent men are often made by police officers, doctors and nurses who, because of their profession, deal with aspects of violence.

There are few special services for women victims of violence. These are the following (Nina-Pazarzi, 2000):

1. General Secretariat of Equality

- *Center for Abused Women*

It is a state institution under the initiative of the General Secretariat of Equality. It was set up in October 1988 and includes the following services:

(a) Reception Office or Counseling Unit for abused women. It is located in Athens and offers free legal advice, psychological support and information and other available services.

(b) Refuge-Hostel for battered women. It was established in Athens by the General Secretariat of Equality and the Municipality of Athens. It offers shelter and hospitality to abused women and their children, as well as psychological support, information and other available services.

2. The Municipality of Athens

Athens Municipality has taken special actions about the issue of abused women. There is the Directory of Social Care and Health which is structured in two departments, the Department of Social

Care and the Office of Equality. (It is situated in the central part of Athens). Based on the program of social affairs of the Municipality, the Equality Office was founded by the Directory of Social Care and Health. Its aim is to face the problems of women who live in the Municipality by taking over the following activities:

- To regard the implementation of the European Union's Directives, of the Action programs and of the Decisions of European Union and other International Organizations about issues of equality in the Municipality.
 - To include the necessary measures for the implementation of legal and real equality of both men and women in the area of policies, which Athens Municipality promotes.
 - To make proposals to include in the Municipality's Program activities which aim at the participation of women to the development of the local community.
 - To offer a wide range of information in order to overcome prejudice and traditional social choices.
 - To plan and implement informative programs and seminars for persons with special needs.
 - To implement and continue programs that are financed by the European Union, like the vocational counseling, the vocational training, the re-entrance to the labor market, especially for those women who are long-term unemployed, handicapped, refugees etc.
 - The running of an Information Center for women concerning women's rights and also opportunities for vocational information and development.
 - To promote programs that develop co-operation with the third world countries and educational seminars on health issues, prevention of violence, participation at centers that decisions are taken.
 - To promote, encourage and reward women's initiatives in different aspects of society.
 - To function a counseling office about family matters, which will offer social and psychological support by experts.
 - And finally, 'Refuge-Hostel for Battered Women.'
- *The Refuge for battered women.*

The Refuge for battered women has been in function since 1993 and it is open to any woman who has been abused, foreign or Greek. Women must address to the Office of Equality, and have a

contact with the social service about their problem. Then, they decide whether they want or not to stay in the Refuge. The immediate aim of the Refuge is to give the possibility to women who address to it think the events which caused the abuse to offer shelters psychological and social support, so that they will be able to regain their self-confidence. During their stay they will be able to discover that there are alternative possibilities of life and experiences, and they decide either to return home or to live alone without the husband who abuses them

Furthermore, besides the offer of immediate help to the abused woman the Refuge aims at:

(a) Primary prevention, through bringing the problem to the public and promoting the sensitivity of the public to this problem.

(b) Secondary prevention, through the prevention of worse events with more serious consequences for the women, the perpetrators and their children. The Refuge can host women and in many cases their children. The women who are hosted in the Refuge are advised to go there by the Equality Office of Athens Municipality, the Reception Office of General Secretariat of Equality (since the Refuge was established together with the General Secretariat), or other social services, under their own initiative. For this reason social services, police departments, the Hospitals, the churches and other related services have been informed about the existence of the Refuge.

The Refuge offers to the hosted women and to their children the following:

- Shelter, protection and security
- Psychological support and counseling by experienced personnel.
- Legal counseling.
- Information for the activities of other social services and institutions that can address to them according to the problem they face.

The address of the Refuge as well as the names of the hosted women are not given for reasons of safety for the women. The Refuge's personnel works very hard and with enthusiasm. For 6 years it has hosted approximately 150 women. Many of the women who have been hosted during this six years period in the Refuge, when they leave they do not contact again with the social worker and they do not inform about their life after the short period of the Refuge. Thus, there is no feedback in order to make any evaluation of the results of this important effort, although it is recommended to them by the Director of the Refuge to do so.

3. "Women's Autonomous Movement"

The "Women's Autonomous Movement" situated at the center of Athens is a women's organization which has many activities. There is a library with rich bibliography about women's issues, rights and problems. There are also some research data such as the one by Epivatianos and Vassiliadis and statistics that refer to the Greek reality about the problem of violence. Brochures that refer to the events that have been organized by the Equality office and Leaflets about special services for abused women like the Refuge etc. There is also the SOS-telephone line which is an initiative of women that started on 4/6/91992.

4. Women's organizations and women's groups started, during the last years, to offer free services to women who are victims of every form of violence. They offer legal advice, social and psychological support. There have been SOS telephone lines from women to women which offers legal, psychological support to abused women. In 1997, the Women's "League for woman's rights" started to function as a social service office for receiving complaints with SOS telephone line. Moreover, the League has a legal department for providing women legal advice for incidents of abuse, and a department of social and psychological support.

5. Other Services

Abused women could ask help from Public Hospitals and Health Centers which however aren't adequately equipped in order to cope with such situations.

6. Educational meetings, seminars, etc.

- The General Secretariat of equality in order to render sensitive the public opinion about domestic violence against women has taken the following actions:

a) It has organized meetings, to the district of Crete, Macedonia, Thase and Ipiros. In these areas, the General Secretariat of Equality has organized provisional meetings for the promotion of anti-violence measures and educational meetings in order to provide support to the victims of violence to gain their self-confidence and readapt to their social environment.

b) In the framework of European Union's Initiative "DAPHNE", the General Secretariat of Equality finances organizations or groups for programs targeting at the abolition of violence against women.

- c) Within the framework of the European program "ARIADNE" the General Secretariat has co-operated with the ministry of Public Order for the organization of a seminar aiming at rendering sensitive all police officers concerning the subject of violence against women. Moreover the General Secretariat of Equality has taken action to make public opinion more sensitive for that matter.
- The Greek women's organization "PANATHINAKI" in co-operation with educational agents and the Greek police Academy has organized conferences in order to inform the students of the Police Academy about the fact of domestic violence.
 - In the cities women's organizations have taken action informing female immigrants about domestic violence.

Policy and Measures

It is a fact that the situation in Greece is still on the stage of preliminary research about the extent, the seriousness and the consequences of the problem of domestic violence, but it has also recognized the need for more policy measures. During the decade of 80's and especially 90's domestic violence appears to policy measures. In Greece, positive action schemes to promote awareness and sensitivity on the issue of domestic violence have been organized mainly by General Secretariat of Equality and by a number of Women's Organizations and groups.

The General Secretariat of Equality has programmed, for the future, the following measures:

- a) Coordination of the Services (Police and Justice)
- b) The establishment of Centers for abused women all over Greece in cooperation with Municipalities.
- c) Special seminars (training, information, sensitization on the problem) for people who professionally deal with aspects of violence (Police officers, Judges, Doctors, Nurses etc).
- d) Research on "Violence against Women".
- e) Special legislation for physical and sexual violence, protection of human dignity and alteration of attitude and beliefs.
- f) The improvement of the already existing structures (Reception office for abused women and Refuge) by extending their technological equipment and the buildings facilities. The operation of SOS lines and the reorganisation of the offered services, as well as social work investigation for the confirmation of the social

conditions under which the offence was committed and attempts towards the best possible solution.

- g) Finally, the General Secretariat of Equality has scheduled the creation of five new Centers for women victims of violence (Athens, Thessaloniki, Patra, Bolo, Heraklion) in co-operation with the Center of Research for Equality issues that among other services will offer legal and psychological advise.

RECOMMENDATIONS FOR INTERVENTIONS

The following recommendations comprise a range of various interventions that the agents dealing with the problem of domestic violence have to promote in order to face the problem but also to create the conditions for the elimination of this form of violence:

- Cooperation among public organizations and services (specialized or not) that offer help to women victims of violence exists, but it is needed also between these organizations, the Police and the Judicial services. Up to now this cooperation is not well organized. To ensure the proper functioning of such a cooperation it is necessary a committee to be established. The fragmentation of services is a very important constraint which leads to the lack of co-operation and knowledge.
- Training of professionals in Health Care, Judicial and Educational system is important for tertiary prevention.
- Researches have shown that in recent years domestic violence reflects the unequal power relationships between the sexes or between parents and children or the elderly. In families where men act and expect to be treated as the most important member of the household conjugal violence occurs more often. In order to make progress on domestic-violence's issues, society must see domestic violence as a crime that will not be tolerated. In the long term, the priority is to change the structure of unequal power relations between men and women. The educational system can play an important part in achieving this. It is important to bring up children to question some taken-for-granted assumptions about behavior defined as "masculine" or "feminine", to question i.e. gender stereotypes. Above all the educational system must teach them, that violence is not a legitimate answer to personal problems, whether they occur inside or outside home. In several countries social and life skills are introduced in the school curriculum in order to prevent social problems.

- Governments, legislation, employers, trade unions, professional associations must aim at reducing the inequalities, including the economic ones, between the sexes and must ensure that there are equal opportunities and remunerations for all people. Further scientific research on the subject of domestic violence should aim to identify those forms of social behavior that promote non-violence. This will provide valuable sources of information on the promotion of new ideas for prevention. The Polity needs not only to introduce such measures and provide a respect for them, but also generate a community awareness of the conjugal violence's problems of the fact that it is a crime, of the availability of treatment and prevention services etc.
- The media, both local and national, have an important role to play in this public education process. The public's identification with positive images and attitudes has to be evaluated and used for the benefit of a non-violent society. Also the media can create a supportive climate for both victims of domestic violence and professional efforts to fight it.

For all societies **primary prevention** is the goal, that is "ultimately we must aim to produce a society in which domestic violence is seen for what it is – a crime which will not be tolerated. We must create a society in which social, cultural, legal and economic factors inhibit the occurrence of domestic violence and which, responds quickly to the problem".

BIBLIOGRAPHY

- Ammar Nawal H., "Domestic Violence: Crime and Violence against Women", *Women and criminal Justice*; 1997, (9), (1), 87-99.
- Antonopoulou-Moschou C., Consultation on preventive interventions in social violence. Working paper prepared for the WHO "Consultation on preventive interventions in social violence", Skiathos, Greece, 16-19 October, 1989.
- Antonopoulou C., Domestic violence in Greece, *American Psychologist* 1999 (54), (1), 63-64.
- Athens Lonnie H., "Domestic Violence and Control", *Contemporary Sociology*; 1998, (17), (6), 803-804.
- Cavanagh, K. and Cree, V. *Working with men: Feminism and Social Work*, London: Routledge, 1996.
- Dobash, R.E. and Dobash, R.P. *Violence Against Wives*, New York: The FreePress, 1979.

- Dobash, R.E. and Dobash, R.P. *Women, Violence and Social Change*, London and New York, Routledge, 1992.
- Dobash R. Emerson, *Rethinking Violence against women*. Sage 1998.
- Gelles, Richard, "Family Violence". *Annual Review of Sociology*, (11), 1985, 347-67.
- Mcbee Mickael P., "Cultural Values and Domestic Violence", *Journal of Family Social Work*; 1997, (2), (2), 129-140.
- Nina-Pazarzi, Eleni "Legal and social aspects of Domestic Violence in Greece" Paper presented to the Conference "Violence against Women", 1997.
- Straus, M., "The Conflict Tactics Scales and its critics. An evaluation and new data on validity and reliability". Durnham: University of New Hampshire, Family Research Laboratory, 1987.
- Walker, L. "Psychology and Domestic Violence Around the World" *American Psychologist*, 1999 (1).
- Walker, L. *Woman and Society. The Abused Woman*. Hellenika Gramata: Trans. Anthoulas T., 1989.

In Greek language

- Athens Municipality: Proceedings of the conference. "Greek family: Past and Present", Athens 1994.
- Agathonos-Georgopoulou Eleni, Violence in the Family: A Review, "Synchrona Themata", 1990, (12).
- Alexiadis, S. *Criminology*. Thessaloniki: Sakkoulas, 3rd ed., 1989.
- Antonopoulou, Chr. "The Abused Woman-perpetrator", *Police Revue*, 1993, 349-351.
- APA-Reuters, "Women victims of Abuse" Eleftherotipia, 22-1-2000.
- Artinopoulou, V. *Incest: Theoretical Approaches and Research Data*. Athens: Legal Library, 1995.
- Artinopoulou, V., "Domestic Violence", *The woman's struggle*, (38). Center for Abused Women: *Brochure*.
- Chilova, Ag., "Women's abuse: An expression of relations of authority", "Police Review", 1993.
- Daskalakis, Ilias, Miniati A, Lampsas R. "Violence against women", *The Woman's struggle*.
- Democratic women's movement, *Violence-Rapes: Texts of social and feminist thought*, Athens, Okeanida 2nd edit, 1985.
- "Domestic violence: Woman as a victim", *Police Revue*, 1990, 558-561.
- Epiatianos and Basiladis, "The battered wife in Greece" *Galinos*, (23), 1981.
- Ferreti, Irene, "The woman as a victim of husband's abuse", *The woman's struggle*, (33).
- Ioannidou, Lena, "Verbal violence as a form of woman's victimization: The Legal and Sociological aspect of the phenomenon" *Piniki. Diki* (4), 1999.
- Maganas, A., "The intra-conjugal violence or a nice world" *Piniki.Diki* 1/1999.

- Mouzakitis, Chr. "Marital violence, aetiology, consequences, intervention". *Social Work*, (20),1990, 243-252.
- Nina-Pazarzi, E., "Responses to men who use violence against women: A European Comparative Analysis" - Greek National Report, 2000.
- Triantafillidou, J., "Abused women, a modern confrontation of the problem", *Social work*, (4), 1986, 243-251.
- Tsalikoglou, F., *Mythologies of Violence and Control*, Athens: Papazisis. 1989.
- Tsalikoglou F., "Rape and its mythology: The plundering of women's desire", *The women's struggle*, (5), 1980.
- Tsiogouros, Xaralampos, "Violence within the family. A Review", *Review of social Workers in Greece*, (82), 1989, 156-165.
- Tsigris A., "Rape: Vertical approaches and parallel definitions", *Penal Annals MST*, (5), 1996, 627-645.
- "Violence-Rape", Special Issue. *Dini*, (2),1987.
- Zorba, E., "Women's Abuse: A Study of cases of Women's Physical Abuse Presented to a Hospital", *Synchrone Themata*, (6),1992.

Ελένη Νίνα-Παζαρζή* και Φωτεινή Παρασκευά**

Η ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΩΝ ΝΕΩΝ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΩΝ ΣΤΗ ΜΑΘΗΣΗ, ΣΤΗ ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΤΩΝ ΣΤΑΣΕΩΝ ΚΑΙ ΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΤΩΝ ΑΤΟΜΩΝ

Η ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΤΩΝ ΣΤΑΣΕΩΝ ΤΩΝ ΑΤΟΜΩΝ

Η μελέτη των στάσεων του ατόμου για τα κοινωνικά φαινόμενα ή τις αφηρημένες έννοιες αποτελεί τον κεντρικό στόχο πολλών μελετών, αφού προσδιορίζουν τις επιλογές και τη συμπεριφορά του ατόμου, ενώ ταυτόχρονα κατευθύνουν τη σχέση του με άλλους φορείς στην κοινωνία. Ως γνωστό οι στάσεις αποτελούνται από τρία στοιχεία το γνωστικό, το συναισθηματικό και το συμπεριφορικό, τα οποία ουσιαστικά προσδιορίζονται σε κάθε διαδικασία ανίχνευσης των στάσεων του ατόμου (Γεώργας, Δ. 1990, Triandis, Η.Σ. 1971, Νίνα-Παζαρζή, Ε. 1994 και 2000).

Με την αξιοποίηση της τεχνολογίας στην εκπαιδευτική διαδικασία, στην παρούσα αναφορά μας εστιάζουμε την προσοχή μας στη χρήση των ηλεκτρονικών υπολογιστών και την εκπαιδευτική τηλεόραση με τη μορφή της αλληλεπιδρούσας μορφής μάθησης.

Ως μάθηση εννοούμε τη μακροπρόθεσμη και σταθερή αλλαγή των νοητικών δομών του ατόμου και της έκδηλης συμπεριφοράς του. Με την αλλαγή αυτή το άτομο καθίσταται δυνατό να μεταφέρει ικανότητες και δεξιότητες (πληροφορίες, νοητικές δεξιότητες, γνωστικές στρατηγικές, κανόνες, στάσεις κ.λπ.) σε πλείστες άλλες καταστάσεις, ώστε να λύνει προβλήματα (Κολιάδης, Ε. 1997 και 2001).

* Επικ. Καθηγήτρια Πανεπιστημίου Πειραιώς.

** Διδάκτωρ του Πανεπιστημίου Αθηνών.

Αρκετές μελέτες περιγράφουν τις ήδη διαμορφωμένες στάσεις από τη χρήση της τεχνολογίας κατά τη μαθησιακή διαδικασία, και κάποιες άλλες την πιθανώς επερχόμενη τροποποίησή τους. Σύγχρονες συγκριτικές ερευνητικές θεωρήσεις για το διδακτικό περιβάλλον της τάξης και τη μάθηση, έχουν ως στόχο να διαπιστώσουν, κατά πόσο είναι δυνατόν να επηρεάζεται η αλληλεπιδρούσα μορφή διδασκαλίας με τα μέσα τεχνολογίας ως προς την επίδοση των ατόμων και τη διαμόρφωση των στάσεών τους.

Μέσα από διαφορετικές προσεγγίσεις, ερμηνείες ή και προτάσεις ενισχύεται η πεποίθηση ότι όλα τα παραπάνω εξαρτώνται από την διδασκαλία, τη συχνότητα, τον τύπο, το είδος της παρέμβασης και αλληλεπίδρασης, ώστε να καταγραφεί ποιο ακριβώς διδακτικό πλαίσιο ασκεί μεγαλύτερη επιρροή στη μάθηση των ατόμων και ενισχύει εν γένει το διδακτικό υποστηρικτικό περιβάλλον μάθησης (Φλουρής, Γ. 1989, Klein, J.D., Pridemore D.R., 1994).

Τα αποτελέσματα από το πλήθος των ερευνητικών αυτών προσεγγίσεων ήταν θεαματικά τόσο στην ανάπτυξη δεξιοτήτων, όσο και στην ενίσχυση θετικών στάσεων σε άτομα μέσα-φυσιολογικά, σε άτομα με ειδικές μαθησιακές αδυναμίες ή και ευαίσθητα άτομα, μέσα από ειδικά εκπαιδευτικά προγράμματα που έχουν εφαρμοστεί με τη χρήση της εκπαιδευτικής τεχνολογίας (Roberts, L. 1982).

Οι έρευνες για τη διαμόρφωση των στάσεων των ατόμων από την εφαρμογή των νέων τεχνολογιών εστιάζονται σε ειδικές μεταβλητές, οι οποίες σχετίζονται με την αξιοποίηση των μέσων σε συγκεκριμένα περιβάλλοντα μάθησης, την επεξεργασία των πληροφοριών και τη λύση προβλημάτων, την περαιτέρω αξιολόγηση και ανάλυση των αναλυτικών προγραμμάτων, ή και με διαφορετικά κοινωνικοπολιτισμικά περιβάλλοντα, προκειμένου να διαπιστωθεί κατά πόσο τα αποτελέσματα επηρεάζουν την επίδοση και τις στάσεις των εκπαιδευομένων αλλά και των εκπαιδευτών (Mitra, A. 1994, Dunh, S. et al. 1994, Paul, D. 1994, Νίνα-Παζαρζή, Ε., 1997.)

Σε τέτοιου τύπου ερευνητικές προσεγγίσεις χρησιμοποιήθηκε η σύγκριση των στάσεων και της επίδοσης στην «παραδοσιακή διδασκαλία» και στη διδασκαλία με «ηλεκτρονική διάλεξη». Στόχος ήταν να προσδιοριστεί ποια μέθοδος διδασκαλίας ήταν πιο αποτελεσματική ως προς την επίδοση, και ποιες οι διαμορφούμενες στάσεις των εκπαιδευομένων, όταν μάλιστα δίνονταν οι ίδιες οδηγίες από τους εκπαιδευτές και καλύπτονταν η ίδια ύλη με τα ίδια διδακτικά υλικά κ.λπ.

Ειδικότερα για τη διαμόρφωση των στάσεων των μαθητών έχει επίσης γίνει συγκριτική ανάλυση του παραδοσιακού τρόπου διδασκαλίας με την αλληλεπιδρούσα μορφή διδασκαλίας (με τη χρήση

της εκπαιδευτικής τηλεόρασης, των Η/Υ κ.λπ.), στην οποία υπάρχει σημαντική συμβολή και βοήθεια των εκπαιδευτών.

Από την αλληλεπιδρούσα αυτή μορφή διδασκαλίας με τα προγράμματα της εκπαιδευτικής τηλεόρασης και των Η/Υ μιας αστικής περιοχής, συγκριτικά με την παραδοσιακή διδασκαλία μέσα και έξω από τη σχολική τάξη, προέκυψε ότι οι εκπαιδευόμενοι που διδάχθηκαν συνδυαστικά με τη μέθοδο της χρήσης της τεχνολογίας και της αλληλεπίδρασης δασκάλου και μαθητή ανέπτυξαν περισσότερες αλληλεπιδράσεις επικοινωνίας και θετικών στάσεων από αυτούς που διδάχτηκαν μόνο με τα υλικά της τάξης ή τη χρήση μόνο της τεχνολογίας (Alford, N.I. 1991).

Η διερεύνηση των στάσεων των μαθητών επιχειρήθηκε επίσης στην εκπαίδευση μέσω της προβολής ημερησίων προγραμμάτων στο ευρύτερο πρόγραμμα του σχολείου ή και τηλεμαθημάτων στο σπίτι, σχετικά δηλαδή με ένα συμβατικό εκπαιδευτικά ή μη τρόπο εκπαίδευσης και μάθησης.

Οι μαθητές υποστήριξαν συντριπτικά τα τηλεμαθήματα στο σχολείο και στο σπίτι και τα προτιμούσαν κατά πολύ από τα παραδοσιακά μαθήματα. Συνολικά τα παιδιά που παρακολούθησαν τα μαθήματα αυτά παρουσίασαν υψηλότερη επίδοση κατά μέσο όρο και υψηλότερη βαθμολογία στα τεστ από άλλα παιδιά που δεν είχαν παρακολουθήσει κάτι ανάλογο καθώς επίσης και ενίσχυση των θετικών τους στάσεων απέναντι στη μάθηση και το σχολείο (Donsky, A. 1989).

Σε μια ανάλογη έρευνα, που διεξήγαγε η D.T. Bennet, επισημάνθηκε ότι, τα μαθηματικά είναι στη βάση τους υπόθεση γνωστικών και νοητικών δεξιοτήτων, αλλά η εκμάθηση των μαθηματικών αναφέρεται και στις στάσεις των παιδιών έναντι του αντικειμένου. Στην ίδια μελέτη επισημάνθηκε κάτι που και οι υποστηρικτές των μαθηματικών έχουν ευρέως αναγνωρίσει: ότι τα παιδιά χρειάζεται να αναπτύξουν περισσότερες θετικές στάσεις για τα μαθηματικά, ώστε να είναι σε θέση να λύσουν προβλήματα και να αξιοποιούν τις γνώσεις τους περαιτέρω (Bennet, D.T. 1991).

Άλλες μελέτες προσπαθούν να ερευνήσουν τις στάσεις των εκπαιδευτικών απέναντι στη χρήση των τεχνολογικών μέσων στην εκπαίδευση, θεωρώντας ότι επηρεάζουν άμεσα τις στάσεις των μαθητών τους, και να εξάγουν κατ' αυτόν τον τρόπο ανάλογα πορίσματα για την ορθή χρήση των μέσων αυτών στη διδασκαλία και τη μάθηση των παιδιών, προσπαθώντας να αντιδιαστείλουν τις όποιες προηγούμενες αρνητικές τοποθετήσεις (Koozltz, F.R. 1992).

Σε παλαιότερες μελέτες εξετάστηκε, μάλιστα, αν οι δάσκαλοι οδηγούνται στο να χρησιμοποιήσουν την εκπαιδευτική τεχνολογία

στο σχολείο και κατά πόσο υποστηρίζουν τη διδασκαλία τους με τηλεμαθήματα, τα οποία θα επηρεάζουν τη μάθηση των παιδιών. Τα αποτελέσματα απέδειξαν ότι:

- Τα τηλεμαθήματα επηρεάζουν τη μάθηση σε όλες τις τάξεις.
- Παρουσιάστηκε υψηλότερη επίδοση στις πειραματικές ομάδες και οι κυρίαρχες δραστηριότητες της τάξης αναφέρονταν στη σχολική επίδοση.
- Άλλαξαν οι στάσεις των μαθητών για το είδος αυτό μάθησης κυρίως στις τάξεις όπου οι δάσκαλοι είχαν θετικές στάσεις και χρησιμοποιούσαν ορθά το μέσο (Nugent, G. 1987).

Σε άλλες μελέτες επισημαίνονται οι θετικές στάσεις των δασκάλων απέναντι στη χρήση της τεχνολογίας και ειδικά της εκπαιδευτικής τηλεόρασης στο σχολείο, σε αντίθεση με παλαιότερες επιφυλάξεις ή και αντιρρήσεις. Σε έρευνα του Ainsworth, D. (1988) τα υψηλά ποσοστά δήλωσαν θετικές στάσεις για την αξιοποίηση της τεχνολογίας και σε ερωτήσεις του τύπου: «πως βλέπουν την ενσωμάτωση της τεχνολογίας στη σχολική τους τάξη» απάντησαν θετικά. Συγκεκριμένα το 35% δήλωσαν πολύ καλό, 47% δήλωσαν αρκετά καλό, και τέλος το 18% δήλωσαν καλό.

Τέλος η διερεύνηση των στάσεων ως προς τη χρήση της τεχνολογίας και την εκπαιδευτική διαδικασία εφαρμόστηκε σε προγράμματα εκμάθησης ενηλίκων για την ανάπτυξη συγκεκριμένων δεξιοτήτων στην εκπαίδευση αγροτικών πληθυσμών, εκπαιδευόμενων γιατρών ή για την εκπαίδευση προσωπικού επιχειρήσεων (Russell, J.D. 1994) μέσα από πολλά προγράμματα όπως το ASSURE (Analyze learners, State objectives, Select media and materials, Utilize media/materials, Require participation, Evaluate and revise). Πολλές μάλιστα φορές εφαρμόστηκαν πειραματικές μελέτες και ομάδες ελέγχου χρησιμοποιώντας ένα ιδιαίτερο τρόπο παρουσίασης του προς εκμάθηση αντικειμένου, όπως είναι η τηλεοπτική οπτικο-ακουστική «μεταφορά». Τα αποτελέσματα ήταν θεαματικά στην επίδραση της εκπαιδευτικής τεχνολογίας στην ανάπτυξη θετικών στάσεων στους εκπαιδευόμενους, χωρίς όμως να επηρεάζεται η αύξηση των θετικών στάσεων από την ιδιαίτερη και εξεζητημένη τεχνολογική παραγωγή αλλά από την ορθή δομή της τηλεοπτικής και διδακτικής παρέμβασης (Hanson, L. 1993, Torri, G.J. 1994, Miller, G. Doerfert, D.L. 1995).

Σύμφωνα με νεότερες έρευνες που έγιναν σε ενήλικες σχετικά με διδασκαλία μέσω των νέων τεχνολογιών σε μαθηματικού και οικονομικού περιεχομένου μαθήματα βρέθηκε ότι ενισχύθηκε ταυτόχρονα τόσο η γνωστική επίδοση, όσο και ο σχηματισμός θετικών

στάσεων στους εκπαιδευομένους (Chizmar, J.F. Jr. & McCarney, B.J. 1984).

Από τα πορίσματα άλλων μελετών βρέθηκε ότι, οι προτιμήσεις των εκπαιδευομένων για τους προβαλλόμενους χαρακτήρες, που αντίστοιχα υιοθετούνταν κατά τη διδασκαλία με τη χρήση της εκπαιδευτικής τεχνολογίας, επηρεάζουν την αντίληψή τους για το περιεχόμενο των μαθημάτων που διδάσκονται, ενώ προσδιορίζουν την επίδοσή τους καθώς και τις στάσεις τους. Έχει επίσης αποδειχθεί ότι τα μεγαλύτερα στην ηλικία άτομα δείχνουν ιδιαίτερη προτίμηση προς την αλληλεπιδρούσα εκπαιδευτική τηλεόραση ως αποτελεσματικό τρόπο διδασκαλίας, με θετικές στάσεις, που αντανακλούν ένα ώριμο επίπεδο μάθησης (Nadel, J.L. 1988).

Ειδικότερα, στην ίδια μελέτη περιγράφεται η σχέση ανάμεσα στις προτιμήσεις των σπουδαστών, στην επίδοσή τους και στις στάσεις τους σε ένα μάθημα με τη χρήση της εκπαιδευτικής τηλεόρασης.

Σε 97 σπουδαστές δόθηκε μια κλίμακα μέτρησης τύπου Likert των προτιμήσεων των σπουδαστών και αξιολογήθηκε το σύστημα των μαθησιακών τους προτιμήσεων.

Αναγνωρίστηκαν και διαπιστώθηκαν 6 συνολικά προτιμήσεις: α) ο ενθουσιασμός, β) η συνειδητοποίηση, γ) η συνεργασία, δ) η εμπιστοσύνη, ε) η επιφυλακτικότητα, στ) η δόμηση του χαρακτήρα των μαθητών.

Τα δεδομένα συμπεριέλαβαν τις στάσεις των σπουδαστών απέναντι στην τηλεόραση, βασισμένες στο σύστημα μαθησιακών προτιμήσεων καθώς και στη βαθμολογία στα μαθήματα.

Η ανάλυση έδειξε ότι υπήρξαν διακριτές διαφορές στις προτιμήσεις των σπουδαστών ανάμεσα σε άλλους σπουδαστές που δε διδάχτηκαν με την τηλεόραση. Δεν υπήρξαν όμως διαφορές ανάμεσα στα δύο φύλα, ενώ παρουσιάστηκαν επίσης διαφορές ως προς την ηλικία των σπουδαστών. Για παράδειγμα οι σπουδαστές που ήταν 21 και κάτω ετών έδειξαν προτίμηση προς την εμπιστοσύνη (δ), ενώ εκείνοι που ήταν 22 ετών και άνω έδειξαν περισσότερη προτίμηση προς τον ενθουσιασμό (α) και προς την επιφυλακτικότητα (ε) ή και τη δόμηση του χαρακτήρα των μαθητών (στ).

Από τα πορίσματα της μελέτης βρέθηκε ότι οι προτιμήσεις των σπουδαστών φάνηκε να επηρεάζουν την αντίληψή τους για τα μαθήματα, την επίδοσή τους και τελικά τη στάση τους. Αντίθετα οι μεγαλύτεροι στην ηλικία σπουδαστές έδειξαν ιδιαίτερη προτίμηση προς την εκπαιδευτική τηλεόραση ως αποτελεσματικότερο τρόπο διδασκαλίας, και ανέπτυξαν θετικές στάσεις για ανάλογες μαθησιακές δραστηριότητες στο μέλλον (Nadel, J.L. 1988).

Σε άλλες μελέτες εξετάστηκε η εισαγωγή της εκπαιδευτικής τηλεόρασης στη διδασκαλία ενός γνωστικού αντικειμένου, προκειμένου να ελεγχθεί κατά πόσο το μέσο είναι ικανό για τη δημιουργία ποικιλίας, ενδιαφέροντος, θετικών στάσεων καθώς και αποτελεσματικότητας στη μάθηση, με απώτερο σκοπό η *εκπαίδευση σε συνδυασμό με τη μέτρηση των στάσεων να αποτελέσει ένα κοινό τόπο για την απαραίτητη αξιολόγηση, ενημέρωση και βελτίωση των αναλυτικών προγραμμάτων των σχολείων* (Watkins, L. et al. 1988, Torri, G.J. 1994, Coussement, S.H. 1995).

Εξετάστηκαν επίσης τα αποτελέσματα των συνεργατικών και των ατομικών μαθησιακών στρατηγικών και η σχέση τους με την επίδοση και τις στάσεις των μαθητών, όταν δέχονται μαθήματα μέσω της εκπαιδευτικής τηλεόρασης.

Η διδασκαλία συμπεριελάμβανε συγκεκριμένα γνωστικά αντικείμενα, πληροφορίες, παραδείγματα, πρακτικές ασκήσεις, ενώ χρησιμοποιήθηκε μια μορφή ανατροφοδότησης για την ανασκόπηση του τηλεοπτικά σχεδιασμένου μαθήματος.

Τα αποτελέσματα επεσήμαναν ότι οι μαθητές απέκτησαν θετικές στάσεις για τη μάθηση και στο μέλλον με ανάλογες μαθησιακές στρατηγικές με τον ίδιο τρόπο εκμάθησης (Klein, J.D. 1997).

Προσπαθώντας να ερμηνευτεί η μάθηση και η διαμόρφωση των στάσεων με τη βοήθεια της εκπαιδευτικής τεχνολογίας διατυπώθηκαν διαφορετικές ερμηνείες. Πολλές απ' αυτές αναφέρονται στις συνεξαρτήσεις των ερεθισμάτων και των αντίστοιχων αντιδράσεων που δημιουργούνται, ενώ άλλες στις γνωστικές διεργασίες που μάλλον συμβαίνουν στο εσωτερικό μέρος του ανθρώπινου εγκεφάλου κ.λπ. Ωστόσο, όλες οι θεωρίες προσπαθούν να ερμηνεύσουν το πώς πραγματώνεται η μάθηση και διαμορφώνονται οι στάσεις (Davies, Y. 1991).

Σε έρευνα που έγινε σε παιδιά δημοτικού στο Birmingham, για το εκπαιδευτικό μέρος της τηλεόρασης, για να μετρηθούν οι στάσεις τους απέναντι στην εκπαιδευτική αξία της τηλεόρασης, κατά πόσο δηλαδή μαθαίνουν από την τηλεόραση, απεδείχθη ότι, όταν γινόταν καλή δουλειά στο σχολείο δηλ. μέσα από ένα εκπαιδευτικό πρόγραμμα με τη βοήθεια του δασκάλου πριν-κατά-μετά το πρόγραμμα, τα αποτελέσματα των στάσεων των παιδιών ήταν διαφοροποιημένα με στάσεις θετικές για την παιδαγωγική αξιοποίηση του μέσου.

Μάλιστα η μελέτη κατέληξε στο ότι, όταν δίνεται ευκαιρία για συζήτηση-παρέμβαση κατά τη διάρκεια του προγράμματος, τα αποτελέσματα είναι σημαντικά καλύτερα. Η μελέτη κατέληξε σε προτάσεις για την αύξηση της μαθησιακής απόδοσης των παιδιών, για την ανάπτυξη και μάθηση τηλεοπτικών δεξιοτήτων που σημαίνει να

«μάθουν πώς να χρησιμοποιούν το μέσο» και έτσι να αποκτήσουν μελλοντικές θετικές στάσεις (Davies, Υ. 1991).

Ο ΑΝΤΙΣΤΑΘΜΙΣΤΙΚΟΣ ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΝΕΩΝ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΩΝ ΣΤΗ ΜΑΘΗΣΗ: Η ΧΡΗΣΗ ΤΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗΣ ΤΗΛΕΟΡΑΣΗΣ

Ο ρόλος των νέων τεχνολογιών είναι δυνατόν να λειτουργήσει αντισταθμιστικά στην εκπαιδευτική διαδικασία, κάτι που έχει ήδη από κάποιες μελέτες καταδειχθεί, είτε αναφέρεται στις πραγματικές και αναπόφευκτες δυσκολίες που προκύπτουν και δυσχεραίνουν το φαινόμενο της μάθησης, είτε αναφέρεται στις διαφορετικές περιβαλλοντικές επιδράσεις που τα παιδιά δέχονται από το ευρύτερο κοινωνικοπολιτισμικό πλαίσιο όπου αναπτύσσονται. Τα συμπεράσματα τέτοιων μελετών έχουν δείξει για παράδειγμα ότι η εκπαιδευτική τηλεόραση επηρεάζει σημαντικά την επικοινωνιακή συμπεριφορά των ατόμων, την κοινωνική συμπεριφορά, τις στάσεις, τις επιδόσεις, τις δεξιότητες οι οποίες συμβάλλουν ιδιαίτερα στην ανάπτυξη της περαιτέρω ζωής του ατόμου (Lull, J. 1980, Anon, A. 1981, Ganguly, I. 1993).

Με την υποστήριξη της τεχνολογίας υπό τις προϋποθέσεις της σωστά οργανωμένης διδασκαλίας, (οπτικοακουστική διδασκαλία, σωστός εκπαιδευτικός σχεδιασμός κ.λπ.), είναι δυνατόν να αναπτυχθούν και να βελτιωθούν επιπρόσθετα η νοητική δραστηριότητα και πρακτική, οι νοητικές λειτουργίες, οι ικανότητες, οι δεξιότητες και τα επιτεύγματα αλλά και να τροποποιηθούν οι στάσεις για το ρόλο των μέσων αυτών στην όλη εκπαιδευτική διαδικασία και πρακτική-μαθητών και δασκάλων (Fontana, D. 1981).

Σύμφωνα με τις προηγούμενες επισημάνσεις πολλές έρευνες έχουν καταλήξει στο συμπέρασμα ότι τρεις παράγοντες προσδιορίζουν τη χρήση της εκπαιδευτικής τηλεοπτικής επικοινωνίας στον αντισταθμιστικό ρόλο ως προς τη μάθηση και την αποδοχή των μέσων στην ανάπτυξη θετικών στάσεων (Lull, J. 1980). Οι παράγοντες αυτοί είναι:

- η διευκόλυνση της συζήτησης: το περιεχόμενο του προγράμματος εξηγεί αληθινά γεγονότα και προκαλεί συζήτηση και ενδιαφέρον.
- η κοινωνική γνώση: τα πρότυπα που προβάλλονται υιοθετούν κυρίαρχη συμπεριφορά και ενδυναμώνουν τις ήδη υπάρχουσες γνώσεις των παρατηρητών.

- η ικανότητα, η κυριαρχία, η υπεροχή: η χρήση του μέσου λειτουργεί ως ενισχυτικό στοιχείο των θεμάτων που εξετάζονται διδακτικά και βιώνουν οι μαθητές.

Στις πειραματικές μελέτες με σκόπιμη παρέμβαση (εκπαιδευτικό τηλεοπτικό πρόγραμμα) τονίστηκε επίσης η διαδικασία μάθησης σε συνδυασμό με την κοινωνική πραγματικότητα και τους *ατομικούς παράγοντες*. Στις προτάσεις τονίστηκε ότι η χρήση του μέσου είναι μέρος της *ωρίμανσης* και της *αλληλεπίδρασης* με περίπλοκους παράγοντες και με άλλες *κοινωνικές και ατομικές επιρροές*, ενώ βασίζεται στην *υποκειμενική αντίληψη* και συμβάλλει στην επιρροή και *αλλαγή της συμπεριφοράς* (Boeckmann, K. & Hipfl, B. 1987).

Έρευνες επίσης που έγιναν σε μικρά παιδιά αλλά και εφήβους, με στόχο να βοηθήσουν τα ίδια τα παιδιά να αναπτύξουν δεξιότητες τέτοιες, που θα τους επιτρέπουν να χρησιμοποιούν το μέσο αποτελεσματικά, κατέληξαν σε συμπεράσματα ότι η ενίσχυση, που τα παιδιά έπρεπε να λάβουν από το περιβάλλον τους για την αξιοποίηση του μέσου επηρεαζόταν από την αλληλεπίδραση του διδακτικού τρόπου παρέμβασης (δασκάλου και μαθητών), καθώς και από πολλούς άλλους παράγοντες ατομικούς, κοινωνικούς, περιβαλλοντικούς (Boeckmann, K. & Hipfl, B. 1987, Νίνα-Παζαρζή, Ε. 1998).

Από προηγούμενες διαπιστώσεις έχουν ωστόσο εκφραστεί φόβοι για την επίδραση-επιρροή και δύναμη που ασκεί η τηλεόραση στα παιδιά ακόμη και για το ρόλο της στο σχολείο. Με πειραματικές μεθόδους εξετάστηκαν παιδιά από διαφορετικά σχολεία που αντιπροσώπευαν διαφορετικές κοινωνικές τάξεις, προκειμένου να διερευνηθεί κατά πόσο τα αποτελέσματα της επιρροής των προγραμμάτων της διέφεραν στα διαφορετικά κοινωνικοπολιτισμικά περιβάλλοντα.

Στη διαμόρφωση των αποτελεσμάτων της έρευνας διαπιστώθηκε ότι σε συνδυασμό η επιρροή της οικογένειας, των δασκάλων και το ευρύτερο κοινωνικοπολιτισμικό περιβάλλον επηρεάζει τη σχολική επίδοση των παιδιών, πέρα από τους ήδη γνωστούς παράγοντες, που παίζουν ρόλο στη μάθηση των παιδιών (το περιεχόμενο, η διάκριση των ερεθισμάτων, η εστίαση της προσοχής κ.λπ.) Όλα αυτά συνέβαλαν ιδιαίτερα στην εκπαιδευτική πράξη, μια και δόθηκε ξεχωριστή έμφαση στις εναλλακτικές και αντισταθμιστικές διαστάσεις της τηλεόρασης στη διδασκαλία στο χώρο του σχολείου (Boeckmann, K. & Hipfl, B. 1987).

Παλαιότερες μελέτες όμως αδυνατούν να συνδέσουν ουσιαστικά τη χρήση του μέσου με κοινωνικούς παράγοντες. Η άποψη ότι η επίδραση της τηλεόρασης στα παιδιά είναι βασισμένη στα αποτελέσματα των Αντιδράσεων (A) σε συγκεκριμένα Ερεθίσματα (E) ή

(E - A), όπως πολλές φορές ερμηνεύτηκε η προβολή της τηλεοπτικής βίας ή της σχολικής επιτυχίας, θεωρήθηκε ιδιαίτερα απλή, διότι υποστηρίχτηκε η άποψη ότι έπαιζαν ρόλο πολλοί άλλοι παράγοντες στην επίδραση της τηλεόρασης στα παιδιά. Σημαντικά θεωρήθηκαν η προσωπικότητα του παιδιού, οι αντιλήψεις-νοοτροπίες του κοινού, τα κοινωνικοπολιτισμικά αίτια, καθώς και τα χαρακτηριστικά του περιεχομένου του τηλεοπτικού προγράμματος (Boeckmann, K. & Hipfl, B. 1987).

Σύγχρονες προσεγγίσεις προσπαθούν να συνδέσουν την τηλεόραση με τις γνωστικές διεργασίες, τα συναισθήματα και την όλη συμπεριφορά των παιδιών. Τα πορίσματα αναφέρουν ότι η τηλεόραση σε συνδυασμό με άλλους παράγοντες όπως το σχολείο, το άμεσο περιβάλλον, και τις ομάδες των συνομηλίκων, επιδρούν στα παιδιά. Ποιοτικές ερευνητικές προσεγγίσεις αναφέρουν επίσης ότι η χρήση της τηλεόρασης στα παιδιά εξαρτάται από ανάλογες επιλογές της οικογένειας, του σχολείου και του ευρύτερου περιβάλλοντος (Boeckmann, K. & Hipfl, B., 1987).

Σημαντική θεωρείται η ατομική παρέμβαση βασισμένη στο ότι το άτομο ενεργεί σκόπιμα και με πρόθεση να ικανοποιήσει κάποιες ανάγκες του ακόμα και μέσω της εκπαιδευτικής τηλεόρασης. Έτσι οι ανάγκες και τα κίνητρα (εσωτερικά ή εξωτερικά) κατευθύνουν το άτομο στη χρήση και αξιοποίηση του μέσου σε συνδυασμό με ευρύτερες κοινωνικοπολιτισμικές ή και ψυχολογικές καταστάσεις που διαμορφώνονται από το ίδιο το άτομο ή από το περιβάλλον του, ακόμη και από το σχολείο (Boeckmann, K. & Hipfl, B. 1987).

Σημαντικό ωστόσο ρόλο ασκούν και οι γονείς, το σχολείο-εκπαιδευτικοί, οι συνομήλικοι, και οι εν γένει περιβαλλοντικές καταστάσεις επιδρούν στις ατομικές περιπτώσεις με τελικό αποτέλεσμα να επηρεάζεται η συμπεριφορά, οι στάσεις κ.λπ. των παιδιών (Strommen, E.F. et al. 1995).

Η σχέση αλληλεπίδρασης που αναπτύσσεται με το μέσο ενισχύει την αυτο-εικόνα που διαμορφώνουν οι μαθητές από τα προβαλλόμενα θέματα. Αυτό σημαίνει ότι η όποια αδυναμία των παιδιών στη χρήση της εκπαιδευτικής τηλεόρασης έχει βαθμηδόν υπερνικηθεί, μια και τονίζεται ιδιαίτερα η υψηλή σχέση αλληλεπίδρασης του πομπού με το δέκτη (Strommen, E.F. et al. 1995).

Προτάσεις για περαιτέρω έρευνα επισημαίνουν την αναγκαιότητα να κατανοήσουμε καλύτερα τις επιδράσεις του μέσου στην ανάπτυξη των παιδιών (γνωστική και ψυχοσυναισθηματική), βασισμένες στις σύγχρονες μελέτες, οι οποίες επικεντρώνουν το ενδιαφέρον τους στην έρευνα των διαδικασιών που λαμβάνουν χώρα στον εγκέφαλο του παιδιού για να αξιολογηθεί αποτελεσματικότερα ο ρόλος του

μέσου αυτού στην περαιτέρω αναπτυξιακή και μαθησιακή πορεία του παιδιού, σε συνδυασμό με το περιβάλλον, συναισθηματικούς και κοινωνικούς παράγοντες (Boeckmann, K. & Hipfl, B. 1987). Χαρακτηριστικές είναι οι έρευνες που έχουν διεξαχθεί και που αφορούν στη χρήση, αξιοποίηση της εκπαιδευτικής τηλεοπτικής παρέμβασης αλλά και η αλλαγή στάσεων για την αξιοποίηση των νέων τεχνολογιών.

Σε μια στατιστική ανάλυση για την επίδραση της εκπαιδευτικής τηλεόρασης στις Η.Π.Α., πολλές μεταβλητές συνεξετάστηκαν με τα χαρακτηριστικά των σχολείων τα οποία βασίζονταν στην περιοχή και το κοινωνικο-πολιτισμικό επίπεδο της οικογένειας (αστική, βιομηχανική, αγροτική κ.λπ.). Οι μεταβλητές αυτές που ερευνήθηκαν καλύπτουν τη σχολική επίδοση και τις στάσεις των μαθητών, τη βασική εκπαίδευση, τη δευτεροβάθμια και τριτοβάθμια εκπαίδευση, τα χαρακτηριστικά των μαθητών ως προς το φύλο, την ηλικία, τις διαφυλετικές διαφορές, το οικονομικό επίπεδο, κ.λπ. (National Center for Education Statistics, Washington, DC 1981).

Σε μία άλλη έρευνα που έγινε σε ένα αστικό λύκειο, μιας εύπορης περιοχής η εκπαιδευτική τηλεόραση χρησιμοποιήθηκε για τις μαθησιακές ελλείψεις που προέκυπταν από τις αναπόφευκτες απουσίες μαθητών και δασκάλων και οι οποίες επηρέαζαν αρνητικά την επίδοση και την ακαδημαϊκή καριέρα των μαθητών (Huge, T.L. 1990).

Μια συγκριτική επίσης μελέτη περιγράφει τις επιδράσεις της τηλεοπτικής και της προγραμματισμένης διδασκαλίας σε μαθητές αγροτικών και αστικών περιοχών της Νιγηρίας (Talabi, J.K. 1987). Η μελέτη βασίστηκε στην άποψη ότι καθοριστικό ρόλο στην απόδοση και επίδοση των ανθρώπων και στη διαμόρφωση της συμπεριφοράς, πέρα από τους κληρονομικούς παράγοντες, ασκούν οι περιβαλλοντικές συνθήκες. Ένα άλλο θεωρητικό στοιχείο αποτέλεσε το γεγονός ότι οι μαθητές των αγροτικών περιοχών παρουσιάζουν αρνητικά αποτελέσματα ως προς τη σχολική τους επίδοση και αυτό αποδόθηκε στο ότι είναι απομονωμένοι από το μαθησιακό πεδίο των σύγχρονων δικτύων και των «μοντέρνων» εγκαταστάσεων μάθησης, όπως είναι οι σύγχρονες τεχνολογίες (Talabi, J.K. 1987, Metallinos, N. 1991, Lipsky, D. 1995). Σ' ένα τέστ που δόθηκε 100 ερωτήσεων πολλαπλής επιλογής έπρεπε οι μαθητές ν' απαντήσουν σε μία ώρα. Οι άριστοι απάντησαν μεταξύ 65-100% οι μέτριοι 50-64% και οι χαμηλής απόδοσης 40-49%.

Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι:

- τα παιδιά στις αστικές περιοχές μαθαίνουν καλύτερα μέσω της τηλεόρασης από την προγραμματισμένη διδασκαλία.

- στα παιδιά των αγροτικών περιοχών η τηλεόραση αποδείχτηκε πιο αποτελεσματική μόνο για τους άριστους μαθητές, ενώ η προγραμματισμένη διδασκαλία επέφερε καλύτερα αποτελέσματα στους μέσους και χαμηλότερης επίδοσης μαθητές.

Η αποτελεσματικότητα της εκπαιδευτικής τηλεόρασης με τη βοήθεια της συσκευής βίντεο ερευνήθηκε στη διδασκαλία και στην επίδοση εννιάχρονων μαθητών. Με τη μελέτη αυτή επιχειρήθηκε να εξακριβωθεί η αποτελεσματικότητα της χρήσης της συσκευής βίντεο στη σχολική επίδοση των μαθητών (πειραματικές ομάδες), έναντι μαθητών που δεν είχαν διδαχθεί με τη χρήση της συσκευής (ομάδες ελέγχου). Στην έρευνα συνεξετάστηκε επίσης η μεταβλητή «φύλο», όπου δεν υπήρξαν στατιστικά σημαντικές διαφορές ανάμεσα στις δύο ομάδες για τη μεταβλητή αυτή (Tworek, R.J. 1992).

Συνοψίζοντας αξίζει να επισημανθεί ο καθοριστικός ρόλος που ασκεί η χρήση και η αξιοποίηση των νέων τεχνολογιών για την αντισταθμιστική παροχή εκπαίδευσης και λύσης προβλημάτων προς αυτήν την κατεύθυνση. Ειδικότερα στο μέλλον έμφαση θα δοθεί και στη χώρα μας (υποστηριζόμενη από ανάλογη επιστημονική έρευνα) πλέον στην ευρεία αξιοποίηση των δικτυακών εγκαταστάσεων των ηλεκτρονικών υπολογιστών κ.λπ. προς κάθε επιθυμητή κατεύθυνση και λύση προβλημάτων που αναπόφευκτα προκύπτουν, σε γεωγραφικό αλλά και σε κοινωνικο-πολιτισμικό επίπεδο.

Η ΧΡΗΣΗ ΤΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΣΤΗ ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΤΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΚΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΤΩΝ ΑΤΟΜΩΝ

Έχει προταθεί στην επιστήμη της παιδαγωγικής, της ψυχολογίας και της κοινωνιολογίας της εκπαίδευσης, ότι η αμεσότητα, η κυριαρχία και η διεισδυτικότητα της τηλεόρασης και της ικανότητας της να μεταφέρει τον κόσμο μέσα στη σχολική τάξη (εκπαιδευτική τηλεόραση), θα μπορούσε αποτελεσματικά να χρησιμοποιηθεί από τους δασκάλους αλλά και τους γονείς (Ganguly, I. 1993).

Τα αποτελέσματα των ερευνών αυτών για την τηλεόραση και την επιρροή της στους μαθητές, πέρα από τη διαδικασία της μάθησης μέσω της ενεργητικής θέασης στο σχολείο, την εστίαση της προσοχής, τη σχολική επίδοση, κ.λπ., περιγράφουν και ερμηνεύουν την ποικιλία της συμπεριφοράς τους καθώς και τη διαμόρφωση της ευρύτερης κοινωνικής συμπεριφοράς, (στάσεις, φύλο, πολιτισμικό περιβάλλον) με την υψηλή σχέση αλληλεπίδρασης που διαμορφώνεται.

Τα αποτελέσματα τέτοιου τύπου ερευνών για την τηλεόραση, εστιάζουν την προσοχή τους στη δραστηριότητα των μαθητών στο σχολείο και το σπίτι, και υποδεικνύουν στους δασκάλους και στους γονείς τρόπους, με τους οποίους θα επιφέρουν τα καλύτερα και ελεγχόμενα αποτελέσματα από την επίδραση αυτή, τονίζοντας ιδιαίτερα την υπευθυνότητα των δασκάλων αλλά και των γονέων σε μια σχέση διαρκούς αλληλεπίδρασης (Honig, A.S. 1983).

Τα αποτελέσματα των ερευνών αυτών της τηλεοπτικής διδασκαλίας αποτελούν κίνητρα και δείχνουν το δρόμο στους δασκάλους προς τα επιστημονικά πορίσματα της επιστήμης της μάθησης. Μάλιστα έχει καταδειχθεί ότι η επίδραση της τηλεόρασης μπορεί να είναι ιδιαίτερα εμφανής, όταν οι μαθητές συζητούν μετά τις παραδόσεις ή όταν δέχονται τις οδηγίες και νύξεις του δασκάλου οι οποίες εφαρμόζονται στους προσανατολισμούς του μαθήματος (Ganguly, I.1993).

Σε μια μελέτη που διεξήχθη σε 57 δεκάχρονους μαθητές, που διδάσκονταν με την εκπαιδευτική τηλεόραση μαθήματα, που αφορούσαν στο έδαφος και την ενέργεια σε ένα σχολείο προαστίων. Η παραδοσιακή μορφή του δασκάλου με τη γνωστή ζωντανή διδασκαλία κάλυπτε την ομάδα ελέγχου, ενώ η τηλεοπτική διδασκαλία λειτούργησε σα συμπλήρωμα του δασκάλου και υποστήριξε την πειραματική ομάδα.

Στα αποτελέσματα επισημάνθηκαν και μετρήθηκαν τα σημασιολογικά και διαφορετικά πιστεύω των παιδιών τα οποία διαμορφώνονταν από την επίδραση του τηλεοπτικού μαθήματος. Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν ότι η τηλεοπτική διδασκαλία δεν παράγει αξιοσημείωτες διαφορές στην επίδοση ή στην κατανόηση ή στα κίνητρα, όσων μαθαίνουν, αν δεν ακολουθεί συζήτηση ή σαφείς διευκρινιστικές οδηγίες (Ganguly, I. 1993).

Τα αποτελέσματα της εκπαιδευτικής τηλεόρασης για τη σχέση σχολικής επίδοσης και φύλου προσδιορίστηκαν σε μία πειραματική μελέτη με στόχο να μειωθούν οι στερεοτυπικοί ρόλοι των φύλων.

Η μελέτη έγινε σε 459 μαθητές, ηλικίας 9 ως 12 ετών με στόχο να καταδείξει την αποτελεσματικότητα των προγραμμάτων της εκπαιδευτικής τηλεόρασης από τη δημιουργία ευκαιριών στην ανάπτυξη της επίδοσής τους στο σχολείο και στον προσανατολισμό τους στη διαμόρφωση του ρόλου του φύλου τους. Η παρέμβαση διήρκησε μόλις 4 μήνες, με τη χρήση προελέγχου και μετελέγχου (pre-test & post-test), όπου αξιολογήθηκε η πειραματική διαδικασία έναντι της ομάδας ελέγχου.

Μέσα από τέτοιου τύπου μελέτες περιγράφεται η στρατηγική που χρησιμοποιείται, σύμφωνα με την οποία μετριέται η αποτελε-

σηματικότητα και το περιεχόμενο της πειραματικής παρέμβασης. Τα αποτελέσματα από την παρέμβαση έδειξαν ότι το φύλο δεν υπήρξε σημαντική μεταβλητή ως προς την επίδοση των παιδιών, αφού δεν παρουσιάστηκαν στατιστικά σημαντικές διαφορές. Ως προς την κοινωνική επιρροή και τη διαμόρφωση του ρόλου του φύλου τα αγόρια έδειχναν σαφείς προτιμήσεις και υιοθετούσαν περισσότερο αθλητικούς, μηχανικούς ή και ηγετικούς τύπους, ενώ τα κορίτσια βοηθητικούς, ηγετικούς αλλά και εργασίες και ρόλους που θα ταίριαζαν περισσότερο σε ενήλικες (Metallinos, N. 1991).

ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΙΣΜΟΙ – ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Με δεδομένες τις εξελίξεις στο χώρο της εκπαίδευσης ως αναπόφευκτες ή και επιβεβλημένες, το σχολείο οφείλει να εκσυγχρονιστεί υιοθετώντας τις αλλαγές των νέων αντιλήψεων, που έχουν επικρατήσει στον τομέα της θεωρίας και πράξης, της επιστήμης της παιδαγωγικής και της ψυχολογίας. Κυρίως το σχολείο οφείλει να λάβει υπόψη του τα σύγχρονα επιστημονικά δεδομένα τα οποία μιλούν για μια άλλη οπτική του τρόπου με τον οποίο κανείς μαθαίνει και κυρίως τα πορίσματα των σύγχρονων θεωριών μάθησης. Ειδικότερα, να ενσωματώσει την τεχνολογία και ειδικά την εκπαιδευτική τηλεόραση και τους Η/Υ στη σχολική τάξη δίνοντας έμφαση στην παραδοχή ότι οι κωδικοποιημένες αναπαραστάσεις βοηθούν τους μαθητές να επεξεργάζονται εννοιολογικά τις πληροφορίες που μεταφέρονται ενώ ταυτόχρονα επιδρούν στις νοητικές λειτουργίες δηλαδή στους τρόπους και τις διαδικασίες αποκωδικοποίησης και επεξεργασίας των πληροφοριών. Να ληφθούν υπόψη τα πορίσματα των σύγχρονων ερευνών οι οποίες επισημαίνουν ότι οι μαθητές με τη χρήση της εκπαιδευτικής τεχνολογίας βοηθούνται να λύνουν γνωστικά και ψυχοσυναισθηματικά προβλήματα ενώ ταυτόχρονα κατευθύνουν τις βασικές λειτουργίες της προσοχής, της μνήμης και της σκέψης τους. Τέλος να ληφθούν υπόψη οι επισημάνσεις σύμφωνα με τις οποίες οι πιο επεξεργασμένες γνώσεις που το άτομο αποκτά με τη βοήθεια των νέων τεχνολογιών συμβάλλουν στην ανάπτυξη των νοητικών δεξιοτήτων και το καθιστούν ικανό να επεξεργάζεται τις πληροφορίες που πριν ήταν δύσκολο να προσεγγίσει με κριτική σκέψη και στάση.

Οι αρνητικές στάσεις, οι δισταγμοί και οι προκαταλήψεις για την αξιοποίηση της τεχνολογίας για εκπαιδευτικούς σκοπούς αξίζει να παραμεριστούν από όλους τους εμπλεκόμενους φορείς και κυρίως από τους εκπαιδευτικούς ως πλέον αρμόδιοι των εξελίξεων στο χώρο.

Ιδιαίτερα αξίζει να τονιστεί ο ρόλος των φορέων στην επιμόρφωση και την οργανωμένη ενημέρωση των εκπαιδευτικών για την ενσωμάτωση της εκπαιδευτικής τεχνολογίας στην εκπαιδευτική πράξη. Αξίζει η μεθοδευμένη αυτή προσπάθεια και στη χώρα μας να λάβει το κύρος που της αρμόζει ώστε να επιμορφωθούν και να ενημερωθούν οι εν ενεργεία εκπαιδευτικοί για τους τρόπους και τις μεθόδους σύμφωνα με τους οποίους μπορούν να ενσωματωθούν τα μέσα τεχνολογίας στην καθημερινή εκπαιδευτική πράξη, Αξίζει επίσης οι εκπαιδευτικοί-λειτούργοι να ενημερωθούν και να ευαισθητοποιηθούν, ώστε να υιοθετήσουν τη χρήση της εκπαιδευτικής τεχνολογίας με τις δυνατότητες της αντισταθμιστικής αγωγής που μπορεί να προσφέρει κυρίως στις περιοχές όπου χρήζουν περισσότερης βοήθειας (απομακρυσμένες περιοχές της χώρας).

Είναι απαραίτητο να αναθεωρηθούν τα ισχύοντα αναλυτικά προγράμματα λαμβάνοντας υπόψη την ενσωμάτωση της εκπαιδευτικής τεχνολογίας και συνδυάζοντας την ποικιλία και την αλληλεπίδραση των σύγχρονων μέσων, δηλαδή της εκπαιδευτικής τηλεόρασης, της συσκευής βίντεο και των ηλεκτρονικών υπολογιστών στην εκπαιδευτική πράξη, όπως συμβαίνει σε άλλες αναπτυγμένες ή αναπτυσσόμενες χώρες, πράγμα που εξυπηρετεί ιδιαίτερα στην οικονομία των εκάστοτε προς εφαρμογή συστημάτων.

Τέλος επιβάλλεται να εμπλουτιστούν τα προγράμματα σπουδών των ανωτάτων πανεπιστημιακών ιδρυμάτων με αντίστοιχα γνωστικά αντικείμενα εκπαιδευτικής τεχνολογίας, ώστε να καταρτιστούν και να προετοιμαστούν οι φοιτητές των αντίστοιχων ειδικοτήτων για μια άλλη οπτική της εκσυγχρονισμένης εκπαιδευτικής διαδικασίας, σαν απαίτηση των καιρών, συνδυάζοντας την ποικιλία και την αλληλεπίδραση των τεχνολογικών αυτών μέσων.

Ως εκ τούτου κρίνεται αναγκαίο να συνεχιστεί η έρευνα στη συγκεκριμένη περιοχή φιλοδοξώντας την εξέταση και άλλων θεμάτων που εμπλέκονται με το χώρο, και να καθοριστεί ο ρόλος της αποτελεσματικότητας της χρήσης της εκπαιδευτικής τεχνολογίας ως προς:

- την αλληλεπίδραση των σύγχρονων διδακτικών μέσων στη διδασκαλία (ηλεκτρονικοί υπολογιστές, τηλεόραση, βίντεο κ.λπ.).
- το ρόλο της στην ενίσχυση των ικανοτήτων και δεξιοτήτων των μαθητών, ιδιαίτερα εκείνων που προέρχονται από πιο αποστερημένα μαθησιακά περιβάλλοντα με υποεπιδόσεις ή με «ειδικές μαθησιακές δυσκολίες».
- τη δημιουργία ειδικά προσαρμοσμένων εκπαιδευτικών τηλεοπτικών ή λογισμικών προγραμμάτων στα αναλυτικά προγράμματα και σχολικά επίσημα βιβλία.

- την αξιοποίησή της σε άλλα γνωστικά αντικείμενα (μαθηματικά, ιστορία κ.λπ.) εστιασμένη σε ειδικούς μαθησιακούς στόχους.
- την αξιοποίησή της στην ειδική αγωγή και σε άτομα με ειδικές μαθησιακές δυσκολίες, τα οποία μέσω των θετικών ευχάριστων βιωμάτων της «πολυ-αισθητηριακής» διδασκαλίας, της αλληλεπιδρούσας διδασκαλίας των «μικρών βημάτων», της άμεσης ενίσχυσης και της ανατροφοδότησης μπορούν να μάθουν σημαντικές και πιο πολύπλοκες δεξιότητες.
- την αξιοποίησή της σε απομονωμένες περιοχές με πιο περιορισμένες δυνατότητες στη μάθηση (κυρίως σε δυσπρόσιτα μέρη των ορεινών και νησιωτικών περιοχών της χώρας).

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ξενόγλωσση

- Ainsworth, D. (1998): "Educational Television Revisited: The Governor's State University Tele-glass Experience" in *Journal of Educational Televisions*, v. 14, p. 33-46.
- Alford, N.I (1991): *Attitude and Communication in the Electronic Classroom: A Closer Look at the Interactive Television System of Instruction*, in Annual Meeting of the Central States Communication Association in <http://uncweb.carl.org>.
- Anon, J. (1981): *Television and behavior: ten years of scientific progress and implications for the eighties* Vol. I: Summary Report Washington DC., in U.S. Department of Health and Human Services.
- Bennett, D.T., (1991): *Children and Mathematics: Enjoyment, Motivation, and «SQUARE ONE TV»* Presented at the Biennial Meeting of the Society for Research in Child Development.
- Boeckmann, K. & Hipfl, B. (1987): *How can we learn about children and television*, *Journal of Educational Television*, v. 13, p. 34-66.
- Chizmar, J.F.Jr., McCarney, B.J. (1984): *An Evaluation of a «Trade-Offs» Implementation Using Canonical Estimation of Joint Educational Production Functions*. *Journal of Economic Education*, v. 15 p.11-20.
- Coussement, S.H. (1995): *Educational Telecommunication: Does it Work?* McGraw-Hill, New York.
- Davies, Y. (1991): *The Interactive Box*, *Language & Learning*, v. 6, p.5-7.
- Donsky, Aaron and Others, (1989): *Telecourses: A Nonconventional Approach to Education*. Lakeland Community College, Mentor, Ohio.
- Dunn, S. Ridgway, J. Paul, D. (1994): *Naked into the World: IT Teaching Experiences on a Final Primary School Teaching Practice – A Second Survey*, *Journal to Computer Assisted Learning*, v.7 p. 229-240.
- Fontana, D. (1981): *Psychology for Teachers* Macmillan, London.
- Ganguly, I. (1993): *The Motivational Effect of Televised Instruction on Teacher Directed Science Learning*. *Visual Literacy in the Digital Age: Selected*

- Readings From the Annual Conference of the International Visual Literacy Association (25th) Rochester, New York.
- Hanson, L. (1993): *Affective Response to Learning via «Visual Metaphor»*, in Annual Conference of the International Visual Literacy Association <http://uncweb.carl.org>.
- Honing, A. S., (1983): *Research in Review: Television and Young Children*, Young Children, v.38 p.63-76.
- Huge, T.L., (1990): *Videotaped Mathematics Instruction Used as a Resource in Compensating for Absence*, Practicum report, Nova University.
- Klein, J.D., Pridemore, D.R. (1994): *Effects of Orienting Activities and Practice on Achievement, Continuing Motivation, and Student Behaviors in a Cooperative Learning Environment*,. Educational Technology Research and Development, v.42 p.41-54.
- Klein, J.D. (1997): *Effects of Cooperative Learning and Affiliation during an ITV Lesson*, in National Convention of the Association for Educational Communications and Technology in <http://uncweb.carl.org>.
- Koontz, F.R. (1992): *An Assessment of Teacher Trainees' Attitudes toward Selected Instructional Media*, in Proceedings of Selected Research and Development Presentations at the Convention of the Association for Educational Communications and Technology.
- Lipsky, D. (1995): *The effectiveness of televised instruction on student achievement*, Focus of Learning, v. 50, p. 50-57.
- Lull, J., (1980): *The Social Uses of Television*, Human Communication Research, v. 6, p. 197-209.
- Metallinos, N. (1991): *Television Aesthetics in Education*, Educational Technology, v. 38, p. 48-52.
- Miller G, Doerfert D.L. (1995): *Experiences with an Off-Campus Agriculture Degree Program: The Graduate Perspective*, in Annual National Convention of the Association for Educational Communications and Technology in <http://uncweb.carl.org>.
- Mitra, A. (1994): *Instructor Effect in Determining Effectiveness and Attitude towards Technology Assisted Teaching: Report of a Case Study*, Journal of Instruction Delivery Systems, v. 8 p.15-21.
- Nadel, J.L., (1988): *A study of the relationship between learner preference and student Achievement and attitudes in an instructional television course*, Paper presented at the Annual Conference of the New England Educational Research Organization in <http://uncweb.carl.org>.
- National Center for Education Statistics (ED), Washington DC (1981): *Digest of Education Statistics* in <http://uncweb.carl.org>.
- Nugent, G. (1987): *Television and Utilization Training: How Do They Influence Learning?* Nebraska Univ., Lincoln.
- Paul, D. (1994): *An Integration-Inservice Model That Works*, Journal of Educational Technology, v. 21 p. 60-62.
- Roberts, L. (1982): *Sensitivity and Special Populations Project Videotape Programs: Trainer's Manual*, California State University.

- Stommen, E.F., Revelle, G.L. (1995): *Research in Interactive Technologies at the Children's Television Workshop*, Educational Technology Research, v. 38, p. 65-80.
- Talabi, J.K. (1987): *The comparative effects of televised and programmed instruction on students' achievement in geography in selected secondary schools in Kwara State*, (Ph.D. thesis Faculty of Education, University of Ilorin).
- Torri, G.J. (1994): *Using Video Technology as an Instructional Strategy within the Elementary Science Curriculum*, available at: <http://www.edrs.com>
- Triandis, H.C. (1971): *Attitude and attitude change*, Wiley, N.Y.
- Tworek, R.J. (1992): *The Effectiveness of Videotape Recordings in Teaching of the Achievement of Ninth Grade Students in Citizenship Classes*, Education Specialist Requirement, Georgia State University.
- Watkins, L., Sprafkin, J., Gadow, K.D. (1988): *Effects of a Critical Viewing Skills Curriculum on Elementary School Children's Knowledge and Attitudes About Television*, Journal of Educational Research, v. 81, p. 165-170.

Ελληνόγλωσση

- Γεώργας, Δ. (1990): *Κοινωνική Ψυχολογία*, τ. Α' & Β', Αθήνα.
- Κολιάδης, Ε. (1997): *Θεωρίες Μάθησης και Εκπαιδευτική Πράξη*, τ. Α' Συμπεριφοριστικές θεωρίες, Αθήνα.
- Κολιάδης, Ε. (1997): *Θεωρίες Μάθησης και Εκπαιδευτική Πράξη*, τ. Β' Κοινωνικογνωστικές θεωρίες, Αθήνα.
- Κολιάδης, Ε. (1997): *Θεωρίες Μάθησης και Εκπαιδευτική Πράξη*, τ. Γ Γνωστικές θεωρίες, Αθήνα.
- Κολιάδης, Ε. (2001): *Γνωστική Ψυχολογία: Η θεωρία επεξεργασίας των πληροφοριών*, τ. Δ', Αθήνα.
- Νίνα-Παζαρτζή, Ε. (1994 και αναθ. 2000) Σημειώσεις Πανεπιστημιακών Παραδόσεων Κοινωνικής Ψυχολογίας, τ. Α' και τ. Β'.
- Νίνα-Παζαρτζή, Ε. (1997) *Γλώσσα και Επικοινωνία στην Κοινωνική Αλληλεπίδραση* Ανακοίνωσε σε ημερίδα του Πανεπιστημίου Πειραιώς.
- Νίνα-Παζαρτζή, Ε. (1998) *Κοινωνικές και Ψυχολογικές επιπτώσεις του Διαδικτύου. Παρουσίαση Ερευνητικών δεδομένων*, Πανελλήνιο Συνέδριο της ΕΚΠΟΙΖΩ
- Φλουρής, Γ. (1989): *Η αρχιτεκτονική της διδασκαλίας*, εκδ. Γρηγορη, Αθήνα.

Μιχάλης Παζαρζής*

Η ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΝΑΥΤΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ
ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ ΑΠΟ ΤΟΝ 17^ο-19^ο ΑΙΩΝΑ

**Ι. ΑΝΕΞΑΡΤΗΤΟΙ ΑΣΦΑΛΙΣΤΕΣ, ΜΕΓΑΛΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΕΣ
ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΚΑΙ P & I CLUBS ΚΑΤΑ ΤΟΝ 17^ο-19^ο ΑΙΩΝΑ**

Κατά τη διάρκεια του 17ου αιώνα η ναυτική ασφάλιση πραγματοποιείται από ανεξάρτητους ασφαλιστές, οι οποίοι έχουν εισέλθει στην αγορά των ασφαλίσεων με σκοπό την αύξηση των κεφαλαίων τους. Αρκετοί απ' αυτούς ήταν τραπεζίτες ή δανειοδότες. Ο κάθε ασφαλιστής αναλάμβανε την υποχρέωση να σημειώσει στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο το ποσό για το οποίο καθίσταται υπεύθυνος και υπέγραφε με το όνομά του¹.

Την περίοδο αυτή ιδρύονται οι πρώτες μεγάλες εταιρείες στο χώρο των ναυτασφαλίσεων. Πιο συγκεκριμένα, η πρώτη εταιρεία ιδρύθηκε στην Ολλανδία το 1629 και ακολούθησε η ίδρυση αρκετών εταιρειών σε Αγγλία (London Assurance Corporation και Royal Exchange Assurance Corporation 1720), Γαλλία (Compagnie Generale des Assurances Maritimes et Grosses Aventures 1686), Δανία, Σουηδία, Βέλγιο (Union des Dames), Ιταλία και Γερμανία². Πρέπει να σημειωθεί ότι οι εταιρείες που συστάθηκαν σε αυτήν την περίοδο είχαν ως κύριο αντικείμενο απασχόλησης την κάλυψη θαλάσσιων κινδύνων, αλλά παράλληλα επέκτειναν τις δραστηριότητές τους και σε άλλους τομείς καλύπτοντας μία σειρά από κινδύνους.

Ο κυριότερος λόγος που οδήγησε στην ίδρυση ασφαλιστικών εταιρειών ήταν η συχνά εμφανιζόμενη αδυναμία των ιδιωτών ασφαλιστών να καλύψουν τις ασφαλιστικές αποζημιώσεις με αποτέλεσμα αυτοί να οδηγούνται σε πτώχευση, επιχείρημα το οποίο χρησιμο-

* Λέκτορας, Τμήματος Ναυτιλιακών Σπουδών Πανεπιστημίου Πειραιώς.

ποιήθηκε κατά κόρον από τους υποστηρικτές ιδρύσεως ασφαλιστικών εταιρειών στη διαμάχη τους με τους ανεξάρτητους ασφαλιστές στις αρχές του 18ου αιώνα. Οι τελευταίοι με τη σειρά τους υποστήριζαν ότι οι ασφαλιστικές εταιρείες, ειδικά στα πρώτα στάδια της λειτουργίας τους, δεν είχαν την απαιτούμενη εμπειρία και τεχνογνωσία των μεμονωμένων ασφαλιστών.

Και ενώ η Αγγλική νομοθεσία υποστήριξε τους ιδιώτες ασφαλιστές, και επειδή καμία απόφαση δεν πάρθηκε μέχρι το 1720 εναντίον τους, ο Βασιλιάς Γεώργιος Α', ύστερα από πιέσεις που δέχθηκε από όσους απαιτούσαν τη δημιουργία ασφαλιστικών εταιρειών, έστειλε μήνυμα στο Κοινοβούλιο προτείνοντας την αποδοχή της πρότασης αυτής. Τελικά το νομοσχέδιο εγκρίθηκε και έγινε νόμος στις 24 Ιουνίου του 1720 ο οποίος επέτρεπε τη δημιουργία δυο ασφαλιστικών εταιρειών που είχαν και το μονοπώλιο, ασφαρίζοντας πλοία και φορτία, τη London Assurance Corporation και την Royal Exchange Assurance Corporation³, πρόδρομες εταιρείες των οποίων ήταν, η Ram's Insurance και η Billings-Ley's Insurance αντίστοιχα.

Η παρέμβαση της Αγγλικής Κυβέρνησης στο χώρο της νομοθεσίας που διέπει τις ναυτασφαλίσεις, η οποία έλαβε χώρα το 1720 ή 1719 (κατά Κιάντο) με την ψήφιση της Bubble Act, δεν αφαιρούσε το δικαίωμα απ' τους μεμονωμένους ασφαλιστές να προχωρούν στη σύναψη θαλάσσιων ασφαλίσεων, και έτσι δεν αλλοιώθηκε η ασφαλιστική αγορά των Lloyd's, οι οποίοι άλλωστε απαρτίζονται από ιδιώτες ασφαλιστές. Αυτή η παρεμβατική πολιτική του κράτους αντιμετώπισε δυσχέρειες στην πρακτική εφαρμογή της και, όπως θα δούμε, καταργήθηκε το 1824.

Το γεγονός ότι κατά τη διάρκεια των εκατό χρόνων κατά την οποία διατηρήθηκε το μονοπώλιο των δύο παραπάνω ασφαλιστικών εταιρειών, οι δραστηριότητες των μεμονωμένων ασφαλιστών αυξήθηκαν αλματωδώς αντί να μειωθούν, και αποδεικνύει έμπρακτα ότι το μονοπώλιο αυτό αποτέλεσε προστατευτικό δίχτυ που εμπόδισε την ίδρυση νέων ανταγωνιστικών εταιρειών. Έτσι λοιπόν, οι δύο ασφαλιστικές εταιρείες και οι μεμονωμένοι ασφαλιστές, κυρίως των Lloyd's, υπήρξαν συνεργάτες και κανείς ουσιαστικά δεν επεδίωκε πλέον τον τερματισμό του μονοπωλίου. Αποψη που ενισχύεται απ' το γεγονός ότι οι δύο ασφαλιστικές εταιρείες έδωσαν μεγαλύτερη έμφαση στις ασφάλειες ζωής και πυρός που είχαν σταθερότερες αποδόσεις.

Προσπάθειες, όμως, όπως αυτή το 1798 από τη Globe Insurance Company να εισχωρήσει στο χώρο των ναυτασφαλίσεων, καθώς και εκείνες το 1806 και 1807 απ' την ίδια εταιρεία, απέτυχαν. Την ίδια εξέλιξη είχε και η προσπάθεια ενός ισχυρού γκρουπ το 1809

που επιθυμούσε τη διάλυση του μονοπωλίου⁴. Ο τερματισμός τελικά του μονοπωλίου επήλθε στις 24 Ιουνίου του 1824, όταν ο Nathan Rothschild, εμπορικός και χρηματοοικονομικός κολοσσός της εποχής εκείνης, δημιούργησε την Alliance British Foreign Five and Life Assurance Company με το κεφάλαιο των £5.000.000 λιρών και αναζήτησε έντονα την επέκταση των δραστηριοτήτων του στη ναυτασφάλιση. Παρ' όλο που αρκετοί ήταν εκείνοι που φοβούνταν ότι ένα νέο μονοπώλιο ισχυρότερο απ' το προηγούμενο θα δημιουργηθεί και ότι ο ανταγωνισμός που ήταν ήδη μεγάλος μεταξύ των περισσότερων από χίλιους ασφαλιστές των Lloyd's, θα ενταθεί, δεν μπόρεσαν να αποτρέψουν την προδιαγραφόμενη εξέλιξη, που είχε ως συνέπεια την ίδρυση της Alliance Marine Insurance Company⁵. Ωστόσο όμως οι φόβοι των ιδιωτών ασφαλιστών αποδείχθηκαν για άλλη μια φορά αβάσιμοι, καθώς σε ολόκληρη την ναυτασφαλιστική ιστορία της Αγγλίας δημιουργήθηκαν μεν πολλές ασφαλιστικές εταιρείες, αλλά οι περισσότερες απ' αυτές απέτυχαν να παραμείνουν στην αγορά.

Κινητήριοι μοχλός για την ίδρυση αρκετών ασφαλιστικών εταιρειών υπήρξε ο νόμος Joint Stock Companies' Act του 1862, κυριότερες των οποίων ήταν οι ακόλουθες: British and Foreign Marine Insurance Company Ltd, the Maritime Insurance Company Ltd, the Sea and the Commercial Union Assurance Company, Ltd. Παράλληλα οι ασφαλιστές δημιούργησαν τους αλληλοασφαλιστικούς οργανισμούς (mutual assurance associations ή mutual hull underwriting associations), οι οποίοι ξεκίνησαν κυρίως στις αρχές του 18ου αιώνα ως hull clubs, χωρίς να έχουν νομική προσωπικότητα και με αυτό τον τρόπο δεν περιοριζόταν απ' τον Bubble Act. Αργότερα όμως, μετά την κατάργηση του νόμου αυτού και την θέσπιση του Companies Act το 1862 αναγνωρίστηκε στους αλληλοασφαλιστικούς οργανισμούς η νομική προσωπικότητα που διέθεταν οι «companies» με αποτέλεσμα και αυτοί πλέον να διέπονται από τον Companies Act. Βασική αιτία της δημιουργίας αυτών των οργανισμών υπήρξαν τα μειονεκτήματα και οι ελλείψεις που παρουσίαζε η παραδοσιακή ναυτασφαλιστική αγορά, η οποία άφηνε ανικανοποίητους αρκετούς πλοιοκτήτες. Απ' τα μέσα του 19ου αιώνα υπήρξε αύξηση του αριθμού των clubs, πολλά απ' τα οποία εξειδικεύονταν σε διάφορες αγορές. Έτσι δημιουργήθηκαν τα cargo and freight clubs, τα Freight and outfit clubs και τα small damage clubs. Κάθε τέτοιος οργανισμός είχε ως μέλη του πλοιοκτήτες μιας συγκεκριμένης γεωγραφικής περιοχής γεγονός που είχε ως συνέπεια αρκετοί από αυτούς να έχουν φιλικές σχέσεις μεταξύ τους και να γνωρίζουν ο ένας την ποιότητα των πλοίων του άλλου. Την διαχείριση των club αυτών

είχε ένας manager με τη βοήθεια μιας γραμματέως. Τα πλεονεκτήματα που παρουσίαζε αυτή η οργανωτική και διαχειριστική δομή εξαφανίσθηκαν όταν ορισμένοι απ' τους οργανισμούς αυτούς θέλησαν να επεκτείνουν τις δραστηριότητές τους πέρα απ' το τοπικό επίπεδο. Ως εκ τούτου άρχισαν να γίνονται μέλη άγνωστοι μέχρι τότε πλοιοκτήτες με κακής ή αμφιβόλου ποιότητας πλοία και χωρίς διαχειριστικές ικανότητες. Έτσι, η πτωτική πορεία τους απ' τις αρχές του 19ου αιώνα ήταν κάτι το αναμενόμενο. Στα μέσα όμως, του ιδίου αιώνα οι τεχνολογικές εξελίξεις και οικονομικές μεταβολές οδήγησαν στην αύξηση της αξίας των πλοίων και των φορτίων που αυτά μετέφεραν και κατά συνέπεια και σε αύξηση των υποχρεώσεων των πλοιοκτητών. Δικαστική απόφαση του 1836 που αφορούσε την υπόθεση του *De Vaux v. Salvador* δεν αναγνώριζε την υποχρέωση των ασφαλιστών να καλύψουν όλο το ποσό της ασφαλιστικής αξίας ενός πλοίου μετά από μια σύγκρουση, αλλά μόνο τα 3/4 αυτής. Έτσι ο πλοιοκτήτης έμενε πλέον χωρίς κάλυψη για το υπόλοιπο 1/4 της αξίας του πλοίου του, αλλά και στις περιπτώσεις θανάτου, τραυματισμού ή ζημιάς. Με σκοπό λοιπόν, να αντιμετωπίσουν το κενό αυτό που δεν κάλυπτε η παραδοσιακή ναυτασφαλιστική αγορά, επανέφεραν στο προσκήνιο τους παραμερισμένους έως τότε αλληλοασφαλιστικούς οργανισμούς, οι οποίοι μετονομάστηκαν από hull clubs σε protecting clubs. Ο Peter Tindall ήταν εκείνος που εμπνεύστηκε τη δημιουργία ενός απ' τους πρώτους αλληλοασφαλιστικούς οργανισμούς που κάλυπταν τους παραπάνω κινδύνους και ίδρυσε τη Shipowners' Mutual Protection Society που ξεκίνησε τις εργασίες της την 1η Μαΐου του 1855.

Κατά το δεύτερο ήμισυ του 19ου αιώνα οι πλοιοκτήτες άρχισαν να αντιμετωπίζουν σοβαρό πρόβλημα όταν τα cargo claims λόγω της απώλειας του μεταφερόμενου φορτίου έγιναν δυσβάσταχτα, αφού δεν καλύπτονταν απ' τις ασφαλιστικές εταιρείες ή οργανισμούς, επειδή δεν αφορούσαν κινδύνους της θάλασσας, αλλά την παρέκκλιση του πλοίου ή την απρόσεκτη ναυσιπλοΐα. Στο τέλος τη λύση έδωσαν πάλι τα clubs προσφέροντας κάθε φορά την απαιτούμενη αποζημίωση σε περίπτωση απώλειας φορτίου. Ήδη απ' το 1866 η Shipowners' Mutual Protection Society κάλυπτε αυτού του είδους την αποζημίωση. Για τον παραπάνω λόγο προστέθηκε στην ονομασία των αλληλοασφαλιστικών οργανισμών η λέξη «indemnity», που σημαίνει, ως γνωστό, αποζημίωση⁶.

Όσον αφορά την προσφορά ασφαλιστικών υπηρεσιών παρατηρούμε ότι, προς τα τέλη του 19ου αιώνα, οι μεγάλες ανώνυμες ασφαλιστικές εταιρείες επικρατούν έναντι των μεμονωμένων ασφαλιστών και αποκτούν σταθερό προβάδισμα έναντι των αλληλοασφα-

λιστικών οργανισμών. Η κυριαρχία των μεγάλων ασφαλιστικών εταιρειών οφείλεται σε μεγάλο βαθμό στην εισαγωγή και καθιέρωση του ατμόπλοιου ως κυριότερου μέσου θαλάσσιας μεταφοράς. Η υψηλή κεφαλαιουχική αξία ενός ατμόπλοιου δημιουργεί αναλογικά μεγαλύτερη ασφαλιστική αξία, η οποία δεν μπορεί να καλυφθεί απ' τους περιορισμένους οικονομικούς πόρους των μεμονωμένων ασφαλιστών. Ταυτόχρονα οι κακοτεχνίες και το γενικότερο χαμηλό επίπεδο της ποιότητας των ναυπηγούμενων ατμόπλοιων στα πρώτα χρόνια της εισαγωγής του στη ναυτιλία, οδήγησαν με μεγαλύτερη συχνότητα στη διατύπωση απαιτήσεων για ασφαλιστικές αποζημιώσεις απ' την πλευρά των ασφαλιζόμενων. Φυσικό επακόλουθο ήταν η μείωση του αριθμού των ασφαλιστικών εταιρειών με ταυτόχρονη επικράτηση των ισχυροτέρων π.χ. στη Γαλλία. Το 1870 υπήρχαν 38 ναυτασφαλιστικές εταιρείες, ενώ το 1880 είχαν παραμείνει μόνο 20⁷. Παράλληλα, η τεχνική οργάνωση των ασφαλιστικών εταιρειών αποκτά στερεότερες βάσεις, ο διακανονισμός αβარიών αναλαμβάνεται πλέον από εξουσιοδοτημένα πρόσωπα ανά τον κόσμο.

II. ΝΟΜΟΘΕΤΙΚΟ ΠΛΑΙΣΙΟ ΝΑΥΤΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ ΑΠΟ ΤΟΝ 17^ο-19^ο ΑΙΩΝΑ

Σχετικά με το νομοθετικό πλαίσιο που ρύθμιζε τις ναυτασφαλίσεις παρατηρούμε ότι από τον 17ο αιώνα και κυρίως στο χώρο της Γηραιάς Ηπείρου, άρχισαν να καταβάλλονται προσπάθειες για να συγκεντρωθούν και να κωδικοποιηθούν οι επιμέρους τοπικές νομοθεσίες πόλεων σε ευρύτερους νόμους ή διατάγματα με πανεθνική ισχύ. Κάνοντας μια αναφορά στις κυριότερες αυτές διατάξεις με χρονολογική σειρά, μπορούμε να διακρίνουμε τις παρακάτω. Του Rotterdam του 1604, η οποία αναθεωρήθηκε το 1635 και το 1655. Η Le Guidon de la Mer της Rouen του 1671 και η L' Ordionance de la Marine στη Γαλλία το 1681⁸, η οποία αποτελεί μια απ' τις πληρέστερες συγκεντρώσεις τοπικών διατάξεων. Η τελευταία υπήρξε η βάση πάνω στην οποία αργότερα συντάχθηκε ο Napoleonic Code de Commerce (Γαλλικός Εμπορικός Κώδικας) του 1807⁹, καθώς και The Underwriting and Average Regulations of the City of Hamburg του 1731. Στις ρυθμίσεις των νόμων αυτών εξακολουθούσε να υφίσταται η διάκριση ανάμεσα σε κοινή και μερική αβαρεία σύμφωνα με την προσέγγιση της αρχαίας ελληνικής εποχής. Επίσης, εισαγόταν η έννοια της ασφαλιστικής ευθύνης στην οποία γινόταν αναφορά για ευθύνη του πλοίαρχου και σε περίπτωση ναυταπάτης. Άλλα νομοθετήματα συντάχθηκαν σε Δανία (1683), Σουηδία (1667), Ισπανία (1737), Γερμανία (1794) και Αγγλία.

Το πρώτο αγγλικό νομοθέτημα που σχετιζόταν με την θαλάσσια ασφάλιση ήταν εκείνο του Δεκεμβρίου του 1601 με τίτλο «An Act concerning matters of Assurances amongst merchants». Ο νόμος αυτός υπήρξε σημείο αναφοράς στη ναυτασφαλιστική ιστορία της Αγγλίας, όχι λόγω του σκοπού του, που ήταν η ίδρυση ενός δικαστηρίου για την διευθέτηση θεμάτων που αφορούσαν τη ναυτιλία, αλλά γιατί ήταν η πρώτη γραπτή νομοθετική προσπάθεια¹⁰.

Πάντως, το ευρύτερο πλαίσιο κανόνων στην ασφάλιση θαλάσσιων κινδύνων οριοθετήθηκε για πρώτη φορά με τη διατύπωση γενικών όρων στο χώρο των ναυτασφαλίσεων με το «Συμβιβασμός των ασφαλιστών του Αμβούργου» το 1677.

Η Αγγλική νομοθεσία εξελίχθηκε απ' το 1756 και μετά, όταν ο Lord Mansfield έγινε Lord Chief Justice της Αγγλίας. Άριστος γνώστης του αγγλικού εθιμικού δικαίου και των νόμων της υπόλοιπης Ευρώπης που αφορούσαν τη ναυτασφάλιση, κατάφερε να προσαρμόσει τις γνώσεις του στις εμπορικές συνθήκες της εποχής του και να τις εντάξει στις δικαστικές υποθέσεις που χειριζόταν. Αποτέλεσμα ήταν να δημιουργηθεί μια βάση της ναυτασφαλιστικής νομοθεσίας που θα επηρέαζε για πολλά χρόνια τη βρετανική, αλλά και αμερικανική νομοθετική πρακτική. Το 1786 μάλιστα εκδόθηκε ένα βιβλίο απ' τον Mr. Park σχετικά με τη συμβολή του Lord Mansfield, που για έναν περίπου αιώνα θεωρείτο κλασσικός για τα μαθήματα των ναυτασφαλίσεων¹¹.

Μερικές ακόμη αξιοσημείωτες νομοθετικές πράξεις ήταν εκείνη του 1788 που αφορούσε την εγκυρότητα των ασφαλιστήριων συμβολαίων και αντικατέστησε τον προηγούμενο νόμο του 1785 υπό τον τίτλο «An Act for regulating Insurances on Ships, and on Goods, Merchandises or Effects». Το ίδιο αντικείμενο απασχόλησε και νόμο του 1795, ο οποίος απαιτούσε όλα τα ασφαλιστήρια συμβόλαια, τα σχετικά με τη ναυτική ασφάλεια, να είναι γραπτά και να σφραγίζονται. Άξιος λόγου είναι και ο νόμος Gaming Act του 1845 που απαγόρευε κάθε είδους «τυχερά παιχνίδια» με τις ναυτικές επιχειρήσεις και τα ταξίδια των πλοίων¹².

Στην Αγγλία η ψήφιση του Lord Campbell's Act το 1846 οδήγησε στην αύξηση των ευθυνών των πλοιοκτητών. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα να ενταθεί η ήδη σημειωθείσα στροφή των πλοιοκτητών προς τη δημιουργία αλληλοασφαλιστικών οργανισμών και να συμπληρωθεί από την ψήφιση του νέου νόμου Merchant Shipping Act το 1845, ο οποίος περιόριζε την ευθύνη τους.

Τέλος, ύστερα από συνεχείς και πολυετείς προσπάθειες, απ' τα τέλη του 19ου αιώνα, για την κωδικοποίηση του Αγγλικού νόμου και μετά από εισηγήσεις πολλών επιτροπών, ψηφίστηκε ο Marine

Insurance Act του 1906, ο οποίος έλαβε υπόψη προηγούμενες αποφάσεις που είχαν εκδοθεί από τα δικαστήρια. Ο νόμος του 1906 ακολουθήθηκε απ' τον Marine Insurance (Gambling Policies) Act του 1909, με τον οποίο αντιμετωπίζετο αποτελεσματικά το θέμα των ασφαλιστηρίων συμβολαίων- «στοιχημάτων» και καθοριζετο νομοθετικώς το περιβάλλον και οι κανόνες λειτουργίας της θαλάσσιας ασφάλισης¹³.

III. ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΤΗΣ ΝΑΥΤΑΣΦΑΛΙΣΗΣ

Σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση των κανόνων της ναυτασφάλισης της περιόδου αυτής είχαν διάφορες υπηρεσίες και οργανισμοί. Μεταξύ αυτών είναι η Salvage Association, ο Γαλλικός Νηογνώμονας και οι Διακανονιστές Αβαριών.

Το 1828, ο Morel ιδρύει στην Αμβέρσα το «Bureau de renseignement pour les assurances maritimes» που αργότερα εξελίχθηκε στο γνωστό γαλλικό νηογνώμονα¹⁴. Αυτό το γραφείο εξέδιδε και καταστάσεις με στοιχεία για τα πλοία όλων των κρατών. Σταδιακά το υποκατάστημα των Παρισίων αυτονομήθηκε και απέκτησε παγκόσμια ακτινοβολία με το όνομα Bureau Vêritas.

Στενή σχέση με το χώρο των ναυτασφαλίσεων έχει ο οργανισμός «Salvage Association»¹⁵ ο οποίος ιδρύθηκε το 1856 στην Αγγλία και απέκτησε νομική προσωπικότητα το 1867, αφού αναδείχθηκε σε « Σωματείο δια Βασιλικού Χάρτου (Royal charter)»¹⁶. Η Salvage Association ιδρύθηκε από αντιπροσώπους ασφαλιστικών εταιρειών και των συνδικάτων των Lloyd's. Αντικείμενο του οργανισμού είναι η εκτίμηση του μεγέθους των ζημιών που έχει υποστεί το πλοίο ή το φορτίο, καθώς επίσης και αν υφίσταται δόλος/υπαίτιότητα εκ μέρους του ασφαλισμένου. Επιπρόσθετα, προτείνει τρόπους διάσωσης και παρακολουθεί το έργο της επιθαλάσσιας αρωγής. Έτσι, δίνοντας τεχνικές οδηγίες για καλύτερη επιθαλάσσια αρωγή, πετυχαίνει την μείωση των συνεπειών του ατυχήματος. Πρέπει να σημειωθεί ότι η Salvage Association δεν είναι κερδοσκοπικός οργανισμός και ότι οποιοσδήποτε ασφαλιστής, πλοιοκτήτης, Κυβέρνηση, ιδιώτης μπορεί να τον καλέσει να προσφέρει τις υπηρεσίες του. Η Salvage Association έχει μεριμνήσει για τη διατύπωση των όρων του συμφωνητικού διασώσεως, το οποίο υπογράφεται μεταξύ των πλοιάρχων, τα πλοία των οποίων υπέπεσαν σε ατύχημα, και των ναυαγοσωστών. Το συμφωνητικό αυτό είναι γνωστό ως «Lloyd's form of Salvage Agreement» ή «No cure No Pay Agreement»¹⁷. Για την επιτυχή πραγματοποίηση του έργου διαθέτει παρατηρητές σε πολλά σημεία του πλανήτη οι οποίοι αναλαμβάνουν να ασχοληθούν

με τις διάφορες υποθέσεις που ανακύπτουν. Οι υποθέσεις που διαχειρίζεται η Salvage Association δημοσιεύονται στη Lloyd's List, καθώς επίσης ανακοινώνονται από την αίθουσα συναλλαγών των Lloyd's. Η αντικειμενικότητα και η αμεροληψία αποτελούν το σύνθημα της Salvage Association. Αξιοσημείωτο είναι, άλλωστε, ότι επί του εμβλήματός της αναγράφεται η φράση «quaerite vera» που σημαίνει «επιδίωκε την αλήθεια»¹⁸. Τα τελευταία χρόνια ο οργανισμός αυτός επεξέτεινε τις δραστηριότητές του σε διάφορους κλάδους της βιομηχανίας, όπως μηχανήματα, πετρελαιοαγωγοί, εργοστάσια παραγωγής ηλεκτρικού ρεύματος κ.α.

Την ίδια εποχή και συγκεκριμένα το 1872 (σύμφωνα με τον Victor Dover το 1876) ιδρύθηκε στο Λονδίνο ο οργανισμός «Association of Average Adjusters»¹⁹, ο οποίος είναι επιφορτισμένος με το καθήκον της επιβολής ομοιόμορφων προτύπων στην εργασία των Κανονιστών Αβαριών. Αυτά τα άτομα ασχολούνται με τον έλεγχο και την εκκαθάριση των ασφαλιστικών απαιτήσεων που εγείρονται εναντίον των ασφαλιστών. Οι διακανονιστές είναι ειδικά εκπαιδευμένοι και αρκετά έμπειροι νομικά και πρακτικά σε θέματα αβαριών. Είναι προετοιμασμένοι να κάνουν αμερόληπτες δηλώσεις σχετικά με όλα τα μέρη της περιπέτειας²⁰. Ο αντίστοιχος οργανισμός των Ευρωπαίων Κανονιστών Αβαριών ιδρύθηκε το 1961 στην Αμβέρσα και ονομάζεται «Association Internationale de Dispatcheurs Europeens».

IV. ΓΕΝΙΚΗ ΑΒΑΡΙΑ ΑΠ' ΤΟΝ 17^ο-20^ο ΑΙΩΝΑ

Ένα από τα δυσχερέστερα προβλήματα στο ναυτικό δίκαιο υπήρξε ο προσδιορισμός του νομοθετικού πλαισίου το οποίο θα ρύθμιζε τη γενική αβάρια. Οι πρώτες προσπάθειες για τη διατύπωση και υιοθέτηση κοινών κανόνων στο θέμα της Γενικής Αβαρίας πραγματοποιήθηκαν στη Γλασκώβη το 1860. Στη συνέχεια μια σειρά από διασκέψεις στην Υόρκη το 1864, τη Βρέμη το 1876 και την Αμβέρσα το 1877, οδήγησαν στη σύνθεση των τελικών κανόνων που έγιναν δεκτοί στη διάσκεψη του Λίβερπουλ το 1890 γνωστοί ως Κανόνες Υόρκης- Αμβέρσας του 1890²¹. Με αυτούς τους κανόνες ρυθμίστηκε αρχικά το ζήτημα, ωστόσο υπήρχαν εγγενείς αδυναμίες που μείωναν την αποτελεσματικότητά τους. Αυτοί οι κανόνες δεν έγιναν ευρέως αποδεκτοί, διότι δεν κάλυπταν όλες τις περιπτώσεις που αφορούν τη Γενική Αβάρια, και άλλωστε δεν υιοθετούσαν πάντα μία εμπορική προσέγγιση με αποτέλεσμα να είναι σε ορισμένες περιπτώσεις οικονομικά ασύμφοροι.

Επιπρόσθετα, οι διαφορές ανάμεσα στις ευρωπαϊκές νομοθεσίες σχετικά με την έννοια της Γενικής Αβαρίας δημιουργούσαν ασάφειες στην ερμηνεία των κανονισμών, προσβάλλοντας με αυτό τον τρόπο το κύρος και την αποδοχή των κανόνων, των οποίων άλλωστε η εφαρμογή ήταν προαιρετική και έπρεπε να προστίθετο ειδικός όρος για να ισχύουν.

Αποτέλεσμα αυτών των αδυναμιών ήταν η αντικατάστασή τους απ' τους Κανόνες Υόρκης- Αμβέρσας του 1924 που ψηφίστηκαν στη Στοκχόλμη. Η εφαρμογή αυτών των κανόνων ήταν επίσης προαιρετική, ωστόσο ορισμένες αλλαγές κυρίως σε σχέση με την αντιμετώπιση του φορτίου που στοιβάζεται στο κατάστρωμα, καθώς και η αποδοχή τους από τους ασφαλιστές, τους κατέστησαν αποτελεσματικούς και μπόρεσαν με αυτόν τον τρόπο να εδραιωθούν. Ελάχιστες μόνο τροποποιήσεις έγιναν με την πάροδο των ετών και οδήγησαν στην ψήφιση των Κανόνων Υόρκης- Αμβέρσας του 1950, οι οποίοι είναι οι κανόνες που κυρίως χρησιμοποιούνται σήμερα, χωρίς ωστόσο να έχει εγκαταλειφθεί η χρήση των Κανόνων Υόρκης- Αμβέρσας του 1924²².

V. LLOYD'S OF LONDON

Άμεσα συνυφασμένη με την εξέλιξη των θαλάσσιων ασφαλίσεων είναι η ασφαλιστική αγορά των Lloyd's. Η βάση για την ανάπτυξη αυτού του θεσμού της ναυτιλίας ήταν το καφενείο του Edward Lloyd (γεννήθηκε το 1648) που ιδρύθηκε το 1686 (κατά Κιάντο) ή το 1688 (κατά Gibb)²³ στην Tower Street και αποτέλεσε τόπο συγκέντρωσης ανθρώπων της ναυτιλίας. Μεταξύ αυτών των ανθρώπων συμπεριλαμβάνονταν και ασφαλιστές οι οποίοι αναλάμβαναν την προσφορά ασφαλιστικής κάλυψης στους ενδιαφερόμενους. Το 1691 το καφενείο Lloyd's μετεγκαταστάθηκε στην 16 Lombard Street και το 1696 άρχισε η έκδοση της «Lloyd's News» (κυκλοφορούσε τρεις φορές την εβδομάδα) η οποία, ωστόσο, έπαυσε να κυκλοφορεί 5 μήνες αργότερα λόγω του έντονου ανταγωνισμού από τις σύγχρονες της εφημερίδες, αλλά και από το γεγονός ότι η εποχή αυτή δεν ήταν αρκετά ώριμη για τη στήριξη έκδοσης ενός εξειδικευμένου ναυτιλιακού εντύπου. Το έντυπο αυτό περιείχε πληροφορίες ναυτιλιακής αλλά και γενικής φύσης. Διάδοχος της «Lloyd's News» ήταν η «Lloyd's List», η οποία άρχισε να εκδίδεται το 1726 (κατά Gibb) ή το 1734 (κατ' άλλους) και συνεχίζει να εκδίδεται μέχρι τις μέρες μας.

Ανάμεσα στους κόλπους των ασφαλιστών που σύχναζαν στο καφενείο Lloyd's συμπύχθηκε μία ομάδα το 1760 γνωστή ως «A So-

ciety of Underwriters at Lloyd's Coffeehouse», η οποία ανέλαβε το έργο της εγγραφής και ταξινόμησης των πλοίων σε κώδικες. Με αυτόν τον τρόπο αποτέλεσε προπομπό του «Lloyd's Register of Shipping». Λίγο αργότερα, το 1769, μία άλλη ομάδα ασφαλιστών γνωστή ως «Gentlemen U's» αποσχίστηκαν από τους Lloyd's και άρχισαν να συγκεντρώνονται στο «New Lloyd's Coffeehouse» στο Rope's Head Alley και να εκδίδουν την «New Lloyd's List». Ο λόγος της απόσχισής τους ήταν η προσπάθειά τους για παροχή καλύτερων υπηρεσιών και η διατήρηση καλής φήμης. Ο ασφαλιστικός οργανισμός των Lloyd's αποτελεί διάδοχο των αποσχισθέντων ασφαλιστών, ενώ τα εναπομείναντα μέλη των παλαιών Lloyd's απώλεσαν τη σημασία που είχαν για τη ναυτιλία.

Με την πάροδο των ετών και την αύξηση της σημασίας των Lloyd's στις ασφαλίσσεις, αυξήθηκε σημαντικά ο αριθμός των μελών με αποτέλεσμα να αναζητηθεί μεγαλύτερο κτίριο. Έτσι, το 1774 οι Lloyd's μετακόμισαν στο Royal Exchange ύστερα από παρέμβαση του John Julius Angerstein²⁴, αλλά όπως τελικά αποδείχτηκε η άνεση που προσέφερε το μέγεθος του χώρου ήταν προσωρινή, διότι με τους Ναπολεόντειους Πολέμους των αρχών του 19ου αιώνα, ο αριθμός των ασφαλιστών που συνωστίζονταν στην αίθουσα συναλλαγών αυξήθηκε αλματωδώς και ξεπέρασε κατά πολύ τις δύο χιλιάδες. Μετά το πέρας των Ναπολεόντειων Πολέμων ο αριθμός των ασφαλιστών στην αγορά των Lloyd's έπεσε σε χαμηλότερα επίπεδα.

Το 1775 αναφέρεται η πρώτη χρήση του όρου A1, όπου το A σχετίζεται με το σκάφος και το 1 με τον εξοπλισμό του πλοίου, και χρησιμοποιείτο για τα πλοία με την υψηλότερη κλάση, σχετικά με την ταξινόμησή τους.

Επίσης απ' το 1778 υπάρχει περιορισμός εισόδου στην Αίθουσα του Lloyd's New Coffeehouse μόνο στα μέλη και τους συνδέσμους τους.

Ενδεικτικό του κύρους που απολαμβάνουν οι Lloyd's είναι ότι το ασφαλιστήριο συμβόλαιο για πλοίο και φορτίο των Lloyd's, που συντάχθηκε για πρώτη φορά το 1779 και είναι γνωστό ως «Lloyd's Marine S.G. Policy», χρησιμοποιείται με κάποιες τροποποιήσεις μέχρι και σήμερα²⁵.

Το 1785 εκτιμάται ότι τερματίστηκε η λειτουργία του πρώτου Lloyd's Coffeehouse, καθώς και του εντύπου Lloyd's List. Επίσης, το 1834 στις 21 Οκτωβρίου, αποφασίστηκε η ανεξαρτητοποίηση του νηογνώμονα απ' τους ασφαλιστές με την ίδρυση του «Lloyd's Register of British and Foreign Shipping».

Τέσσερα χρόνια αργότερα το Royal Exchange καταστρέφεται από πυρκαγιά, με αποτέλεσμα οι Lloyd's να φιλοξενούνται προσωρινά στο South Sea House. Επιστρέφουν στο φυσικό τους χώρο που ξαναχτίστηκε το 1844. Στη συνέχεια ο «Lloyd's Act» του 1871 δημιούργησε το «Corporation of Lloyd's» και έτσι οι Lloyd's απέκτησαν νομική προσωπικότητα, ενώ παράλληλα περιοριζόνταν οι δραστηριότητές τους στις θαλάσσιες ασφαλίσεις. Γύρω στο 1887 όμως, δημιουργούνται στους Lloyd's απ' τον Cuthbert Heath τα πρώτα μη ναυτικά ασφαλιστήρια συμβόλαια. Μάλιστα, με το νέο «Lloyd's Act» του 1911 επιτράπηκε στους Lloyd's να επεκτείνουν τις ασφαλιστικές τους δραστηριότητες και σε άλλους χώρους πέρα από τον κλάδο των θαλάσσιων ασφαλίσεων επικυρώνοντας και επίσημα πλέον μια κατάσταση, η οποία είχε στην πράξη καθιερωθεί ήδη από τα τέλη του 19ου αιώνα²⁶.

Ο Cuthbert Heath ήταν εκείνος, ο οποίος μετά τις υπερβολικές απαιτήσεις που προέκυψαν απ' το σεισμό του San Francisco το 1906, επινόησε το Excess Loss Reinsurance, που δεν αφορούσε κανονικές απαιτήσεις, αλλά λειτουργούσε μόνο όταν η εταιρεία είχε να αντιμετωπίσει ασυνήθιστα μεγάλες απαιτήσεις.

Το 1928 οι Lloyd's εγκαταστάθηκαν σε κτίριο στην Leadenhall Street ύστερα από μακροχρόνια αναζήτηση τοποθεσίας για νέες εγκαταστάσεις σε διάφορα σημεία στο κέντρο του Λονδίνου. Παρ' όλα αυτά οι νέες αυτές εγκαταστάσεις καθώς και αγορές παρακείμενων κτιρίων στην Leadenhall Street, ήταν φανερό ότι δεν θα ικανοποιούσαν για σημαντικό χρονικό διάστημα τις ανάγκες της ασφαλιστικής αγοράς των Lloyd's.

Απ' το 1969 άρχισαν να γίνονται δεκτοί σαν μέλη των Lloyd's ασφαλιστές ξένων εθνικοτήτων και έναν χρόνο αργότερα οι γυναίκες. Το 1973 μάλιστα, στα γυναικεία μέλη των Lloyd's επιτράπη να δουλεύουν στο Underwriting Room. Την ίδια χρονιά σχηματίζεται και το Lloyd's of London Press Ltd που θα βοηθήσει αργότερα στην έκδοση πολλών σημαντικών βιβλίων τα οποία αφορούν τη ναυτιλία. Άλλα σημαντικά γεγονότα στην ιστορία των Lloyd's είναι η επιλογή του Lloyd's Act το 1982 να γίνει νόμος και το 1986 η εγκαινίαση του νέου κτιρίου των Lloyd's του Richard Rogers απ' την Βασίλισσα Ελισάβετ.

VI. INSTITUTE OF LONDON UNDERWRITERS

Το Ινστιτούτο Ασφαλιστών του Λονδίνου (Institute of London Underwriters) είναι οργάνωση των Άγγλων ασφαλιστών. Ιστορικά η προέλευση του οργανισμού αυτού ανάγεται στα μέσα του προη-

γούμενου αιώνα και εμφανίσθηκε, όπως και οι Lloyd's, από τις συγκεντρώσεις σε ένα καφενείο γνωστό με το όνομα Jerusalem²⁷. Επίσημα ιδρύθηκε τον Ιούνιο του 1884 και τα 20 περίπου μέλη του ήταν αποκλειστικά Αγγλικές εταιρείες ή εταιρείες ελεγχόμενες από Αγγλικά συμφέροντα^{28,29}. Σήμερα σκοπός του Ινστιτούτου είναι η έρευνα, προαγωγή και νομοθετική προπαρασκευή της θαλάσσιας ασφάλισης και ο συντονισμός των ενεργειών των θαλασσοασφαλιστών για την προστασία των συμφερόντων τους. Επίσης, είναι παράλληλα ο συνδυετικός κρίκος των διαφόρων διεθνών ασφαλιστικών οργανισμών.

Η θαλασσοασφαλιστική αγορά του Λονδίνου συνίσταται αφενός από τους Lloyd's και αφετέρου από τις ανεξάρτητες εταιρείες (Companies) οι εργαζόμενοι στις οποίες, ως επί το πλείστον, είναι μέλη του Ινστιτούτου Ασφαλιστών του Λονδίνου. Το 1965 το Ινστιτούτο αριθμούσε 100 περίπου μέλη, δηλαδή ασφαλιστικές εταιρείες. Διοικείται από δεκαπενταμελή διοικητική επιτροπή.

Η αποστολή του Ινστιτούτου δεν είναι μόνο τιμολογιακή. Το κύρος του είναι τεράστιο και προσφέρει αξιόλογες υπηρεσίες στη διεθνή ναυτιλιακή και ασφαλιστική αγορά σε συνεργασία με άλλες οργανώσεις εντός και εκτός Μεγάλης Βρετανίας. Η κυριότερη δραστηριότητά του είναι η σύνταξη και αναθεώρηση των όρων των συμβολαίων θαλάσσιας ασφάλισης μέσω ειδικής τεχνικής επιτροπής, που λειτουργεί μόνιμα για το σκοπό αυτό, όπως επίσης και η έκδοση ενιαίου τύπου ασφαλιστηρίου. Στο Ινστιτούτο Ασφαλιστών του Λονδίνου οφείλεται η τυποποίηση πολλών ναυτασφαλιστικών όρων (clauses). Τέτοιοι όροι είναι οι θεοπισθέντες, για την κατά χρόνο ασφάλιση του σκάφους (Institute Time Clauses-Hulls), για την ασφάλιση ταξιδιού (Institute Voyage Clauses-Hulls), για ολική απώλεια (Institute Standard Total Loss Only Clauses-Hulls), για κινδύνους μέσα σε λιμένα (Institute Time Clauses-Hulls Port Risks), για κινδύνους κατά τη ναυπήγηση (Institute Clauses for Builders Risks), για κάλυψη χρονοναύλου (Institute Time Clauses-Freight), για κάλυψη ναύλου ταξιδιού (Institute Voyage Clauses-Freight) κ.α. Αυτές οι ασφαλιστικές ρήτρες (Institute Clauses), που τροποποιούνται και αναθεωρούνται κατόπιν διαβουλεύσεων, συνεννοήσεων και συζητήσεων μεταξύ των ενδιαφερομένων μερών, εκδίδονται από το Ινστιτούτο και χρησιμοποιούνται ευρέως ανά τον κόσμο.

Από το Ινστιτούτο τηρούνται επακριβή στοιχεία παλαιότερων ετών (records), που αναφέρονται σε κάθε κίνδυνο που περιλαμβάνεται στη δραστηριότητα των μελών του. Αυτά δε τα στοιχεία είναι που επηρεάζουν την έκταση της ασφαλιστικής προστασίας, την

οποία δέχονται να αναλάβουν οι ασφαλιστές, όπως επίσης και τον καθορισμό του ποσοστού του ασφαλιστρού.

Το Ινστιτούτο, μέσω ειδικών επιτροπών (Joint Committees), αποφασίζει για όλα τα θέματα που αφορούν στην ασφάλιση σκαφών, φορτίων, κατασκευής, πολεμικών κινδύνων, κινδύνων εξ ατομικής ενέργειας, στη σύνταξη τεχνικών όρων κτλ. Τέτοιες επιτροπές είναι, για παράδειγμα, η Joint Hull Committee, η Joint Cargo Committee, η War Risks Rating Committee και η Technical and Clauses Committee. Εκτός από τις επιτροπές, διαθέτει από το 1922 Γραφείο παρακολούθησης επιστροφών ασφαλιστρών (The Joint Hull Returns Bureau ή απλώς Returns Bureau), διαθέτει από το 1942 Υπηρεσία Ελέγχου Ασφαλιστηρίων (Policy Signing Office) και περιοδικά, συγκροτεί διάφορες ομάδες για τη μελέτη ασφαλιστικών θεμάτων και προβλημάτων που επηρεάζουν τη θαλασσοασφαλιστική αγορά.

Το Ινστιτούτο με τις Joint Committees, στις οποίες μετέχουν και τα μέλη των Lloyd's, λειτουργεί ως σύνδεσμος μεταξύ των ανεξάρτητων εταιρειών-μελών και του Lloyd's για θέματα ανάληψης αποφάσεων επί κοινής πολιτικής. Οι αποφάσεις αυτές (Joint Hull Understandings) δεν δεσμεύουν νομικά τα μέλη, χαράσσουν όμως μια πολιτική που πρέπει να ακολουθήσουν για το κοινό συμφέρον τους.

Τέλος, το Ινστιτούτο έχει να παρουσιάσει αξιόλογο συγγραφικό έργο. Έχει εκδώσει και κυκλοφορήσει πολλά ενδιαφέροντα βιβλία για όσους ασχολούνται με το ναυτιλιακό χώρο ή θέλουν να αποκτήσουν μία πιο ειδική γνώση συγκεκριμένων σημείων της θαλάσσιας ασφάλισης, του ναυτικού δικαίου και της ναυτιλίας γενικότερα.

VII. ΑΜΕΡΙΚΑΝΙΚΗ ΝΑΥΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΑΠ' ΤΟΝ 18^ο-20^ο ΑΙΩΝΑ

Η ιστορία των ναυτασφαλίσεων στις Ηνωμένες Πολιτείες δεν έχει να επιδείξει πολλά αξιόλογα σημεία και γεγονότα, αφού μάλιστα συνδέεται στενά με την Βρετανική ναυτασφαλιστική αγορά. Πάντως, ήδη απ' τα χρόνια του αποικισμού γίνεται κάποια προσπάθεια για να δημιουργηθεί μια τοπική αγορά. Μάλιστα, αναφορά έχουμε στα έντυπα μέσα και ειδικότερα στην American Weekly Mercury στις 25 Μαΐου του 1721, από κάποιον John Gapson, ότι ένα γραφείο δημόσιας ασφάλισης για πλοία, αγαθά και εμπορεύματα επρόκειτο να ιδρυθεί στη Φιλαδέλφεια. Επίσης, το 1759 ένα ασφαλιστικό γραφείο άνοιξε στη Νέα Υόρκη και το 1778 το New Insurance Office εισέβαλλε στο πεδίο των ασφαλίσεων. Όλα αυτά τα γραφεία

διευθύνονταν και δραστηριοποιούνταν με βάση τη λειτουργία της ναυτασφαλιστικής αγοράς της Αγγλίας.

Οργανώθηκε στη Φιλαδέλφεια (αργότερα εμπορική μητρόπολη των Ηνωμένων Πολιτειών) η πρώτη ασφαλιστική εταιρεία που ασχολείτο με την ασφάλιση από φωτιά και τη ναυτασφάλιση, και η οποία ονομάστηκε «Insurance Company of North America»³⁰.

Το σύστημα των ασφαλιστικών εταιρειών εξαπλώθηκε γρήγορα και σε άλλες πόλεις όπως Baltimore, Boston, Charleston, New Haven, New York, Newburyport και Providence με μεγάλη επιτυχία εξαιτίας του ναυτιλιακού ενδιαφέροντος στα πρώτα χρόνια της ιστορίας της χώρας, καθώς και των Ναπολεόντειων πολέμων που οδήγησαν σε μεγάλη ζήτηση για ασφάλιση. Οι απώλειες κατά τη διάρκεια των πολέμων και οι απαιτήσεις που συνεχώς προέκυπταν έφεραν πολλές ασφαλιστικές εταιρείες σε δύσκολη θέση. Μάλιστα με την κήρυξη του πολέμου του 1812 η ναυτιλιακή αγορά των Ηνωμένων Πολιτειών αντιμετώπισε την καταστροφή και μόνο μετά από 30 ολόκληρα χρόνια θα μπορέσει να ανακάμψει συνδυασμένη με την ανάπτυξη της εμπορικής ναυτιλίας των Η.Π.Α.. Η ανάπτυξη αυτή του εμπορικού ναυτικού επήλθε με την χρήση και την κυριαρχία στους θαλάσσιους δρόμους ενός νέου τύπου πλοίου που ονομάζονταν «clipper». Τα πλοία αυτά ήταν τόσο καλά κατασκευασμένα και οι καπετάνιοι τους τόσο ικανοί, ώστε η ασφάλισή τους, προσέφερε ικανοποιητικά κέρδη στους ασφαλιστές. Όμως, μεταξύ του 1828 και 1844 οι ναυτασφαλιστικές εταιρείες αντιμετώπισαν τεράστια προβλήματα από «δόλιες» απώλειες που συνέβαιναν στις Δυτικές Ινδίες και τον Κόλπο του Μεξικού. Για την αντιμετώπιση των απωλειών αυτών πρώτοι αντέδρασαν οι ασφαλιστές της Φιλαδέλφειας ιδρύοντας έναν προστατευτικό οργανισμό.

Η εποχή του «clipper» διάρκησε μέχρι το 1860. Αργότερα, επικράτησαν τα σιδερένια ατμόπλοια με προπέλα των Άγγλων, γεγονός το οποίο συνέβαλε μαζί με τον Αμερικανικό Εμφύλιο Πόλεμο στην μείωση της ναυτιλίας της Αμερικής και κατά συνέπεια των ναυτασφαλιστικών εργασιών³¹. Πρέπει να σημειώσουμε ότι πριν την εξέλιξη αυτή και ενώ το «clipper» κυριαρχούσε στους ωκεανούς, αμερικανοί επιχειρηματίες που ήταν ταυτόχρονα έμποροι και πλοιοκτήτες, σχημάτισαν τις πρώτες κοινές ασφαλιστικές εταιρείες που υπήρξαν πρόδρομες των P & I Clubs.

Το 1864, σε μια πρώτη αναφορά του Τμήματος Ασφαλίσεων της Νέας Υόρκης αναφέρονται 13 ναυτασφαλιστικές εταιρείες απ' τις οποίες οι 9 ήταν mutual (κοινές). Επίσης, η μόνη αλλοδαπή ναυτασφαλιστική εταιρεία στη Νέα Υόρκη την εποχή εκείνη ήταν η παλαιότερη της χώρας, η Insurance Company of North America.

Μετέπειτα όμως, γύρω στα 1871, η πρώτη Αγγλική εταιρεία εισέβαλε στην Πολιτεία της Νέας Υόρκης, ακολουθούμενη από πολλές άλλες, καθώς η Αμερική προερχόταν από έναν εμφύλιο πόλεμο και βρισκόταν σε περίοδο ανάκαμψης. Για το λόγο αυτό και εξαιτίας της καλής διαχείρισης των ξένων αυτών εταιρειών, οι αμερικανικές ναυτασφαλιστικές εταιρείες δεν άντεξαν στον ανταγωνισμό και πολλές εταιρείες τέθηκαν εκτός αγοράς.

Η πορεία της ναυτασφαλιστικής αγοράς των Η.Π.Α. μπήκε σε ανοδική τροχιά στο τέλος του 19ου αιώνα και ειδικότερα μετά τον Αμερικανοϊσπανικό πόλεμο ακολουθώντας, όπως είναι φυσικό, την πορεία της ναυτιλίας. Ο δυναμισμός αυτός που υπήρχε στην αγορά, οδήγησε στη σταδιακή της ανάπτυξη ιδιαίτερα κατά τα πρώτα 13 χρόνια του 20ου αιώνα. Η ανάπτυξη, μετά από μια σύντομη κάμψη, συνεχίστηκε στα χρόνια του Α΄ Παγκοσμίου Πολέμου και πολλές αμερικανικές εταιρείες που ως τότε ασχολούνταν με την ασφάλιση από φωτιά, εισχώρησαν στις ναυτασφαλίσεις, όπως και αλλοδαπές εταιρείες Σκανδιναβικές, Ισπανικές και άλλες. Σε αυτό συνέβαλε ο διπλασιασμός και τριπλασιασμός της αξίας των φορτίων, η τεράστια αύξηση στους ναύλους καθώς και η αυξημένη αξία του τονάζ.

Αναφορικά με την περίοδο του Β΄ Παγκοσμίου Πολέμου η στάση και οι προβλέψεις των ασφαλιστικών εταιρειών ήταν κοινές. Αναγνωρίζοντας τις δυσκολίες που υπήρξαν κατά τη διάρκεια του πρόσφατου πρώτου παγκοσμίου πολέμου αποφάσισαν να ετοιμαστούν για την τεράστια ζήτηση ναυτασφαλίσεων έναντι των κινδύνων του πολέμου. Έτσι αμερικανικές και αλλοδαπές ασφαλιστικές εταιρείες ενώθηκαν για να μοιραστούν τις απαιτήσεις από πολεμικούς κινδύνους, σχηματίζοντας την «American Cargo War Risk Reinsurance Exchange» που ξεκίνησε τις εργασίες της στις 10 Ιουνίου του 1939, τρεις περίπου μήνες πριν ξεκινήσει και επίσημα ο Β΄ Παγκόσμιος Πόλεμος³².

VIII. ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΝΑΥΤΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΑΠ' ΤΟΝ 18^ο-20^ο ΑΙΩΝΑ

Πολύ σημαντικός υπήρξε ο Γαλλικός Εμπορικός Κώδικας του 1807 ο οποίος ρύθμιζε τις ναυτασφαλίσεις. Η επίδρασή του είναι εμφανής στις νομοθεσίες πολλών κρατών, μεταξύ των οποίων και η Ελλάδα, όπου το εμπορικό δίκαιο βασίστηκε στο γαλλικό πρότυπο. Άλλωστε, οι πρώτες εθνικές συνελύσεις της επαναστατημένης Ελλάδας αναγνώριζαν αυτόν τον κώδικα, ενώ και η Κυβέρνηση Καποδίστρια αυτόν υιοθετούσε. Αντιθέτως, ο Ναυτικός Νόμος των Σπετσών του 1814 και ο Ναυτικός Νόμος της Ύδρας του 1818 δε

ρυθμίζουν τη θαλάσσια ασφάλιση παρότι πραγματεύονται το ναυτικό δάνειο³³.

Η πρώτη ελληνόκτητος ασφαλιστική εταιρεία ονομαζόταν *Societa Greca d' Assicurazione* και ιδρύθηκε το 1789 στην Τεργέστη³⁴. Ακολούθησε η ίδρυση και άλλων ασφαλιστικών εταιρειών στην προεπαναστατική περίοδο από Έλληνες σε Ιταλία (π.χ. *Amici Assicurazioni* και *Compagnia d' Assicurazioni Particolari* το 1801), Επάνησα, Κωνσταντινούπολη (Ομόνοια, Ψαρά, Πήγασος κ.α.) και Οδησό (π.χ. Νέα Γραικική Εταιρεία Ασφαλιστών το 1817 και Γραικική το 1818). Το 1825 ιδρύθηκε το «Ασφαλιστικόν Κατάστημα» που αποτέλεσε την πρώτη ασφαλιστική εταιρεία στην ελληνική επικράτεια και συγκεκριμένα στη Σύρο. Ωστόσο, η πρώτη ελληνική ανώνυμος εταιρεία που ασχολήθηκε με τις θαλάσσιες ασφαλίσεις ήταν η «Αχαϊκή ασφαλιστική της θαλασσοπλοΐας» Εταιρεία που ιδρύθηκε το 1836 στην Πάτρα.

Στον ελληνικό χώρο, μετά την απελευθέρωση, ιδρύονται σχετικά πολυάριθμες ασφαλιστικές εταιρείες, όπως η Ελπίς (1839), Αίολος (1840) και Νέα Φιλεμπορική Εταιρεία (1849). Παράλληλα παρατηρείται στροφή από το πρότυπο του μεμονωμένου κεφαλαιούχου που αναλαμβάνει εξ' ολοκλήρου την κάλυψη μίας ασφάλισης προς τις ανώνυμες ασφαλιστικές εταιρείες. Αυτές οι πρώτες εταιρείες που ιδρύθηκαν στην ελληνική επικράτεια έδρευαν κυρίως στην Πάτρα και τη Σύρο. Παρά ταύτα, ο έντονος ανταγωνισμός που αναπτύσσεται μεταξύ τους, η περιορισμένη κεφαλαιακή τους βάση και η ελλειπής τους οργάνωση σε συνδυασμό με την κρίση στη ναυτιλία το 1875, οδηγεί σε πτώχευση πολλές ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες. Τη θέση τους καταλαμβάνουν ξένες εταιρείες κυρίως αυστριακές, ενώ μόνο ολιγάριθμες νέες ελληνικές ασφαλιστικές εταιρείες μπαίνουν στο χώρο, όπως η Ανώνυμος Ελληνική Εταιρεία Γενικών Ασφαλειών η Εθνική το 1891.

Κατά τη διάρκεια του Α΄ Παγκοσμίου Πολέμου οι απώλειες του ελληνικού εμπορικού στόλου ήταν βαρύτερες, ενώ και στα μεταπολεμικά χρόνια οι συνθήκες που επικράτησαν ήταν ιδιαίτερα δυσμενείς για τη ναυτιλία με αποτέλεσμα να επηρεαστεί αρνητικά και η ναυτασφαλιστική αγορά. Από την άλλη πλευρά όμως, η διεύρυνση της εσωτερικής αγοράς με την είσοδο των προσφύγων, η αστυφιλία που άρχισε σταδιακά να αναπτύσσεται, καθώς και η λειτουργία των ασφαλιστικών εταιρειών πάνω σε υγιέστερες βάσεις αυξάνουν την ανταγωνιστικότητα των ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών έναντι των ξένων εταιρειών. Πρόσθετη ώθηση έδωσαν αλλαγές στην ισχύουσα νομοθεσία, οι οποίες πλέον επέτρεπαν στις ασφαλιστικές

εταιρείες να έχουν μεγαλύτερη ευελιξία στη διαχείριση και εκμετάλλευση.

Στο διάστημα 1941-44 ιδρύονται αρκετές ασφαλιστικές εταιρείες λόγω της απουσίας ουσιαστικού ελέγχου από το κράτος πάνω στις προϋποθέσεις λειτουργίας των εταιρειών³⁵. Άλλωστε, τα αναγκαία κεφάλαια που απαιτούνταν για να συσταθεί μία ασφαλιστική εταιρεία ήταν πολύ εύκολο να συγκεντρωθούν λόγω της μικρής πραγματικής αξίας του χρήματος εξαιτίας του υψηλού πληθωρισμού. Ακόμα, οι ξένες ασφαλιστικές εταιρείες που ήδη λειτουργούσαν στην Ελλάδα, προκειμένου να μην αποχωριστούν το μερίδιο της αγοράς που είχαν αποκτήσει, ίδρυσαν θυγατρικές εταιρείες με έδρα στην Ελλάδα, αυξάνοντας έτσι το συνολικό αριθμό των ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών. Είναι χρήσιμο να αναφερθεί ότι σκοπός αυτών των εταιρειών δεν ήταν η εκμετάλλευση των δυνατοτήτων για ασφαλιστική κάλυψη την κατοχική περίοδο, η οποία άλλωστε δεν προσέφερε τέτοιες ευκαιρίες. Αυτές οι εταιρείες ιδρύθηκαν αποσκοπώντας στο να είναι προετοιμασμένες για τη μεταπολεμική περίοδο.

Οι προσδοκίες για την καλύτερη ανάπτυξη στην μεταπολεμική περίοδο δεν πραγματοποιήθηκαν λόγω του σφοδρού ανταγωνισμού από τον υπερβολικά μεγάλο αριθμό των νεοϊδρυθέντων ασφαλιστικών εταιρειών, καθώς και τη μεγάλη αστάθεια που χαρακτήριζε τα οικονομικοπολιτικά δεδομένα της Ελλάδας στα πρώτα μεταπολεμικά χρόνια. Ανάλογες ήταν οι συνθήκες και στο χώρο των ναυτασφαλίσεων, όπου η απώλεια του 74,7% της συνολικής χωρητικότητας του ελληνικού εμπορικού στόλου λόγω πολεμικών κινδύνων δημιούργησε δυσχερέστατη κατάσταση. Η σταδιακή αναζωογόνηση της ελληνικής οικονομίας σε συνδυασμό με τις ανάγκες ανοικοδόμησης και τη διαρκώς διευρυνόμενη αστυφιλία δημιουργούν το κατάλληλο υπόβαθρο για την ανάπτυξη ασφαλιστικών δραστηριοτήτων, όπου την κυρίαρχη θέση καταλαμβάνουν οι ελληνικές εταιρείες. Κεντρική θέση σε αυτή τη νέα κατάσταση κατέχουν οι τραπεζικοί οργανισμοί, οι οποίοι επεκτείνουν τη δραστηριότητά τους και στις ασφαλίσσεις. Η αλλαγή θα επέλθει με τη φορολογική μεταρρύθμιση του 1970, όπου πλέον απαγορεύεται η συνεργασία ανάμεσα στις τράπεζες και τις ασφαλιστικές εταιρείες δίνοντας με αυτό τον τρόπο σημαντική ώθηση στις αμιγώς ασφαλιστικές εταιρείες. Το επόμενο έτος, το 1971, συστάθηκε η πρώτη κοινοπραξία εταιρειών με αντικείμενο την ασφάλιση πλοίων στην Ελλάδα με την επωνυμία Ελληνική Κοινοπραξία Ασφαλίσεως Πλοίων και Αεροσκαφών, η οποία ωστόσο παραμένει ανενεργός³⁶.

ΠΑΡΑΠΟΜΠΕΣ

1. Winter, William. D.: Marine Insurance, σελ. 13.
2. Κιάντος Δ. Βασιλείος: Η Θαλάσσια Ασφάλις του φορτίου, σελ. 54. Μακρής Χρ. Κώστας: Η ιστορία της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην Ελλάδα, σελ 133.
3. Winter, William. D.: Marine Insurance, σελ. 14-15.
4. Winter, William. D.: Marine Insurance, σελ. 17.
5. Henry Keate: Guide to Marine Insurance, σελ. 6.
6. Hill Christopher, Robertson B., Hazelwood S.J.: Introduction To P & I, σελ.8.
7. Κιάντος Δ. Βασιλείος: Η Θαλάσσια Ασφάλις του φορτίου, σελ. 56.
8. Βλάχος Μ. Γερ.: Η Θαλάσσια Ασφάλις, σελ. 5. Γ. Μακρής Χρ. Κώστας: Η ιστορία της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην Ελλάδα. σελ. 137-138. Victor Dover: A Handbook to Marine Insurance, σελ. 15-16.
9. Κιάντος Δ. Βασιλείος: Η Θαλάσσια Ασφάλις του φορτίου, σελ. 58.
10. Winter, William D.: Marine Insurance, σελ 12 και 19.
11. Henry Keate: Guide to Marine Insurance, σελ. 4.
12. Victor Dover: A Handbook to Marine Insurance, σελ. 31.
13. Winter, William. D.: Marine Insurance, σελ. 20.
14. Κιάντος Δ. Βασιλείος: Η Θαλάσσια Ασφάλις του φορτίου, σελ. 63.
15. Βλάχος Μ. Γερ.: Η Θαλάσσια Ασφάλις, σελ. 12.
16. Robert H. Brown: Marine Insurance Vol. 1- The Principles, σελ. 12.
17. Αχή Γ. Χρίστου: Θαλάσσια Ασφάλις, σελ. 37.
18. Συρίχα Ο.: Αρχαί και Πρακτική της Θαλασσοασφαλίσεως, σελ. 13.
19. Βλάχος Μ. Γερ.: Η Θαλάσσια Ασφάλις, σελ. 16.
20. Marine Insurance – Study Course IC 307C – The Chartered Insurance Institute Tuition Service (printed by Wilbmer Brothers – Limited Birkenhead), σελ. 134.
21. Βλάχος Μ. Γερ.: Η Θαλάσσια Ασφάλις, σελ. 67-68.
22. Βλάχος Μ. Γερ.: Η Θαλάσσια Ασφάλις, σελ. 68-69.
23. Κιάντος Δ. Βασιλείος: Η Θαλάσσια Ασφάλις του φορτίου, σελ. 60. Gibb D.E.W.: Lloyd's of London, σελ. 4-6.
24. Flower Raymond, M.WynnJones: Lloyd's of London, σελ. 186.
25. Κιάντος Δ. Βασιλείος: Η Θαλάσσια Ασφάλις του φορτίου, σελ. 62.
26. Flower Raymond, M.WynnJones: Lloyd's of London, σελ. 186. Κιάντος Δ. Βασιλείος: Η Θαλάσσια Ασφάλις του φορτίου, σελ. 62.
27. Αχή Γ. Χρίστου: Θαλάσσια Ασφάλις, σελ. 40.
28. Marine Insurance – Study Course IC 307C – The Chartered Insurance Institute Tuition Service (printed by Wilbmer Brothers – Limited Birkenhead), σελ. 18.
29. Robert H. Brown: Marine Insurance Vol. 1- The Principles, σελ. 10.
30. Winter, William. D.: Marine Insurance, σελ. 34.
31. Pfeffer Irving, Klock R. David: Perspectives On Insurance, σελ. 28-30.
32. Winter, William. D.: Marine Insurance, σελ. 28-30.
33. Κιάντος Δ. Βασιλείος : Η Θαλάσσια Ασφάλις του φορτίου, σελ. 57-58.
34. Μακρής Χρ. Κώστας: Η ιστορία της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην Ελλάδα, σελ.146.
35. Μακρής Χρ. Κώστας: Η ιστορία της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην Ελλάδα, σελ.187.
36. Μακρής Χρ. Κώστας: Η ιστορία της Ιδιωτικής Ασφάλισης στην Ελλάδα, σελ.206.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**Ελληνική**

- Αχή Γ. Χρίστου: Θαλάσσια Ασφάλις, 1965.
Βλάχου Γερ. Μ.: Η Θαλάσσια Ασφάλις (Στοιχεία Θεωρίας και Πρακτικής της Ναυτασφάλισης) Σημειώσεις στη Σχολή Στελεχών Ναυτιλιακών Επιχειρήσεων 1972.
Κιάντου Δ. Βασιλείου: Η Θαλάσσια Ασφάλις του φορτίου (Εισαγωγικές Γνώσεις) εκδ. Αφοι Π. Σάκκουλα 1972.
Μακρή Χρ. Κώστα: Η Ιστορία της ιδιωτικής ασφάλισης στην Ελλάδα, εκδ. Εθνική Ασφαλιστική, Αθήνα 1996.
Συρίχα Γ. Ορέστη: Αρχαί και Πρακτική της Θαλασσοασφαλίσεως, εκδ. Ν.Ε. Σταυριδάκης και Υιός 1971.
Τσαγκάρι Η. Ιωάννη: Η Θαλάσσια Ασφάλις, εκδ. ΤΟ ΝΟΜΙΚΟΝ, Νικ. Α. Σάκκουλα 1954.

Αγγλική

- Brown, Robert H.: Marine Insurance Vol 1. – The Principles, εκδ. Witherby & Co Ltd. 1970.
Dover Victor: A Handbook to Marine Insurance, εκδ. H.F.& G. Witherby Ltd. London 1957.
Flower Raymond, M. Wynn Jones: Lloyd's of London, εκδ. Lloyd's of London Press Ltd. 1987.
Gibb D.E.W.: Lloyd's of London, εκδ. MacMillan & Co Ltd. 1957.
Henry Keate: Guide to Marine Insurance, εκδ. Sir Issac Pitman & Sons Ltd. London 1958.
Hill Christopher, Robertson B., Hazelwood S.J.: Introduction To P & I, εκδ. LLP Limited 1996.
Marine Insurance – Study Course IC 307C – The Chartered Insurance Institute Tuition Service (printed by Wilbmer Brothers – Limited Birkenhead).
Pfeffer Irving, Klock R. David: Perspectives on Insurance, εκδ. Prentice – Hall, Inc. New Jersey 1974.
Winter, William. D.: Marine Insurance, εκδ. McGraw – Hill Book Company, 1952.

Κ. Παπαγεωργίου*

ΝΕΟΣ ΝΟΜΟΣ – ΜΙΑ ΚΑΙΝΟΥΡΓΙΑ ΑΡΧΗ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΑΓΡΟΤΙΚΟΥΣ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΥΣ

Όταν ψηφίζεται ένας νέος νόμος για τους αγροτικούς συνεταιρισμούς δεν ξέρει κανείς αν θα χαιρέται ή να λυπάται. Το γεγονός ότι μέσα στην τελευταία εικοσαετία ψηφίστηκαν τέσσερις νόμοι εκ των οποίων κάθε επόμενος αντικαθιστούσε τον προηγούμενο, είναι απογοητευτικό. Κατέληξε η Ελλάδα να είναι πλούσια σε συνεταιριστικούς νόμους αλλά φτωχή, φτωχότερη σε συνεταιριστικά επιτεύγματα. Κατέληξε η συμμετοχή σε συνεταιρισμό να αποτελεί ένα τυπικό στοιχείο για να νομιμοποιείται η εκλογή αντιπροσώπων. Κατέληξε η εκλογική διαδικασία να αποτελεί το επίκεντρο του ενδιαφέροντος των μελών, με αποτέλεσμα να εκλέγονται καπετάνιοι σε καράβια που βουλιάζουν. Αν λοιπόν ο νέος νόμος είναι μια συνέχεια της προηγούμενης τακτικής, πρέπει κανείς να λυπάται που εκτρέφεται ο πληθωρισμός των συνεταιριστικών νόμων.

Υπάρχει και ένα ενδεχόμενο να πρέπει να χαιρέται κάποιος για την ψήφιση ενός νέου νόμου. Αυτό μπορεί να συμβαίνει όταν ο καινούργιος νόμος είναι κάτι διαφορετικό, ανταποκρίνεται στις ανάγκες της εποχής και δημιουργεί δικαιολογημένες προσδοκίες για κάτι καλύτερο σε εκείνους που είχαν σκοπό να χρησιμοποιήσουν τον συνεταιριστικό θεσμό για την επαγγελματική τους επιβίωση και ανάπτυξη.

Ποια εκδοχή ισχύει στην παρούσα περίπτωση, αν δηλαδή θα πρέπει κάποιος να χαιρέται ή να λυπάται για την ψήφιση του νέου νόμου για τους αγροτικούς συνεταιρισμούς (νόμος 2810/2000 «Αγροτικές Συνεταιριστικές Οργανώσεις»), αφήνεται στον καθένα

* Καθηγητής Γεωπονικού Πανεπιστημίου Αθηνών. Προέδρος Ινστιτούτου Συνεταιριστικών Ερευνών και Μελετών.

να το κρίνει, ύστερα από τη γνωριμία με τα βασικά σημεία του νέου νόμου.

ΓΙΑΤΙ ΕΝΑΣ ΝΕΟΣ ΝΟΜΟΣ;

Το πρώτο ερώτημα που πρέπει να απαντηθεί είναι αν ήταν αναγκαίος ένας νέος νόμος, αφού ο προηγούμενος είχε ψηφισθεί μόλις πριν από λιγότερο από επτά χρόνια.

Πεποίθησή μου είναι ότι ήταν αναγκαίος ένας νέος νόμος, ο οποίος:

- Να ενσωματώνει τις παγκόσμιες συνεταιριστικές αρχές.
- Να λαμβάνει υπόψη το σχέδιο καταστατικού του ευρωπαϊκού συνεταιρισμού.
- Να είναι προσαρμοσμένος στη σημερινή οικονομική πραγματικότητα.
- Να μην εξυπηρετεί άλλες σκοπιμότητες.
- Να είναι νόμος πλαίσιο, με γενικές και όχι λεπτομερειακές διατάξεις.
- Να τοποθετεί τους συνεταιρισμούς σε ισότιμη βάση με τις άλλες επιχειρήσεις.
- Να αναγνωρίζει την ιδιαιτερότητα του συνεταιριστικού θεσμού, ιδίως το γεγονός ότι επιχειρηματίες και πελάτες είναι τα ίδια πρόσωπα.

Αυτά τα χαρακτηριστικά δεν υπήρχαν, ή δεν υπήρχαν όλα, στους νόμους της τελευταίας εικοσαετίας.

Δεν πρέπει όμως με αυτά να νομισθεί ότι ο νέος νόμος τα έλαβε όλα αυτά υπόψη και ότι είναι ένας τέλειος νόμος. Πρώτον, τέλειος νόμος δεν υπάρχει. Δεύτερον κάθε νόμος περιλαμβάνει ένα σύνολο επιλογών, που γίνονται από το νομοθέτη, οπότε ορισμένες από αυτές θα εξυπηρετούν μια ομάδα ενδιαφερομένων και άλλες όχι. Τρίτον, κάθε νόμος κρίνεται κυρίως στην πράξη, δηλαδή πόσο λειτουργικός αποδεικνύεται και πόσο ανταποκρίνεται στις προθέσεις του νομοθέτη. Αυτό που μπορεί να γίνει αυτή την περίοδο είναι μια εκ των προτέρων εκτίμηση, με βάση την εμπειρία, της ορθότητας των ρυθμίσεων που έχει περιλάβει ο νόμος. Περισσότερο αντικειμενική θα είναι μια αξιολόγηση που θα γίνει μετά πάροδο δύο, τριών ή και περισσότερων ετών από την έναρξη ισχύος του.

ΟΙ ΔΙΑΦΟΡΕΣ ΚΑΙ Η ΕΡΜΗΝΕΙΑ ΤΟΥΣ

Πριν από την απαρίθμηση και τον σχολιασμό των διαφορών του νέου νόμου σε σύγκριση με τον προηγούμενο ή τους προηγούμενους, είναι χρήσιμο να λεχθεί ότι επιλογή του νομοθέτη του καινούργιου νόμου είναι να ρυθμίζονται από το νόμο μόνο τα βασικά θέματα των συνεταιρισμών και να αφήνεται στο καταστατικό κάθε συνεταιρισμού η ρύθμιση ειδικότερων θεμάτων. Έτσι, κάθε συνεταιρισμός θα μπορεί να θεσπίζει τις διατάξεις εκείνες που κρίνει ότι ανταποκρίνονται περισσότερο στα συμφέροντά του.

Τα σημεία που σχολιάζονται στη συνέχεια έχουν επιλεγεί ως τα περισσότερο σημαντικά ή ως τα σημεία που συζητήθηκαν ή αναμένεται να συζητηθούν.

1. Ελάχιστος αριθμός μελών

Ο νόμος ορίζει ως ελάχιστο αριθμό μελών για την ίδρυση αγροτικού συνεταιρισμού τον αριθμό επτά.

Ορισμένοι υποστηρίζουν ότι ο μικρός αριθμός ιδρυτικών μελών θα οδηγήσει σε πολυδιάσπαση τους συνεταιρισμούς ενώ έχουμε ανάγκη από μεγάλους συνεταιρισμούς που να αποτελούν σοβαρούς ανταγωνιστές στην αγορά.

Κανείς, νομίζω, δεν θα διαφωνήσει ότι έχουμε ανάγκη από μεγάλες συνεταιριστικές επιχειρήσεις. Όμως, παντού όπου δημιουργήθηκαν μεγάλες και επιτυχημένες συνεταιριστικές επιχειρήσεις, αυτό δεν ήταν αποτέλεσμα του μεγάλου αριθμού ιδρυτικών μελών αλλά της κατανόησης του κοινού συμφέροντος. Στις νομοθεσίες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ο μεγαλύτερος αριθμός ιδρυτικών μελών που συναντάται είναι το επτά. Σε ορισμένες χώρες (όπως η Ολλανδία, το Βέλγιο και η Ιταλία) ο ελάχιστος αριθμός είναι 2 ή 3, όπως συμβαίνει και με την ίδρυση εταιρειών και αφήνεται στα μέλη να κρίνουν αν ο πολύ μικρός αριθμός εξυπηρετεί ή όχι τα συμφέροντά τους. Και συνήθως, όσα ξέρει ο νοικοκύρης δεν τα ξέρει ο νομοθέτης.

Εκείνοι που υποστηρίζουν ότι ο μικρός αριθμός ιδρυτικών μελών θα οδηγήσει σε πολυδιάσπαση, συνδέουν με τον αριθμό αυτόν το σύστημα εκλογών που ίσχυε από το 1982 και μετά, δηλαδή της εκπροσώπησης σε ανώτερου βαθμού οργανώσεις με αριθμό αντιπροσώπων και ψήφων ανάλογα με τον αριθμό των μελών. Όπως, όμως, θα φανεί στη συνέχεια, ο μηχανισμός εκπροσώπησης είναι διαφορετικός με τον νέο νόμο. Στηρίζεται στο ύψος των συναλλαγών της συνεταιριστικής οργάνωσης με την ανώτερου βαθμού οργάνωση και όχι στον αριθμό των μελών.

2. Η περιφέρεια της συνεταιριστικής οργάνωσης

Ο νέος νόμος αφήνει στο καταστατικό τον ορισμό της περιφέρειας του συνεταιρισμού και δεν αναφέρονται κριτήρια διοικητικών ορίων, όπως π.χ. δήμων και κοινοτήτων. Αν οι παραγωγοί ενός προϊόντος, που βρίσκονται σε διαφορετικούς δήμους ή και σε διαφορετικούς νομούς κρίνουν ότι η συνεργασία μεταξύ τους εξυπηρετεί τα συμφέροντά τους, δεν υπάρχει λόγος να εμποδιστούν από μια διάταξη νόμου, όπως δεν θα εμποδίζονταν αν ίδρυσαν μια εταιρεία, οποιασδήποτε μορφής.

3. Κατά κύριο επάγγελμα γεωργοί

Από ορισμένες πλευρές είχε υποστηριχθεί και ίσως υποστηρίζεται ακόμη η άποψη ότι μέλη των αγροτικών συνεταιρισμών θα πρέπει να γίνονται μόνο οι κατά κύριο επάγγελμα γεωργοί, όπως όριζε και ο νόμος 2169/93, αν και είναι αμφίβολο κατά πόσον απομακρύνθηκε κάποιος που δεν ήταν κατά κύριο επάγγελμα γεωργός. Το κύριο επιχειρήμά τους είναι ότι οι κατά κύριο επάγγελμα γεωργοί ενδιαφέρονται περισσότερο για τα οικονομικά αποτελέσματα του συνεταιρισμού ενώ όσοι δεν εξαρτώνται πολύ από τη γεωργία δεν ανησυχούν το ίδιο για την πορεία της.

Όπως είναι γνωστό, ως κατά κύριο επάγγελμα γεωργοί θεωρούνται σύμφωνα με κοινοτικό κανονισμό, εκείνοι που απολαμβάνουν από τη γεωργία το 50% τουλάχιστον του εισοδήματός τους και χρησιμοποιούν στη γεωργία τουλάχιστον το 50% του εργασιμου χρόνου τους.

Ακόμη και αν δεχθεί κανείς την επιχειρηματολογία για το αυξημένο ενδιαφέρον των κατά κύριο επάγγελμα γεωργών, η υιοθέτηση από το νομοθέτη της πρότασης αυτής είναι εξαιρετικά επισφαλής. Οι λόγοι είναι πολλοί, όπως:

- Αυτή η σχέση 50-50 μεταξύ εισοδημάτων και απασχόλησης από τη γεωργία και από εξωγεωργικούς τομείς δεν είναι σταθερή, οπότε κάποιος που ικανοποιεί τις προϋποθέσεις αυτές τον ένα χρόνο μπορεί να μη τις ικανοποιεί τον επόμενο.
- Ποιος είναι σε θέση να μετρήσει και να βεβαιώσει με τόση ακρίβεια τη συμμετοχή του γεωργικού εισοδήματος και της γεωργικής απασχόλησης για 850.000 αρχηγούς γεωργικών εκμεταλλεύσεων;
- Είναι δυνατό να αποφευχθούν οι καταστρατηγήσεις σκοπιμότητας ενός τόσο αόριστου κανόνα;
- Γιατί καμιά άλλη χώρα στην Ευρωπαϊκή Ένωση δεν εφάρμοσε κάποιον ανάλογο κανόνα;

- Όταν ανάλογος κανόνας ίσχυσε στο παρελθόν στην Ελλάδα ήταν κραυγαλέες οι καταστρατηγήσεις, χωρίς να υπάρξει οποιαδήποτε συνέπεια.
- Γιατί να μην αφήνεται να αποφασίζουν τα μέλη και να καθορίζουν με το καταστατικό τους τα χαρακτηριστικά των μελών;

Υπάρχουν, προφανώς, πολλοί και σοβαροί λόγοι για τους οποίους δεν είναι σκόπιμο να αναλάβει ο νομοθέτης να υποκαταστήσει τη βούληση των μελών, όταν μάλιστα οι συνεταιριστικές αρχές διακηρύσσουν ότι η είσοδος στους συνεταιρισμούς είναι ελεύθερη σε όσους μπορούν να χρησιμοποιήσουν τις υπηρεσίες τους και αποδέχονται τις ευθύνες του μέλους. Άλλωστε, τόσο κατά το παρελθόν, όταν οι δάσκαλοι και οι γεωπόνοι αποτέλεσαν τους κινητήριους μοχλούς ανάπτυξης των συνεταιρισμών, όσο και σε πιο πρόσφατες εποχές πολλοί μη κατά κύριο επάγγελμα γεωργοί υπήρξαν στυλοβάτες των συνεταιριστικών οργανώσεων.

Όταν μάλιστα σήμερα οι αγροτικοί συνεταιρισμοί αναθέτουν σε επαγγελματικά στελέχη τη διαχείριση των υποθέσεών τους είναι τουλάχιστον ανακόλουθο να τίθεται προς συζήτηση ο βαθμός επαγγελματικής καθαρότητας των ενδιαφερομένων να γίνουν μέλη. Αν δε η πρόταση αποκλεισμού οφείλεται στην ανησυχία μήπως οι μη επαρκώς ενδιαφερόμενοι εκλεγούν στη διοίκηση, τότε ακόμη περισσότερο επιδιώκεται η υποκατάσταση της βούλησης των μελών με ενέργεια του νομοθέτη.

Για όλους αυτούς τους λόγους, πολύ ορθά ο νομοθέτης προσδιόρισε με πολύ ευρείς όρους εκείνους που μπορούν να γίνουν μέλη και άφησε στα καταστατικά να προσθέσουν ό,τι άλλο επιθυμούν τα μέλη. Ένας τέτοιος χειρισμός, παράλληλα με την άρση οποιωνδήποτε εμποδίων για την ίδρυση συνεταιρισμών, αφήνει ανοιχτές όλες τις δυνατότητες.

4. Η συμμετοχή νομικών προσώπων ως μελών

Πολλές συζητήσεις προκλήθηκαν στο παρελθόν για το κατά πόσον νομικά πρόσωπα θα πρέπει να γίνονται δεκτά ως μέλη στους αγροτικούς συνεταιρισμούς. Ο προηγούμενος νόμος όριζε ότι μέλη μπορούν να γίνουν μόνο εκκλησιαστικά ή κοινωφελή ιδρύματα μη κερδοσκοπικού χαρακτήρα. Ο νέος νόμος αφήνει και το θέμα αυτό να το χειριστούν τα καταστατικά. Αν τα μέλη δεν επιθυμούν τη συμμετοχή νομικών προσώπων, μπορούν να περιλάβουν σχετική διάταξη στο καταστατικό τους.

Το κύριο επιχείρημα όσων δεν αποδέχονται τη συμμετοχή νομικών προσώπων είναι ότι μια ανώνυμη εταιρεία μπορεί να ενδιαφερθεί να γίνει μέλος και με την οικονομική δύναμη που διαθέτει

θα μπορεί να επηρεάζει τα μέλη και τη διοίκηση να αποφασίζουν κατά τις επιθυμίες της.

Δεν αποκλείεται, βεβαίως, αυτός ο φόβος να μην είναι μακριά από την πραγματικότητα. Αλλά, μια εταιρεία που θέλει να προσεταιριστεί παραγωγούς δεν έχει ως μόνη διέξοδο τους συνεταιρισμούς. Μπορεί να ιδρύσει εταιρεία κάποιας μορφής. Ακόμη, αν ο φόβος είναι ότι η εταιρεία θα επιδιώξει να προωθήσει τον εκπρόσωπό της σε ανωτέρου βαθμού συνεταιριστικές οργανώσεις, πράγμα που προϋποθέτει τον επηρεασμό πολύ περισσότερων, τότε θα το επιτύχει εφόσον και οι περισσότεροι αυτοί υποκύψουν στον επηρεασμό. Αλλά αν και αυτό είναι ενδεχόμενο, ποιος και γιατί θα αντισταθεί στη βούληση της πλειοψηφίας, όποια κίνητρα και αν την καθοδηγούν;

Τα μέλη των συνεταιρισμών οφείλουν να εκτιμούν θετικά τη δυνατότητα να αποφασίζουν τα ίδια σύμφωνα με τα συμφέροντά τους και όχι να επιζητούν τη ρύθμιση από το νόμο.

5. Αποφάσεις εγγραφής από τη γενική συνέλευση

Οι νόμοι της τελευταίας εικοσαετίας άφηναν στο Ειρηνοδικείο τον τελευταίο λόγο για την εγγραφή μέλους στον συνεταιρισμό. Όπως ήταν επόμενο, το Ειρηνοδικείο έκρινε με βάση τα τυπικά νομικά δεδομένα και όχι με βάση την ουσία. Όμως, η συνεργασία είναι αποτελεσματική όταν είναι επιθυμητή και όχι όταν επιβάλλεται από δικαστικές αποφάσεις.

Ο νέος νόμος δίνει τη δυνατότητα στη γενική συνέλευση του συνεταιρισμού να έχει τον τελευταίο λόγο για την εγγραφή μελών, επαναφέροντας το καθεστώς που ίσχυε με τον πρώτο συνεταιριστικό νόμο, τον νόμο 602/1915 και τον κανόνα που ισχύει γενικά για τους συνεταιρισμούς.

Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι θα υπάρξουν στην πράξη και περιπτώσεις που η συμπεριφορά των μελών δεν θα είναι σύμφωνη με τον κανόνα των συνεταιρισμών για ελεύθερη είσοδο, όταν βέβαια δεν θίγονται τα συμφέροντα των υφιστάμενων μελών. Όμως, όταν έχει κανείς να επιλέξει μεταξύ του αδικαιολόγητου αποκλεισμού και της εξαναγκαστικής εγγραφής είναι λιγότερο βλαπτική η ενέργεια του αδικαιολόγητου αποκλεισμού, ιδίως, όπως στην περίπτωση του νέου νόμου, όταν με μικρό αριθμό άλλων ενδιαφερομένων μπορεί να ιδρυθεί άλλος συνεταιρισμός. Όπως γνωρίζουν όλοι οι ασχολούμενοι με τους συνεταιρισμούς, η αρμονική συνεργασία αποτελεί ισχυρότερο όπλο από τον μεγάλο αριθμό μελών που δεν μπορούν να συνεργαστούν μεταξύ τους.

6. Ύψος συνεταιρικής μερίδας

Σε αντιδιαστολή προς όλους τους νόμους της τελευταίας εικοσαετίας, ο νέος νόμος δεν ορίζει συγκεκριμένο ελάχιστο ποσό για τη συνεταιρική μερίδα. Οι προηγούμενοι νόμοι ξεκίνησαν από 5.000 δρχ. το 1979, αύξησαν το ποσό αυτό σε 25.000 δρχ. το 1985 και το αύξησαν πάλι σε 50.000 δρχ. το 1993. Δεν είναι βέβαια γνωστό πόσοι συνεταιρισμοί έχουν πράγματι προσαρμόσει τα καταστατικά τους και τα μέλη έχουν καταβάλει τα προβλεπόμενα ποσά. Η συνθήκη απειλή ήταν να μην μπορούν τα μέλη να ψηφίσουν κατά τις αρχαιρεσίες αν δεν κατέβαλαν την προβλεπόμενη μερίδα. Όμως, ενόψει αρχαιρεσιών οι απειλές αποσύρονταν κι έτσι, ακόμη και σήμερα υπάρχουν πρωτοβάθμιοι συνεταιρισμοί με καταστατικά σύμφωνα με τον νόμο του 1979 και με συνεταιρική μερίδα 5.000 δρχ.

Ο νέος νόμος αφήνει στα καταστατικά να ορίσουν το ύψος και τους όρους καταβολής της συνεταιρικής μερίδας. Είναι θέμα που πρέπει να απασχολήσει τους ίδιους τους συνεταιρικούς αν θα ορίσουν με το καταστατικό τους μεγάλο ή μικρό ύψος συνεταιρικής μερίδας. Αν δεν προβλέπουν σε σοβαρές δραστηριότητες δεν χρειάζονται και μεγάλες μερίδες. Από την άλλη πλευρά δεν μπορούν να υποστηρίξουν ότι έχουν σοβαρές φιλοδοξίες ενώ διαθέτουν ασήμαντα κεφάλαια μερίδων.

Εκείνο όμως που είναι γεγονός αναμφισβήτητο είναι ότι στη σημερινή εποχή, περισσότερο από κάθε άλλη εποχή, οι συνεταιρισμοί έχουν ανάγκη από κεφάλαια. Αλλά την ανάγκη για εισφορά αυξημένων κεφαλαίων πρέπει να την κατανοήσουν τα μέλη και όχι να την επιβάλει ο νόμος.

Στην προκείμενη περίπτωση ο νόμος δίνει στους συνεταιρισμούς τρεις δυνατότητες άντλησης κεφαλαίων, ώστε να αποφεύγουν τον τραπεζικό δανεισμό. Αυτές οι δυνατότητες μπορούν να αξιοποιηθούν από τα μέλη μέσω του καταστατικού.

Η πρώτη δυνατότητα που παρέχει ο νόμος για την απόκτηση από τον συνεταιρισμό αυξημένων κεφαλαίων από τα μέλη είναι ο μέσω του καταστατικού καθορισμός τόκου για τις υποχρεωτικές συνεταιρικές μερίδες. Εύλογα αναμένεται ότι αν ο τόκος στο κεφάλαιο των μερίδων είναι ικανοποιητικός, τα μέλη θα είναι περισσότερο πρόθυμα να ορίζουν μεγαλύτερο ύψος στις υποχρεωτικές συνεταιρικές μερίδες, οπότε ο συνεταιρισμός θα αποκτά περισσότερα κεφάλαια από τα μέλη του.

Δύο ενστάσεις μπορούν να διατυπωθούν για τις έντοκες υποχρεωτικές μερίδες: Ότι η χορήγηση τόκου θα σημάνει αυξημένο κόστος των υπηρεσιών που προσφέρει ο συνεταιρισμός, οπότε γίνεται λιγότερο ανταγωνιστικός και ότι με τη χορήγηση τόκου

μεταβάλλει τις μερίδες από επιχειρηματικό κεφάλαιο σε περίπου ισοδύναμο με το δανειακό.

Οι ενστάσεις αυτές είναι βάσιμες και η επιλογή εξαρτάται από τη σχέση μεταξύ ιδίων και δανειακών κεφαλαίων και από το εύρος μεταξύ των τραπεζικών επιτοκίων καταθέσεων και επιτοκίων χορηγήσεων. Όταν το κεφάλαιο των μερίδων είναι μικρό σε σύγκριση με το αντλούμενο από τράπεζες, τότε συμφέρει η χορήγηση τόκου στις μερίδες σε επίπεδο ανάμεσα από το επιτόκιο καταθέσεων και από το επιτόκιο χορηγήσεων, αρκεί το μέτρο αυτό να συνδυαστεί με αύξηση του ύψους της μερίδας ή με την απόκτηση πρόσθετων υποχρεωτικών μερίδων.

Η δεύτερη δυνατότητα αύξησης του συνεταιρικού κεφαλαίου αναφέρεται στην απόκτηση από τα μέλη πρόσθετων υποχρεωτικών μερίδων ανάλογα με το ύψος των συναλλαγών τους με το συνεταιρισμό. Η κατηγορία αυτή των μερίδων συνδέεται και με πρόσθετα δικαιώματα ψήφων. Από το καταστατικό ορίζεται πόσες πρόσθετες μερίδες πρέπει να αποκτηθούν για να αποκτηθεί δεύτερη ψήφος και πόσες για να αποκτηθεί τρίτη ψήφος. Τρεις ψήφοι είναι ο μέγιστος αριθμός ψήφων που μπορεί να αποκτήσει κάποιο μέλος με βάση τον όγκο των συναλλαγών του με την οργάνωσή του.

Αυτή η ρύθμιση, η οποία ίσως θα σχολιασθεί ως αιρετική και ως καταστρατήγηση της δεύτερης συνεταιριστικής αρχής της μιας ψήφου κατά μέλος, παρουσιάζει ορισμένα σημαντικά πρακτικά πλεονεκτήματα, όπως:

- Ενθαρρύνει τα μέλη να συναλλάσσονται με τον συνεταιρισμό τους αντί με τρίτους, που συχνά είναι και ανταγωνιστές του συνεταιρισμού τους, αφού με αυξημένες συναλλαγές αποκτούν και περισσότερη δύναμη στη λήψη αποφάσεων.
- Συμβάλλει στην απόκτηση αυξημένης δύναμης από εκείνους που στηρίζουν τον συνεταιρισμό. Αυτοί που εξαρτούν το εισόδημά τους από τα αποτελέσματα του συνεταιρισμού, αφού ο συνεταιρισμός διαχειρίζεται το προϊόν τους και τα εφόδιά τους, είναι εύλογο να έχουν και αυξημένη δύναμη στη λήψη αποφάσεων.
- Συμβάλλει στην απόκτηση πρόσθετων κεφαλαίων από τον συνεταιρισμό και κατά κάποιο τρόπο εξωθεί εκείνους που κάνουν μεγαλύτερη χρήση των υπηρεσιών του συνεταιρισμού να επενδύουν σ' αυτόν και να «ρискάρουν» περισσότερα κεφάλαια από όσα οι μικροπαραγωγοί. Διαφορετικά, με την μία και ίση για όλους μερίδα κατά μέλος, συμβάλλουν όλοι εξίσου στην απόκτηση εγκαταστάσεων τις οποίες χρησιμοποιούν αναλογικά περισσότερο οι μεγάλοι παραγωγοί.

Αναφορικά με την καταστρατήγηση της δεύτερης συνεταιριστικής αρχής για τη δημοκρατική διοίκηση των συνεταιρισμών, είναι γεγονός ότι η ρύθμιση που θεσπίζει ο νόμος συνιστά μια απόκλιση, την οποία έχουν προ πολλού εισαγάγει οι νομοθεσίες αρκετών Ευρωπαϊκών κρατών, ορισμένες από τις οποίες αρκούνται να καθορίζουν τον ανώτατο αριθμό ψήφων που μπορεί να κατέχει ένα φυσικό ή νομικό πρόσωπο. Αλλά ακόμη και ο νόμος 602/1915 παρείχε τη δυνατότητα απόκτησης και δεύτερης ψήφου από τα μέλη που κατείχαν περισσότερες από πέντε μερίδες.

Η τρίτη δυνατότητα που παρέχει ο νόμος για την ενίσχυση της κεφαλαιακής βάσης του συνεταιρισμού είναι οι προαιρετικές μερίδες, εφόσον και πάλι προβλέπονται από το καταστατικό, δηλαδή εφόσον το επιθυμούν τα μέλη.

Οι προαιρετικές μερίδες δεν συνδέονται με δικαιώματα ψήφου. Προαιρετικές μερίδες προέβλεπαν και προηγούμενοι νόμοι. Η διαφορά της ρύθμισης του νέου νόμου είναι ότι:

- Προαιρετικές μερίδες μπορούν να αποκτούν όχι μόνο τα μέλη αλλά και οι εργαζόμενοι στον συνεταιρισμό και τρίτοι.
- Μπορεί να προβλέπεται προνομιακή μεταχείριση των προαιρετικών μερίδων, προφανώς για να γίνονται ελκυστικές. Το είδος των προνομίων καθορίζεται από το καταστατικό.
- Σε περίπτωση διάλυσης και εκκαθάρισης του συνεταιρισμού, οι προαιρετικές μερίδες εξοφλούνται πριν από τις υποχρεωτικές μερίδες, καθόσον θεωρούνται ως δάνειο προς τον συνεταιρισμό, ενώ οι υποχρεωτικές μερίδες αποτελούν το επιχειρηματικό κεφάλαιο.

Όπως φαίνεται και από την ονομασία τους, οι προαιρετικές μερίδες αποκτώνται από όσους επιθυμούν. Για να υπάρξει ενδιαφέρον για να αποκτήσει κάποιος προαιρετικές μερίδες, εκτός από τα κίνητρα που πρέπει να δοθούν και τα οποία προφανώς πρέπει να είναι ισχυρότερα από όσα παρέχουν οι τράπεζες στους καταθέτες τους, απαιτείται και διασφάλιση, την οποία μόνο οι οργανώσεις που είναι γνωστές για τη συνετή διαχείρισή τους μπορούν να εξασφαλίσουν.

7. Συνέπεια στις οικονομικές υποχρεώσεις

Ο νέος νόμος ορίζει ότι στη γενική συνέλευση μετέχουν όλα τα μέλη που έχουν εκπληρώσει όλες τις ληξιπρόθεσμες υποχρεώσεις τους προς το συνεταιρισμό.

Η διάταξη αυτή είναι αρκετά αυστηρή αλλά και πολύ αναγκαία. Μοιάζει με έναν από τους κανόνες του πρώτου συνεταιρισμού των Δικαίων Σκαπανέων του Ροτσντέιλ, ο οποίος ανέφερε ότι «δεν θα

ζητείται ούτε θα δίδεται πίστωση», παρά το γεγονός ότι τα μέλη βρίσκονταν στα όρια της εξαθλίωσης. Όπως και στην περίπτωση εκείνη ο κανόνας αυτός βοήθησε να ορθοποδήσει ο συνεταιρισμός παρά τα ελάχιστα κεφάλαιά του έτσι και στην περίπτωση των ελληνικών συνεταιρισμών, τουλάχιστον δεν θα επιβραβεύονται τα ασυनेπή μέλη. Άλλωστε, όταν επιδεικνύεται χαλαρότητα στις οικονομικές υποχρεώσεις, κανένα μέλος δεν θα είναι πρόθυμο να είναι συνεπές, ακόμη και όταν έχει αυτή τη δυνατότητα.

8. Ανάκληση του διοικητικού συμβουλίου

Στους προηγούμενους νόμους, το θέμα της ανάκλησης του διοικητικού συμβουλίου ρυθμιζόταν με διαφορετικούς τρόπους. Συνήθως χρειαζόταν να υποβληθεί πρόταση ανάκλησης από μέλη και χρειαζόταν να υπάρχει αυξημένη απαρτία (2/3) για να συζητηθεί από τη γενική συνέλευση, η οποία να την υπερψηφίσει με αυξημένη πλειοψηφία (2/3).

Ο νέος νόμος στις διατάξεις για αυξημένη απαρτία και πλειοψηφία δεν περιλαμβάνει την ανάκληση του διοικητικού συμβουλίου, πράγμα που σημαίνει ότι απαιτείται συνήθης απαρτία και απλή πλειοψηφία.

Ενώ όμως στους προηγούμενους νόμους δεν γινόταν αναφορά ή δεν ήταν σαφείς οι επιπτώσεις από την αρνητική ψήφο της πλειοψηφίας των μελών της γενικής συνέλευσης στην ψηφοφορία για απαλλαγή από ευθύνη των μελών του διοικητικού συμβουλίου και για την έγκριση του ισολογισμού, του απολογισμού και του πίνακα αποτελεσμάτων χρήσης, στον νέο νόμο ορίζεται ότι αν η ψήφος της πλειοψηφίας στα θέματα αυτά είναι αρνητική, τότε η γενική συνέλευση στην ίδια συνεδρίαση αποφασίζει για την ανάκληση ή μη του διοικητικού συμβουλίου. Αν αποφασισθεί ανάκληση, τότε η γενική συνέλευση στην ίδια συνεδρίαση εκλέγει προσωρινό διοικητικό συμβούλιο, το οποίο οφείλει εντός 20 ημερών να διενεργήσει εκλογές για την ανάδειξη νέου διοικητικού συμβουλίου.

Είναι προφανές ότι με τη ρύθμιση αυτή ο νομοθέτης θέλησε να επιτύχει ορισμένους στόχους, όπως:

- Να μην επαναπαύεται το διοικητικό συμβούλιο με την ουσιαστική διασφάλιση που υπήρχε για την εξάντληση της περιόδου θητείας ανεξάρτητα από τις επιδόσεις του και τη βούληση της πλειοψηφίας των μελών της γενικής συνέλευσης.
- Να μην περιορίζουν τα μέλη το ενδιαφέρον τους για συμμετοχή στις γενικές συνελεύσεις στις οποίες διεξάγονται εκλογές. Το ενδιαφέρον τους για τον συνεταιρισμό τους να είναι συνεχές

και η κρίση τους για το διοικητικό συμβούλιο να έχει πάντοτε αντίκτυπο.

- Να έχουν τη δυνατότητα τα μέλη να διαφωνούν με ορισμένους χειρισμούς του διοικητικού συμβουλίου και να καταψηφίζουν προειδοποιητικά, αλλά χωρίς να επιδιώκουν την ανάκληση του διοικητικού συμβουλίου.

9. Η διάρκεια θητείας του διοικητικού συμβουλίου

Μια ακόμη επιλογή που από το νόμο αφήνεται στο καταστατικό, σε αντίθεση με τους προηγούμενους νόμους του 1985 και του 1993, αναφέρεται στη διάρκεια της θητείας του διοικητικού συμβουλίου. Ο νόμος ορίζει τα όρια, ότι δηλαδή η θητεία μπορεί να κυμαίνεται μεταξύ δύο και τεσσάρων ετών. Το καταστατικό ορίζει τη διάρκεια που επιλέγουν τα μέλη για τη δική τους συνεταιριστική οργάνωση.

Με τη ρύθμιση αυτή είναι επόμενο να διαφοροποιηθεί η διάρκεια θητείας των διάφορων συνεταιρισμών, ώστε, μαζί με τις θητείες που για εσωτερικούς λόγους των συνεταιρισμών θα λήγουν πριν από την εκπνοή της κανονικής διάρκειας, θα σταματήσει σε μερικά χρόνια η διατεταγμένη διεξαγωγή εκλογών σε προσδιορισμένη περίοδο για κάθε βαθμίδα συνεταιρισμών. Εκλογές θα διεξάγονται οποτεδήποτε τερματίζεται με κάποιο τρόπο η θητεία των υφιστάμενων διοικήσεων, με αποτέλεσμα να μην εκλαμβάνουν και πολιτικό και κομματικό χαρακτήρα.

10. Δυνατότητα ορισμού Μάνατζερ

Με τον νέο νόμο μπορεί το καταστατικό της συνεταιριστικής οργάνωσης να προβλέπει τη δυνατότητα να ορίζεται Γενικός Διευθυντής με αυξημένες αρμοδιότητες, αυτός που ονομάζεται Μάνατζερ στις επιχειρήσεις. Ο Μάνατζερ είναι στέλεχος ειδικευμένο στη διοίκηση επιχειρήσεων στο οποίο το διοικητικό συμβούλιο μπορεί να εκχωρήσει με σύμβαση την άσκηση ενός μέρους ή του συνόλου των αρμοδιοτήτων του πλην εκείνων που κατά το νόμο ή το καταστατικό απαιτούν συλλογική ενέργεια.

Το σχήμα αυτό διοίκησης συνεταιρισμών, που έχει εφαρμοσθεί σε άλλες χώρες και προτείνεται και ως εναλλακτικό σχήμα στο σχέδιο καταστατικού Ευρωπαϊκού Συνεταιρισμού, προσφέρεται για συνεταιριστικές επιχειρήσεις σημαντικής εμβέλειας, των οποίων η διοίκηση απαιτεί ειδικά και αυξημένα προσόντα. Στις περιπτώσεις αυτές το έργο εκτελείται από τον (ή τους) Μάνατζερ, ενώ το διοικητικό συμβούλιο επιβλέπει και παρακολουθεί την πορεία της επιχείρησης.

Ειδικά σε μεγάλες αγροτικές συνεταιριστικές οργανώσεις, όπου το επάγγελμα των μελών απέχει πολύ από τις γνώσεις που απαιτούνται για πολύπλοκους επιχειρηματικούς ελιγμούς και αξιοποίηση πληροφοριών, το σχήμα αυτό είναι χρήσιμο να δοκιμασθεί, έστω και αν από μερικές πλευρές θεωρείται ότι αποκλίνει από τον κανόνα της δημοκρατικής διοίκησης των συνεταιρισμών. Για να διοικηθούν δημοκρατικά, οι συνεταιριστικές επιχειρήσεις θα πρέπει πρώτα να εξασφαλίσουν την ύπαρξή τους. Από ό,τι δείχνει η Αμερικανική και η Ευρωπαϊκή εμπειρία, οι συνθήκες της παγκοσμιοποίησης και του οξύτατου ανταγωνισμού δεν φείδονται των συνεταιριστικών επιχειρήσεων όταν διοικούνται εμπειρικά και με κριτήρια που δεν λαμβάνουν υπόψη την ανταγωνιστικότητα.

11. Σύστημα εκλογών

Σχετικά με το σύστημα εκλογών στους συνεταιρισμούς, είναι ενθαρρυντικό το ότι ο νόμος υιοθετεί το ενιαίο ψηφοδέλτιο, το οποίο είχε υιοθετήσει και ο νόμος 2169/93 πριν από την τροποποίησή του. Έτσι, μπορεί να αισιοδοξεί κανείς ότι η περιπέτεια του συστήματος των συνδυασμών, που εξέθρεψε τον κομματισμό, έχει κλείσει τον κύκλο της για τους συνεταιρισμούς.

Εκτός όμως από το ενιαίο ψηφοδέλτιο, πολλές συζητήσεις έγιναν για τον αριθμό σταυρών που θα μπορεί να θέτει κάθε ψηφοφόρος. Ο νόμος υιοθέτησε τον περιορισμένο αριθμό σταυρών, παρέχοντας τη δυνατότητα στο καταστατικό να ορίζει αριθμό το πολύ ίσο με το ήμισυ, στρογγυλεμένο προς τα άνω, του αριθμού των μελών του οργάνου, δηλαδή για επταμελές διοικητικό συμβούλιο 4 σταυροί, για εννεαμελές 5 σταυροί κ.ο.κ. Στο σημείο αυτό ο νέος νόμος δεν διαφέρει από τον προηγούμενο (2169/93) παρά μόνο στο ότι παρέχει τη δυνατότητα στο καταστατικό να ορίσει και μικρότερο αριθμό σταυρών.

Η ερμηνεία που συνοδεύει αυτόν τον περιορισμό του αριθμού σταυρών είναι ότι έτσι εξασφαλίζεται η συμμετοχή των διαφόρων τάσεων στο διοικητικό συμβούλιο και η ομαλή μετάβαση από το σύστημα των συνδυασμών στο σύστημα του ενιαίου ψηφοδελτίου με πλήρη αριθμό σταυρών, που ισχύει παντού για τους συνεταιρισμούς.

Προσωπικά, αρνούμαι να αντιληφθώ τους συνεταιρισμούς ως άθροισμα διαφόρων τάσεων. Δεν μπορώ να αντιληφθώ ένα αμάξι να το τραβούν άλογα προς τρεις διαφορετικές κατευθύνσεις και έχω τη γνώμη ότι κάνουμε λόγο για τάσεις όταν δεν θέλουμε να χρησιμοποιήσουμε τις σωστές λέξεις που είναι κομματικές ομάδες.

Αν δε πραγματικά θεωρούμε τους συνεταιρισμούς ως άθροισμα κομματικών ομάδων, τότε προσβάλλουμε τον ίδιο τον θεσμό.

12. Κατάργηση του εποπτικού συμβουλίου

Ο ρόλος του εποπτικού συμβουλίου είχε ουσιαστικά αποδυναμωθεί ή και απαξιωθεί κατά τις τελευταίες δεκαετίες, ιδίως στο σκέλος που αναφέρεται στον έλεγχο της οικονομικής διαχείρισης των συνεταιρισμών. Ο νέος νόμος δεν περιλαμβάνει διάταξη για το εποπτικό συμβούλιο. Προφανώς ο νομοθέτης θεωρεί ότι η εξωτερική εποπτεία που ασκείται από τον Υπουργό Γεωργίας ή από εξουσιοδοτημένα από αυτόν όργανα και ο διαχειριστικός έλεγχος που ασκείται με τον ίδιο τρόπο που ασκείται στις εταιρείες, αποτελούν επαρκείς διασφαλίσεις για τα μέλη.

13. Διάκριση μεταξύ πλεονασμάτων και κερδών

Ο νέος νόμος επιχειρεί να δώσει απάντηση και στο μακροχρόνιο ερώτημα των πλεονασμάτων και των κερδών των συνεταιρισμών και να ξεδιαλύνει μια σύγχυση που δεν χαρακτηρίζει μόνο την ελληνική αλλά και νομοθεσίες άλλων χωρών.

Στους ελληνικούς νόμους για τους συνεταιρισμούς συναντά κανείς τους όρους κέρδη ή πλεονάσματα για το σύνολο των θετικών οικονομικών αποτελεσμάτων των συνεταιρισμών. Ο προηγούμενος νόμος για τους αγροτικούς συνεταιρισμούς, π.χ., έκανε λόγο για πλεονάσματα ενώ ο νόμος για τους αστικούς συνεταιρισμούς κάνει λόγο για κέρδη.

Ο νέος νόμος για τις αγροτικές συνεταιριστικές οργανώσεις θεωρεί ότι το διαχειριστικό υπόλοιπο της χρήσης αποτελείται από πλεονάσματα και από κέρδη, όταν ο συνεταιρισμός συναλλάσσεται με τα μέλη του αλλά και με τρίτους που δεν είναι μέλη.

Το πλεόνασμα προκύπτει από τις συναλλαγές του συνεταιρισμού με τα μέλη του. Ο συνεταιρισμός που διαχειρίζεται προϊόντα των μελών του και τους αποδίδει το σύνολο του τιμήματος δεν παρουσιάζει πλεόνασμα στο τέλος της χρήσης. Αν ο ίδιος συνεταιρισμός παρακρατήσει ένα ποσοστό, με τη θέληση των ίδιων των μελών, θα εμφανίσει πλεονάσματα, τα οποία στην πραγματικότητα ισοδυναμούν με εθελοντικές εισφορές των μελών, καθόσον θα μπορούσε το σύνολο του ποσού να αποδοθεί στα μέλη και στη συνέχεια τα μέλη αυτά να καταβάλουν εισφορές στον συνεταιρισμό. Η ιδιαιτερότητα αυτή που χαρακτηρίζει τους συνεταιρισμούς, χωρίς να υπάρχει αντίστοιχο στις εταιρείες, οφείλεται στο ότι στους συνεταιρισμούς επιχειρηματίες και πελάτες ή προμηθευτές είναι τα ίδια

πρόσωπα και δεν θα μπορούσε να νοηθεί η ύπαρξη κέρδους όταν ένα άτομο αγοράζει κάτι από τον εαυτό του.

Επειδή όμως συνήθως οι συνεταιρισμοί εξυπηρετούν, σε κάποιο βαθμό και τρίτους, που δεν είναι μέλη, ένα μέρος από το διαχειριστικό υπόλοιπο μπορεί να είναι κέρδη, με την ίδια έννοια που έχουν τα κέρδη στις συμβατικές επιχειρήσεις.

Η διάκριση μεταξύ πλεονασμάτων και κερδών έχει σημασία, ιδίως από φορολογική άποψη, διότι τα πλεονάσματα δεν πρέπει να αποτελούν αντικείμενο φορολογίας στο επίπεδο του συνεταιρισμού. Ακόμη και σε χώρες όπως οι Ηνωμένες Πολιτείες και η Γερμανία, όπου η μεταχείριση των συνεταιρισμών είναι ανάλογη με εκείνη των άλλων επιχειρήσεων, οι αγροτικοί συνεταιρισμοί θεωρούνται προέκταση της παραγωγικής διαδικασίας των μελών τους και τα πλεονάσματα που προέρχονται από τις συναλλαγές τους με τα μέλη τους απαλλάσσονται από τη φορολογία. Τα ποσά των πλεονασμάτων που διανέμονται στα μέλη, αποτελούν μέρος του εισοδήματος των μελών και υπόκεινται στη φορολογία του εισοδήματος των μελών.

Όταν υπάρχει ποικιλία συναλλαγών με μέλη και μη μέλη, η σχολαστική διάκριση μεταξύ πλεονασμάτων και κερδών δεν είναι εύκολη. Ο νέος νόμος καθιερώνει έναν τρόπο διάκρισης μεταξύ πλεονασμάτων και κερδών που εκτιμάται ότι θα είναι και εφικτός στην πράξη, έστω και αν πάσχει εν μέρει από πλευράς ακρίβειας. Η ρύθμιση αυτή είναι μάλλον προτιμότερη από το φορολογικό καθεστώς που εφαρμοζόταν μέχρι τώρα και το οποίο εξαιρούσε της φορολογίας ορισμένες συναλλαγές των αγροτικών συνεταιρισμών με αιτιολόγηση μάλλον ανεπαρκή.

14. Διάθεση πλεονασμάτων

Στη διάθεση των πλεονασμάτων, ο νόμος ακολουθεί ακριβώς την τρίτη διεθνή συνεταιριστική αρχή. Δηλαδή, τα πλεονάσματα διατίθενται για την ανάπτυξη του συνεταιρισμού, για απόδοση στα μέλη ανάλογα με τις συναλλαγές τους με τον συνεταιρισμό και για υποστήριξη άλλων δραστηριοτήτων που εγκρίνονται από τα μέλη.

Τα ποσά που χαρακτηρίζονται ως κέρδη δεν διανέμονται αλλά περιέρχονται στο τακτικό αποθεματικό του συνεταιρισμού.

Με σκοπό και πάλι την ενίσχυση της κεφαλαιακής βάσης των συνεταιρισμών, ο νόμος ορίζει ότι με απόφαση της γενικής συνέλευσης μπορεί τα ποσά που προορίζονται να αποδοθούν στα μέλη, να παραμείνουν στον συνεταιρισμό ως εξατομικευμένες έντοκες καταθέσεις προθεσμίας. Το επιτόκιο για τις καταθέσεις αυτές αποφασίζεται από τη γενική συνέλευση και, όπως είναι εύλογο, δεν

μπορεί να είναι ψηλότερο από το επιτόκιο δανεισμού από τις τράπεζες.

15. Ενώσεις και ανωτέρου βαθμού οργανώσεις

Οι βασικές αλλαγές που εισάγονται από τον νέο νόμο σχετικά με τις ενώσεις και τις ανωτέρου βαθμού συνεταιριστικές οργανώσεις, αναφέρονται στα ακόλουθα:

- Στον ελάχιστο αριθμό των ιδρυτικών μελών. Στο σημείο αυτό εφαρμόζονται οι κανόνες που ισχύουν και σε άλλες χώρες και υποδεικνύονται από το σχέδιο καταστατικού Ευρωπαϊκού Συνεταιρισμού. Έτσι δύο ή περισσότερες οργανώσεις μπορούν να συσταθούν μια άλλη ανωτέρου βαθμού.
- Στον τρόπο καθορισμού του αριθμού των ψήφων. Ο αριθμός ψήφων εξαρτάται από το ύψος των συναλλαγών των οργανώσεων μελών με την οργάνωση στην οποία μετέχουν και όχι από τον αριθμό των μελών των οργανώσεων μελών.
- Στον αριθμό των αντιπροσώπων. Προβλέπεται ένας αντιπρόσωπος για κάθε μέλος, ο οποίος διαθέτει τον αριθμό των ψήφων της οργάνωσης που αντιπροσωπεύει.

Σχετικά με τον ελάχιστο αριθμό των ιδρυτικών μελών και το ενδεχόμενο της πολυδιάσπασης, δεν χρειάζεται να επαναληφθεί η επιχειρηματολογία που αναφέρθηκε στον ελάχιστο αριθμό ιδρυτικών μελών των πρωτοβάθμιων συνεταιρισμών. Ο εξαναγκασμός σε συνεργασία ποτέ δεν αποδίδει καρπούς. Όπως διακήρυξε ο W. King πριν από 170 χρόνια, «ο συνεργατισμός είναι πράξη εθελοντική και καμιά δύναμη στον κόσμο δεν μπορεί να την κάνει υποχρεωτική». Όπως δε έχει αναφερθεί, καμιά χώρα δεν απέκτησε ισχυρούς συνεταιρισμούς επειδή όρισε μεγάλο αριθμό ιδρυτικών μελών.

Για τον καθορισμό του αριθμού των ψήφων ανάλογα με τις συναλλαγές, έχουν επίσης αναφερθεί τα πλεονεκτήματα, τα οποία είναι ισχυρότερα στην περίπτωση των ενώσεων και των ανωτέρου βαθμού συνεταιριστικών οργανώσεων, αφού τα μέλη τους είναι νομικά πρόσωπα και όχι φυσικά πρόσωπα.

Με τον περιορισμό των αντιπροσώπων σε έναν για κάθε οργάνωση μέλος, με διαφοροποιημένο αριθμό ψήφων, τα αναμενόμενα πλεονεκτήματα είναι σημαντικά, όπως:

- Η λειτουργικότητα της γενικής συνέλευσης
- Το χαμηλό κόστος
- Η δυνατότητα εμβάθυνσης στα συζητούμενα θέματα.

Ως αδυναμία αυτού του περιορισμού του αριθμού μπορεί να αναφερθεί το ότι λιγότερα άτομα μετέχουν στις συνεταιριστικές διαδικασίες και ενημερώνονται ή προετοιμάζονται να αναλάβουν

πιο ουσιαστικούς ρόλους στο μέλλον. Αυτή η αδυναμία είναι πραγματική και θα μπορούσε να αντιμετωπιστεί από τις ενδιαφερόμενες οργανώσεις με τη συμμετοχή στις συνεδριάσεις του διοικητικού συμβουλίου και των αναπληρωματικών μελών, ως παρατηρητών.

16. Ομάδες Παραγωγών

Πολλές συζητήσεις έγιναν στο παρελθόν σχετικά με τις Ομάδες Παραγωγών. Ορισμένοι θεωρούσαν ότι ο θεσμός των συνεταιρισμών πρέπει να τεθεί στο περιθώριο, διότι απέτυχε, και στη θέση του να εισαχθεί ο νέος θεσμός των Ομάδων Παραγωγών.

Είναι αναγκαίο να διευκρινισθεί ότι στην Ευρωπαϊκή Ένωση, η οποία χρησιμοποίησε και χρησιμοποιεί τις Ομάδες Παραγωγών στους μηχανισμούς της αγροτικής πολιτικής, δεν υπάρχει ξεχωριστός θεσμός Ομάδων Παραγωγών. Η πολιτική της Ευρωπαϊκής Ένωσης στο σημείο αυτό είναι εντελώς σαφής. Δέχεται και αναγνωρίζει ως Ομάδα Παραγωγών κάθε συλλογικό όργανο των παραγωγών (είτε συνεταιρισμό, είτε εταιρεία οποιασδήποτε μορφής) εφόσον έχει στο καταστατικό του και εφαρμόζει τους κανόνες που κρίνει αναγκαίους η Ευρωπαϊκή Ένωση. Αυτό σημαίνει ότι η Ε.Ε. αδιαφορεί για τη νομική μορφή των συλλογικών φορέων που ενδιαφέρονται να αναγνωριστούν ως Ομάδες Παραγωγών. Αυτό που την ενδιαφέρει είναι οι κανόνες που εφαρμόζουν. Άλλωστε σε καμιά Ευρωπαϊκή χώρα δεν θεσπίστηκαν ειδικές νομικές διατάξεις για τις Ομάδες Παραγωγών.

Ο νέος νόμος, ο οποίος αφήνει πληθώρα θεμάτων να ρυθμίζονται από το καταστατικό, παρέχει όλα τα περιθώρια να περιληφθούν οι αναγκαίοι κανόνες, ώστε να αναγνωρίζονται οι συνεταιρισμοί ως Ομάδες Παραγωγών, αν το επιθυμούν τα μέλη τους.

17. Συγχωνεύσεις - κίνητρα

Στην εποχή της παγκοσμιοποίησης, αυτό που έχει σημασία είναι το οικονομικό μέγεθος των επιχειρήσεων και όχι ο αριθμός των μελών. Ακόμη και επιχειρήσεις που θεωρούνται πολύ μεγάλες αισθάνονται την πίεση του ανταγωνισμού και προχωρούν σε συγχωνεύσεις και εξαγορές, σε σημείο που πλησιάζει το γιγαντισμό.

Ο νέος νόμος για τις αγροτικές συνεταιριστικές οργανώσεις έχει περιλάβει όλες τις αναγκαίες διατάξεις για τις διαδικασίες συγχωνεύσεων συνεταιριστικών οργανώσεων καθώς και κίνητρα προς ενθάρρυνση των συγχωνεύσεων.

Εκτός από απαλλαγές από διάφορες επιβαρύνσεις που συνοδεύουν τις συγχωνεύσεις, στο νόμο έχει περιληφθεί και ειδικό άρθρο, με το οποίο καθορίζεται ο προσανατολισμός πρόσθετων

κινήτρων τα οποία θα θεοπισθούν με προεδρικά διατάγματα. Τα κίνητρα αυτά μπορεί να αναφέρονται στις επενδύσεις, στην ανάπτυξη, στην απόκτηση και κατάρτιση στελεχών, στην επιλεξιμότητα για ανάθεση έργων και στην ενθάρρυνση ανάληψης πρωτοβουλιών και δραστηριοτήτων επ' ωφελεία των μελών τους.

Το Υπουργείο Γεωργίας, πριν ακόμη από την ψήφιση του νέου νόμου, είχε αναθέσει στο Ινστιτούτο Συνεταιριστικών Ερευνών και Μελετών την εκπόνηση μελέτης με τίτλο «Ανασυγκρότηση των Αγροτικών Συνεταιριστικών Οργανώσεων και Βελτίωση της Επιχειρηματικής τους Θέσης». Αντικείμενο της μελέτης αυτής ήταν ουσιαστικά η αιτιολογημένη υπόδειξη κινήτρων για τη συγχώνευση και την ανάπτυξη των συνεταιρισμών. Η μελέτη αυτή παραδόθηκε πριν από την ψήφιση του νόμου και τέθηκε από το Υπουργείο Γεωργίας στη διάθεση των ενδιαφερομένων και των πολιτικών κομμάτων αλλά δεν έχει ακόμη διαμορφωθεί το σχετικό προεδρικό διάταγμα.

18. Έλεγχος

Το θέμα του ελέγχου των συνεταιριστικών οργανώσεων έχει καταστεί ένα από τα δυσκολότερα της τελευταίας εικοσαετίας. Ξεκινώντας από τον νόμο του 1979, ο οποίος είχε επιδιώξει τη δημιουργία ενός ανεξάρτητου ελεγκτικού οργάνου, τα πράγματα πήραν μια διαφορετική τροπή. Το όργανο αυτό δεν δημιουργήθηκε και η Αγροτική Τράπεζα, η οποία μέχρι τότε ασκούσε τον έλεγχο κατ' ανάθεση από τον Υπουργό Γεωργίας, άρχισε να αποδυναμώνει την αρμόδια Εποπτική Υπηρεσία.

Ο νόμος του 1985 κινήθηκε προς την ίδια κατεύθυνση της δημιουργίας ειδικού σώματος ελεγκτών και το ίδιο επανέλαβε και ο νόμος του 1993. Όλοι αυτοί οι νόμοι προέβλεπαν την έκδοση προεδρικών διαταγμάτων για τη σύσταση και τους κανόνες λειτουργίας του σώματος ειδικών ελεγκτών αλλά το σώμα αυτό δεν συγκροτήθηκε ποτέ. Η αποδυνάμωση της αρμόδιας υπηρεσίας της ΑΤΕ συνεχίσθηκε, σε σημείο ώστε να μην υπάρχει δυνατότητα πραγματοποίησης ελέγχων.

Ενώπιον αυτής της κατάστασης, με τροποποίηση του νόμου του 1993 (με τον νόμο 2538/97) ορίσθηκε ότι θα ελέγχονται από ορκωτούς ελεγκτές εκείνες οι συνεταιριστικές οργανώσεις για τις οποίες συντρέχουν οι προϋποθέσεις, βάσει του οικονομικού τους μεγέθους, όπως συμβαίνει και με τις ανώνυμες εταιρείες. Οι υπόλοιπες θα ελέγχονται είτε από ορκωτούς ελεγκτές είτε από κατόχους αδείας ασκήσεως οικονομολογικού επαγγέλματος, όπως επίσης συμβαίνει με τις ανώνυμες εταιρείες.

Ο νέος νόμος εγκαταλείπει την ιδέα συγκρότησης σώματος ειδικών ελεγκτών, που θα λειτουργούσαν και ως σύμβουλοι των διοικήσεων των αγροτικών συνεταιριστικών οργανώσεων, αφού επί μια εικοσαετία φάνηκε ότι είτε η βούληση ήταν ασθενής είτε τα πραγματικά εμπόδια ανυπέρβλητα και ορίζει το διαχειριστικό έλεγχο των συνεταιριστικών οργανώσεων να διεξάγεται με τον ίδιο τρόπο και με τα ίδια κριτήρια, όπως και των ανωνύμων εταιρειών.

Η επί πολλά έτη απουσία ελέγχων έχει δημιουργήσει ή διογκώσει πολλά προβλήματα που θα μπορούσαν να είχαν προληφθεί και έχει αποτελέσει έναν από τους παράγοντες της κακοδαιμονίας των ελληνικών αγροτικών συνεταιρισμών.

Παρακολούθημα αυτού του κενού, είναι και το γεγονός ότι από το 1990 και εξής δεν υπάρχουν πουθενά συγκεντρωμένα στοιχεία οικονομικής δραστηριότητας των αγροτικών συνεταιριστικών οργανώσεων, δηλαδή στοιχεία που είναι απολύτως αναγκαία για τη διαμόρφωση κάποιας πολιτικής για τους αγροτικούς συνεταιρισμούς. Τα μόνα στοιχεία που συγκεντρώνονται είναι όσα αφορούν την αριθμητική δύναμη των συνεταιρισμών, γιατί αυτά προσδιορίζουν τον αριθμό των αντιπροσώπων. Έτσι, οι εκλογικές διαδικασίες μπορούν να πραγματοποιούνται απρόσκοπτα, ακόμη και όταν δεν υπάρχει ίχνος συνεταιριστικής δραστηριότητας στις συνεταιριστικές οργανώσεις που αποστέλλουν αντιπροσώπους. Επειδή δε ευημερούν οι αριθμοί στα μητρώα μελών των συνεταιρισμών, δημιουργείται η εντύπωση ότι το οικοδόμημα λειτουργεί. Αφού τα συνολικά στοιχεία δεν είναι γνωστά, δεν μπορεί κανείς να γενικεύσει. Αλλά από περιπτώσεις που έχουν ερευνηθεί φαίνεται ότι πρόκειται για σκηνικό θέατρο.

ΕΠΙΛΕΓΟΜΕΝΑ

Από όσα έχουν αναφερθεί, προκύπτει αβίαστα το συμπέρασμα ότι ο νέος νόμος για τους αγροτικούς συνεταιρισμούς αφήνει σημαντικό αριθμό θεμάτων να ρυθμισθούν από το καταστατικό. Δηλαδή, η γενική συνέλευση των μελών, η οποία είναι η μόνη αρμόδια να διαμορφώσει και να τροποποιήσει το καταστατικό μέσα στα πλαίσια που παρέχει ο νόμος, αποκτά περισσότερη ελευθερία να θέσει τους πιο κατάλληλους κανόνες στη συνεταιριστική επιχείρηση.

Εννοείται ότι η περισσότερη ελευθερία σημαίνει και περισσότερη ευθύνη. Είναι ευθύνη των μελών να διαμορφώσουν τη μελλοντική πορεία της οργάνωσής τους σε ένα περιβάλλον έντονου ανταγωνισμού, που απειλεί με εξαφάνιση τις αδύναμες οικονομικές μονάδες.

Από την εποχή της βιομηχανικής επανάστασης, όταν οι μηχανές υποβάθμιζαν την αξία της ανθρώπινης εργασίας, είχε διαπιστωθεί ότι η συνεταιριστική συνένωση των ασθενών δυνάμεων ήταν σε θέση να δημιουργήσει διεξόδους και αντίβαρο στη μεγάλη δύναμη των βιομηχανιών. Ήταν τότε που ο W. King έγραφε στην προμετωπίδα του περιοδικού «Συνεταιριστής»: «Γνώση και ένωση είναι δύναμη. Η δύναμη που καθοδηγείται από τη γνώση είναι ευτυχία. Ευτυχία είναι ο τελικός σκοπός της δημιουργίας».

Για τους ελληνικούς συνεταιρισμούς, που διέρχονται μια από τις σοβαρότερες κρίσεις, είναι καιρός να σκεφθούμε το θέμα των συγχωνεύσεων και της δημιουργίας μεγάλων συνεταιριστικών επιχειρήσεων. Σε πολλές περιπτώσεις ούτε καν συγχωνεύσεις δεν θα χρειασθούν, αν δημιουργηθούν συνεταιριστικές οργανώσεις ανωτέρου βαθμού και μεταφερθούν οι οικονομικές δραστηριότητες σε αυτές. Οι τοπικιστικές και οι προσωπικές φιλοδοξίες πρέπει να υποχωρήσουν μπροστά στην ανάγκη δημιουργίας μεγάλων και οικονομικά αποτελεσματικών επιχειρήσεων.

Ο νέος νόμος είναι περισσότερο εύπλαστος από τους προηγούμενους. Χρησιμοποιεί περισσότερο την επιχειρηματική λογική και προσβλέπει στην αυτονομία και ανεξαρτησία των συνεταιρισμών. Όμως, η αυτονομία και ανεξαρτησία, ενώ επιζητείται, είναι συχνά απαιτητική σε σύγκριση με την εξάρτηση. Το πουλί στο κλουβί έχει εξασφαλισμένη την τροφή ενώ το ανεξάρτητο πρέπει να την αναζητήσει και να κοπιήσει για να τη βρει.

Το δίλημμα της επιλογής αφιερώνεται στους Έλληνες συνεταιριστές.

Δημήτριος Λ. Παπαδόπουλος, Ph.D.*
και Χαράλαμπος Τοπαλίδης**

Η ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΗΣ ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗΣ ΤΩΝ
ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ (Ε&Α)
ΚΑΙ ΤΩΝ ΕΠΙΚΕΙΜΕΝΩΝ ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΩΝ
ΚΑΙ ΕΞΑΓΟΡΩΝ (Σ&Ε) ΣΤΗΝ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ
ΑΞΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

(Κριτική Διερεύνηση της Σχετικής Βιβλιογραφίας)

1. ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΕΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Η βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής επιχείρησης και γενικότερα της ελληνικής οικονομίας, ήταν και είναι σημαντική προϋπόθεση για την ανάπτυξη της οικονομίας και την βελτίωση του βιοτικού επιπέδου του ελληνικού λαού. Αυτή η επίτευξη της διεθνούς ανταγωνιστικότητας της ελληνικής επιχείρησης πρέπει να επιτευχθεί, κατά την επικρατούσα άποψη, με την αποτελεσματικότερη οργάνωση και διαχείριση της παραγωγής, τη βελτίωση της ποιότητας και του εύρους των παραγόμενων προϊόντων και υπηρεσιών καθώς και τη σωστότερη διάθεση των προϊόντων στην αγορά. Η υλοποίηση των προαναφερθέντων απαιτεί την πραγματοποίηση από μέρους της επιχείρησης επενδύσεων και ιδιαίτερα επενδύσεων πάγιου κεφαλαίου.

Η εξέταση των επενδύσεων πάγιου κεφαλαίου στα πλαίσια της Χρηματοοικονομικής Διοίκησης, επικεντρώνεται στον υπολογισμό της αποδοτικότητας της επένδυσης με βάση κάποια από τις με-

* Καθηγητής και Πρόεδρος Τμήματος Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής.

** Φοιτητής MBA Πανεπιστήμιο Μακεδονίας.

θόδους που βασίζονται στην προεξόφληση της ταμειακής ροής της επένδυσης (ως ποσοστό προεξόφλησης χρησιμοποιείται το σταθμικό μέσο κόστος κεφαλαίου της επιχείρησης). Η μέθοδος της Καθαρής Παρούσας Αξίας (ΚΠΑ) είναι αυτή που θεωρείται από θεωρητικής άποψης, ως η πλέον συμβατή με την επίτευξη του αντικειμενικού στόχου της επιχείρησης, που είναι η μεγιστοποίηση της συνολικής χρηματιστηριακής (αγοραίας) αξίας της επιχείρησης. Πράγματι εάν η καθαρά παρούσα αξία της υπό εξέταση επένδυσης είναι μεγαλύτερη από το μηδέν, που σημαίνει ότι η επένδυση είναι αποδοτική, αυτόματα ο πλούτος κάθε κατόχου κοινών μετοχών θα αυξηθεί κατά την αναλογία της ΚΠΑ της επένδυσής τους στο μετοχικό κεφάλαιο (συνολική αξία των κοινών μετοχών) της επιχείρησης.

Ο προσδιορισμός της αποδοτικότητας της υπό εξέταση επένδυσης με βάση την μεθοδολογία της ΚΠΑ, αφορά τη διοίκηση της επιχείρησης και τη βοηθά στη λήψη «ορθών» αποφάσεων στην προσπάθειά της για τη γενικότερη και αποτελεσματικότερη οργάνωση της επιχείρησης. Αυτό όμως αποτελεί τη μια όψη του νομίσματος. Η άλλη όψη αφορά το πώς η χρηματιστηριακή αγορά εκλαμβάνει και πώς αντιδρά στην ανακοίνωση ανάληψης από μέρους της επιχείρησης τέτοιων επενδύσεων. Σκοπός λοιπόν της παρούσης εργασίας, είναι να εξετάσει την αντίδραση της χρηματιστηριακής αγοράς στην ανακοίνωση από μέρους της επιχείρησης της πραγματοποίησης επενδύσεων σε έρευνα και ανάπτυξη καθώς και επικείμενων συγχωνεύσεων και εξαγορών. Πιο συγκεκριμένα σκοπός της παρούσας εργασίας είναι να εξετάσει την επίδραση της ανακοίνωσης αυτού του είδους επενδύσεων στην χρηματιστηριακή αξία της επιχείρησης.

Η παρούσα εργασία είναι μια κριτική διερεύνηση της σχετικής βιβλιογραφίας, για την επίδραση που έχουν οι ανακοινώσεις πραγματοποίησης επενδύσεων παγίου κεφαλαίου στην χρηματιστηριακή αξία της επιχείρησης. Οι εξεταζόμενες εργασίες αναφέρονται σε έρευνες που έχουν πραγματοποιηθεί στις χρηματιστηριακές αγορές κυρίως των ΗΠΑ. Σ' αυτές τις αγορές, αλλά και γενικότερα στα πλαίσια της χρηματοοικονομικής επιστήμης, γίνεται αποδεκτό ότι η χρηματιστηριακή αξία μιας εταιρείας συνδέεται θετικά με τα βραχυπρόθεσμα της κέρδη. Έτσι παρατηρείται συχνά το φαινόμενο πολλές εταιρείες να θυσιάζουν επενδύσεις κεφαλαίου με μακροπρόθεσμα οφέλη καθώς και επενδύσεις για «Έρευνα και Ανάπτυξη» (E&A), προκειμένου να αυξήσουν τα βραχυπρόθεσμα κέρδη.

Παρ' όλα αυτά, πολλές έρευνες στις χρηματιστηριακές αγορές κυρίως των ΗΠΑ, έχουν αποδείξει πως δεν ισχύει κάτι τέτοιο στην πραγματικότητα. Αντίθετα η ανακοίνωση από την πλευρά των επι-

χειρήσεων της αύξησης των επενδύσεων κεφαλαίου με μακροπρόθεσμα οφέλη, έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση της τιμής των μετοχών. Αντίστοιχα η ανακοίνωση της μείωσης των επενδύσεων αυτών έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση της τιμής των μετοχών (φυσικά κάτω από ορισμένες προϋποθέσεις).

Χαρακτηριστική είναι η έρευνα του *J.R. Woolridge*¹ ο οποίος υποστήριξε ότι τελικά οι επενδυτές δεν είναι «κοντόφθαλμοι» και δεν ισχύει τελικά η κατηγορία ότι αποφεύγουν επενδύσεις με μακροπρόθεσμα οφέλη. Αντίθετα απέδειξε ότι η αγορά αντιδρά θετικά στην ανακοίνωση από την πλευρά των επιχειρήσεων, στρατηγικών επενδύσεων με μακροπρόθεσμα οφέλη, διαφόρων τύπων όπως *joint ventures*, Ε&Α, εισαγωγής νέων προϊόντων, επενδύσεων κεφαλαίου κ.ά.

Η ανάλυση στην παρούσα εργασία θα ακολουθήσει την εξής σειρά: Στην αμέσως επόμενη παράγραφο θα παραθέσουμε κάποιες βασικές εννοιολογικές οριοθετήσεις που είναι απαραίτητες για την κατανόηση του όλου θέματος. Στην τρίτη παράγραφο θα αναλύσουμε την επίδραση της ανακοίνωσης των επενδύσεων Ε&Α στη χρηματιστηριακή αξία της επιχείρησης. Στην τέταρτη παράγραφο θα αναλύσουμε την επίδραση των επικείμενων Σ&Ε στις τιμές των μετοχών των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων. Τέλος στην πέμπτη παράγραφο παραθέτουμε τα βασικά συμπεράσματα της εργασίας αυτής.

2. ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΝΝΟΙΟΛΟΓΙΚΕΣ ΟΡΙΟΘΕΤΗΣΕΙΣ

2.1 Παράγοντες που επηρεάζουν την τιμή των μετοχών.

Η αύξηση στη ζήτηση των μετοχών είναι ο σημαντικότερος λόγος που οδηγεί στην αύξηση της τιμής τους. Οι βασικότεροι παράγοντες οι οποίοι συμβάλουν στη ζήτηση των μετοχών στο χρηματιστήριο είναι:

- Η χρηματιστηριακή άνθηση, δηλαδή μια γενικότερη στροφή των επενδυτών προς το χρηματιστήριο.
- Η ύπαρξη του κινήτρου της κερδοσκοπίας, δηλ. της δυνατότητας επίτευξης άμεσων κερδών.
- Το φαινόμενο της μίμησης.
- Πληροφορίες ότι μελλοντικά θα ανέβουν οι τιμές των μετοχών.
- Στροφή προς την αγορά μετοχών όταν τα επιτόκια των καταθέσεων και των ομολογιών δεν είναι ικανοποιητικά, ιδιαίτερα σε συνάρτηση με τον πληθωρισμό.

Οι παράγοντες οι οποίοι συμβάλλουν στη ζήτηση των μετοχών μιας συγκεκριμένης επιχείρησης και κατ' επέκταση και στην αύξηση της τιμής της μετοχής της είναι:

- Πραγματοποίηση υψηλών κερδών καθώς και δημοσιοποίηση ικανοποιητικού ισολογισμού.
- Ισχυρή κεφαλαιακή συγκρότηση της επιχείρησης.
- Εφαρμογή ορθής πολιτικής και καλός χειρισμός από τη διοίκηση.
- Ευνοϊκές φήμες για την επιχείρηση, που κυκλοφορούν είτε ασυντόνιστα είτε συντονισμένα και συστηματικά.
- Δημιουργία γενικά ευνοϊκού ψυχολογικού κλίματος για την επιχείρηση.
- Προβλέψεις για καλή μελλοντική ανάπτυξη της επιχείρησης, είτε με νέες επενδύσεις, είτε με την εξαγορά άλλων επιχειρήσεων, είτε με την εισαγωγή νέου ή νέων προϊόντων στην αγορά, είτε με την υλοποίηση καινοτομιών κ.ά.

Με αυτόν τον τελευταίο παράγοντα, δηλ. με την ανακοίνωση από την πλευρά των επιχειρήσεων τέτοιου είδους επενδύσεων, θα ασχοληθούμε στη συνέχεια.

2.2 Η υπόθεση της αποτελεσματικής αγοράς

Παρ' όλο που τα τελευταία χρόνια αυξάνονται οι υποστηρικτές της άποψης ότι οι χρηματιστηριακές αγορές δεν είναι αποτελεσματικές, η άποψη που επικρατεί είναι αυτή της αποτελεσματικότητας ή έστω της μερικής αποτελεσματικότητας των αγορών.

Όταν λέμε ότι μια αγορά είναι αποτελεσματική, εννοούμε ότι οι τιμές, σε κάθε χρονική στιγμή, αντανακλούν όλη τη διαθέσιμη πληροφορία η οποία είναι σχετική με τον καθορισμό των αξιών των μετοχών. Κατά την άποψη αυτή δηλαδή, κάθε νέα σχετική πληροφορία ενσωματώνεται άμεσα στις τιμές.

Έτσι μπορούμε να συμπεράνουμε² ότι η αναμενόμενη τιμή μιας μετοχής, σε μια μελλοντική περίοδο, δεδομένων κάποιων πληροφοριών στην παρούσα χρονική στιγμή, είναι ίση με τη σημερινή τιμή συν την αναμενόμενη απόδοση για την επόμενη περίοδο. Αλγεβρικά η τιμή της μετοχής θα δίνεται από την εξής σχέση:

$$E(P_{j,t+1}/\Phi_t) = [1 + E(R_{j,t+1}/\Phi_t)]P_{j,t}$$

Το E δηλώνει προσδοκώμενη τιμή. Το $P_{j,t+1}$ είναι η τιμή της j μετοχής την χρονική στιγμή $t+1$, ενώ το Φ_t είναι όλη η διαθέσιμη πληροφορία στον χρόνο t . $R_{j,t+1}$ είναι η απόδοση της j μετοχής στον χρόνο $t+1$, ενώ $P_{j,t}$ είναι η τιμή της j μετοχής τη χρονική στιγμή t .

Μπορούμε να διακρίνουμε τρία είδη αποτελεσματικότητας των αγορών:

1. Αποτελεσματικότητα Ισχυρής μορφής. Στην περίπτωση αυτή, όλες οι πληροφορίες, ακόμη και αυτές που δεν δημοσιεύονται,

αντανακλώνται στην τιμή της μετοχής. Έτσι ακόμη και αυτοί που διαθέτουν εσωτερικές πληροφορίες αυτές είναι άχρηστες αφού έχουν ήδη ενσωματωθεί στις τιμές.

ii. Αποτελεσματικότητα Μέτριας μορφής. Στην περίπτωση αυτή ενσωματώνονται στις τιμές των μετοχών, μόνο οι δημόσια διαθέσιμες πληροφορίες.

iii. Αποτελεσματικότητα Ήπιας μορφής. Σ' αυτού του είδους την αγορά, στις τρέχουσες τιμές ενσωματώνονται μόνο στοιχεία που αφορούν τις μεταβολές των τιμών στο παρελθόν (ιστορικά στοιχεία).

Η θεωρία της αποτελεσματικότητας της αγοράς, δέχτηκε αρκετή κριτική, κυρίως λόγω των προϋποθέσεων στις οποίες στηρίζεται. Οι προϋποθέσεις αυτές είναι:

- Ότι όλοι οι επενδυτές έχουν τις ίδιες δυνατότητες πληροφόρησης.
- Ότι απαγορεύεται η χρήση εμπιστευτικών πληροφοριών.
- Ότι κανείς επενδυτής δε διαθέτει τόσο μεγάλο χαρτοφυλάκιο μετοχών, ώστε να επηρεάζει θετικά ή αρνητικά την αγορά.

Πρέπει εδώ να αναφέρουμε ότι παρά το γεγονός ότι η υπόθεση της αποτελεσματικότητας είναι γενικά αποδεκτή (ή έστω της μερικής αποτελεσματικότητας), υπάρχει ένας συνεχώς αυξανόμενος αριθμός επιστημόνων και επενδυτών που υποστηρίζουν ότι η υπόθεση αυτή δεν ανταποκρίνεται στην πραγματικότητα.

2.3 Πώς η ανακοίνωση των επενδύσεων κεφαλαίου επηρεάζει την τιμή των μετοχών μιας επιχείρησης.

Η αποδοχή της υπόθεσης της αποτελεσματικότητας της αγοράς, μας επιτρέπει να εξετάσουμε στη συνέχεια πώς αντιδρούν οι επενδυτές στις ανακοινώσεις των επιχειρήσεων, οι οποίες έχουν περιεχόμενο την πραγματοποίηση επενδύσεων πάγιου κεφαλαίου ή επενδύσεων έρευνας και ανάπτυξης (Ε&Α) ή άλλου είδους επενδύσεων με μακροπρόθεσμα οφέλη για την επιχείρηση.

Ο *J.R. Woolridge*³ αναφέρει ότι η αντίδραση της αγοράς αποτελείται από δύο συστατικά:

i. Από αντίδραση των τιμών η οποία αντανακλά γενικούς παράγοντες που επηρεάζουν στρατηγικές αποφάσεις της διοίκησης καθώς και την αξία της επιχείρησης και

ii. Από αντίδραση των τιμών σε σχέση με συγκεκριμένες καταστάσεις, δια μέσω των οποίων η αγορά αντιδρά θετικά ή αρνητικά σε στρατηγικές ανακοινώσεις, βασιζόμενη είτε σε πληροφορίες οι οποίες είναι διαθέσιμες στους επενδυτές τη χρονική στιγμή της

ανακοίνωσης, είτε στην αντίληψη της αγοράς σε σχέση με την ορθότητα των αποφάσεων στρατηγικών επενδύσεων.

Επίσης στην ίδια εργασία του ο Woolridge διακρίνει τρεις πιθανές αντιδράσεις της αγοράς:

1. Θετική αντίδραση της Αγοράς.

- Μεγιστοποίηση της ωφέλειας του επενδυτή.

Σύμφωνα με την παραδοσιακή θεωρία η διοίκηση της επιχείρησης επιδιώκει τη μεγιστοποίηση της αξίας της επιχείρησης. Με βάση την υπόθεση αυτή, η ανακοίνωση των στρατηγικών επενδύσεων εκλαμβάνεται από τους επενδυτές ως απόφαση με θετική καθαρά παρούσα αξία (ΚΠΑ) και άρα οδηγεί στη μεγιστοποίηση της ωφέλειας των μετόχων.

2. Ουδέτερη αντίδραση της Αγοράς.

- Αγορές υψηλής ανταγωνιστικότητας.

Σε αγορές υψηλής ανταγωνιστικότητας οι τιμές καθορίζονται έτσι ώστε να αποκλείονται υπερβάλλοντα κέρδη. Συνεπώς σπάνια εμφανίζονται δυνατότητες για στρατηγικές επενδύσεις με θετική ΚΠΑ και άρα η ανακοίνωση τέτοιων επενδύσεων δε θα επέφερε καμία αλλαγή στις τιμές των μετοχών.

- Αγορές των ορθολογικών προσδοκιών.

Σε ένα τέτοιο περιβάλλον, οι τιμές των μετοχών αντανακλούν τις προσδοκίες των επενδυτών ότι η διοίκηση θα αναλάβει στρατηγικές επενδύσεις οι οποίες εξασφαλίζουν τη μελλοντική ανάπτυξη και αυξάνουν τα οφέλη των μετόχων. Με βάση αυτή την υπόθεση, οι τιμές των μετοχών δε μεταβάλλονται με την ανακοίνωση των στρατηγικών επενδύσεων, ακόμη και αν οι επενδυτές πιστεύουν ότι πρόκειται για επενδύσεις με θετική ΚΠΑ.

3. Αρνητική αντίδραση της Αγοράς.

- «Κοντόφθαλμη Αγορά» (Myopic Market)

Πρόκειται για τη γνωστή και από πολλούς αποδεκτή, άποψη ότι οι επενδυτές επικεντρώνονται μόνο στα βραχυπρόθεσμα κέρδη των επιχειρήσεων και με βάση αυτά επιλέγουν τις μετοχές στις οποίες θα επενδύσουν. Έτσι αποθαρρύνουν τις διοικήσεις των επιχειρήσεων να αναλάβουν επενδύσεις με μακροπρόθεσμα οφέλη. Με βάση την υπόθεση αυτή, η ανακοίνωση επενδύσεων οι οποίες θα έχουν μακροπρόθεσμα οφέλη, όπως επενδύσεις κεφαλαίου, Ε&Α, κ.ά., σε συνδυασμό με τον κίνδυνο για μείωση των βραχυπρόθεσμων κερδών, έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση των τιμών των μετοχών.

3. Η ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΗΣ ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗΣ ΤΩΝ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ ΕΡΕΥΝΑΣ ΚΑΙ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ (Ε&Α) ΣΤΗΝ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ ΑΞΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

3.1 Γενικές Παρατηρήσεις

Η οικονομική και χρηματιστηριακή ανάπτυξη των δύο τελευταίων δεκαετιών, κυρίως στις Η.Π.Α., γίνεται ευρέως αποδεκτό ότι οφείλεται κατά κύριο λόγο στην ανάπτυξη της επιστήμης και της τεχνολογίας. Η καινοτομία και η τεχνολογική μεταβολή είναι τα βασικά στοιχεία που οδηγούν τις επιχειρήσεις στην παραγωγικότητα και την ανάπτυξη.

Η σύνδεση μεταξύ Ε&Α, τεχνολογικών αλλαγών και οικονομικής ανάπτυξης, στο πλαίσιο των χρηματιστηριακών αγορών των Η.Π.Α., έχει ερευνηθεί τόσο θεωρητικά όσο και εμπειρικά, σε εθνικό επίπεδο, σε επίπεδο κλάδου και σε επίπεδο επιχείρησης. Συγκεκριμένα οι εμπειρικές έρευνες έδειξαν ότι η Ε&Α συσχετίζεται σε μεγάλο βαθμό με στοιχεία της επιχείρησης όπως η παραγωγικότητα, τα κέρδη και οι τιμές των μετοχών.

Σε σχέση με τις τιμές των μετοχών, πολλές έρευνες έδειξαν ότι αυτές συσχετίζονται θετικά με τις επενδύσεις κεφαλαίου που πραγματοποιούν οι επιχειρήσεις ακόμα και αν αυτές μειώνουν τα βραχυπρόθεσμα κέρδη τους. Έτσι σε κάθε ανακοίνωση των εταιρειών για μελλοντική πραγματοποίηση επενδύσεων κεφαλαίου, παρατηρείται μια αύξηση των τιμών των μετοχών τους. Αντίθετα η ανακοίνωση μείωσης των επενδύσεων κεφαλαίου έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση των τιμών των μετοχών.

Παρά το γεγονός ότι οι δαπάνες για Ε&Α αναγνωρίζονται λογιστικά ως έξοδα, πρέπει να σημειώσουμε ότι πρόκειται για επένδυση αφού τα οφέλη από την Ε&Α είναι συνήθως μακροπρόθεσμα και διαρκή για την επιχείρηση. Είναι λοιπόν αναμενόμενο, τα αποτελέσματα της ανακοίνωσης για πραγματοποίηση επενδύσεων που αφορούν Ε&Α, να είναι παρόμοια με τα αποτελέσματα της ανακοίνωσης επενδύσεων κεφαλαίου.

Όσον αφορά τη σχέση της Ε&Α με την Αξία της επιχείρησης⁴ οι διάφορες έρευνες έχουν δείξει, σε γενικές γραμμές, τα εξής:

- Οι δραστηριότητες Ε&Α δημιουργούν Εμπόδια Εισόδου νέων επιχειρήσεων στον κλάδο και άρα παρεμποδίζουν τον ανταγωνισμό δημιουργώντας έτσι μονοπωλιακές τάσεις στην αγορά.
- Η Ε&Α δίνει τη δυνατότητα στην επιχείρηση να εισέλθει σε νέες παραγωγικές δραστηριότητες.

- Υψηλές δαπάνες για Ε&Α (υπεράνω του κανονικού) αποτελούν σημάδι υψηλού κινδύνου στην αγορά και μειώνουν την προσαρμοσμένη με βάση τον κίνδυνο αξία της επιχείρησης.
- Οι επιχειρήσεις μπορούν να χρησιμοποιήσουν την Ε&Α για να μετριάσουν τη μεταβλητότητα των Χρηματοροών, αφού η Ε&Α μπορεί να προσαρμοστεί τόσο στις «καλές» όσο και στις «κακές» εποχές. Τα μακροπρόθεσμα οφέλη είναι ανεξάρτητα από αυτούς τους βραχυπρόθεσμους χειρισμούς που έχουν σκοπό να «τονώσουν» την αξία της επιχείρησης.
- Η Ε&Α σε επίπεδο κλάδου δείχνει ότι αναμένεται ανάπτυξη και βελτίωση των χρηματοροών.

Στη συνέχεια θα αναφερθούμε σε μια σειρά εμπειρικών ερευνών, τα αποτελέσματα των οποίων έδειξαν ότι σε γενικές γραμμές η ανακοίνωση μελλοντικών επενδύσεων που αφορούν Ε&Α έχει ως αποτέλεσμα τη θετική ανταπόκριση των επενδυτών και κατά συνέπεια την αύξηση της τιμής των μετοχών.

3.2 Συνοπτική αναφορά στη μεθοδολογική προσέγγιση που χρησιμοποιήθηκε για τη διερεύνηση του θέματος

Η διερεύνηση του θέματος, όπως θα δούμε από τις εργασίες που θα παραθέσουμε και θα εξετάσουμε παρακάτω, έγινε από διάφορες οπτικές γωνίες με βάση τις οποίες επελέγησαν τα στοιχεία, προκειμένου να γίνει ο διαχωρισμός των κατηγοριών των επιχειρήσεων που αποτελούσαν το δείγμα της έρευνας για κάθε συγγραφέα. Έτσι παρατηρούμε ότι η επίδραση της ανακοίνωσης πραγματοποίησης επενδύσεων που αφορούν Ε&Α, μελετήθηκε κυρίως σε σχέση με δύο χαρακτηριστικά:

- **Πρώτον**, με βάση αν επρόκειτο για επιχειρήσεις Υψηλής Τεχνολογίας (High-tech) ή επιχειρήσεις Χαμηλής Τεχνολογίας (Low-tech), και
- **Δεύτερον**, με βάση το «Tobin's q» της επιχείρησης.

Κατά δεύτερο λόγο παρατηρήθηκε κατά πόσο η επίδραση είναι ίδια ανάλογα με το αν πρόκειται για επιχειρήσεις Βιομηχανικές ή όχι, ανάλογα με το μέγεθος, ανάλογα με τη συγκέντρωση της αγοράς (αγορά χαμηλής ή υψηλής συγκέντρωσης), ανάλογα με τον τύπο των ανακοινώσεων, ανάλογα με το αν επενδύουν ποσά μεγαλύτερα από το μέσο όρο του κλάδου και τέλος ανάλογα με τον κλάδο στον οποίο ανήκουν.

Η κατανόηση της ανάλυσης που ακολουθεί κάνει απαραίτητη τη συνοπτική και περιεκτική ανάλυση του «Tobin's q» της επιχείρησης.

Το «Tobin's q » ισούται με το λόγο της χρηματιστηριακής αξίας της επιχείρησης προς το κόστος αντικατάστασης των περιουσιακών της στοιχείων.

$$q = \text{Χρημ. Αξία της Επιχ./Κόστος Αντικ. Π.Σ.}$$

Το «Tobin's q » εμφανίστηκε για πρώτη φορά στην εργασία των Brainard και Tobin «Pitfalls in Financial Model Building» [*American Economic Review (Papers and Proceeding)* (May 1968 pp. 98-122)]. Ήταν μια μεταβλητή που έπαιξε σημαντικό ρόλο στο μοντέλο που ανέπτυξαν οι δύο συγγραφείς στην έρευνά τους αυτή. Σιγά-σιγά το q εξελίχθηκε σε μια στατιστική μεταβλητή η οποία χρησιμοποιείται για να περιγράψει την τρέχουσα επεκτατική δυνατότητα καθώς και τις πολιτικές ανάπτυξης των διαφόρων επιχειρήσεων⁵. Επίσης συχνά χρησιμοποιείται και για να εξηγήσει την επενδυτική συμπεριφορά των επιχειρήσεων.

Ο σκοπός του Tobin ήταν να εξετάσει τη σχέση μεταξύ του q και των επενδύσεων⁶. Υποστήριξε ότι οι χρηματιστηριακές αγορές ουσιαστικά επηρεάζουν την οικονομία διαμέσου του q . Η λογική στην οποία βασίζεται η χρησιμοποίηση του q είναι απλή. Μια επιχείρηση που έχει σκοπό τη μεγιστοποίηση της περιουσίας των μετόχων της, θα λαμβάνει τις επενδυτικές θετικής μεταβολής της μεν στη σύγκριση της προεξοφλημένης κεφαλαίων. Εάν το κόστος αξίας της, με το κόστος απόκτησης νέων κεφαλαίων. Αντίθετα, αν το κόστος απόκτησης νέων κεφαλαίων είναι μεγαλύτερο από την προεξοφλημένη μεταβολή της αξίας της επιχείρησης, τότε οι μέτοχοι θα προτιμήσουν την απόκτηση των νέων κεφαλαίων. Αντίθετα, αν το κόστος απόκτησης νέων κεφαλαίων είναι μεγαλύτερο από την προεξοφλημένη μεταβολή της αξίας της επιχείρησης, τότε οι μέτοχοι θα προτιμήσουν να λάβουν αυτοί τα κεφάλαια με τη μορφή μερισμάτων, παρά να προχωρήσει η επιχείρηση στην πραγματοποίηση επενδύσεων. Γίνεται λοιπόν φανερό ότι αν στο οριακό σημείο το q είναι μεγαλύτερο της μονάδας, οι επιχειρήσεις θα έχουν κίνητρο να επενδύσουν, αφού η απόδοση της νέας επένδυσης θα είναι μεγαλύτερη από το κόστος. Συνεπώς αν η επιχείρηση εκμεταλλευθεί όλες τις επενδυτικές ευκαιρίες, η οριακή τιμή του q θα τείνει στη μονάδα.

Οι *Jose, Nichols και Stevens*⁷ αναφέρουν σχετικά μ' αυτό το θέμα ότι σε ένα ανταγωνιστικό περιβάλλον το q θα πρέπει να κυμαίνεται γύρω από τη μονάδα, αφού η απουσία εμποδίων εισόδου στην αγορά, σημαίνει ότι όλες οι επιχειρήσεις μπορούν να εισέλθουν στην αγορά και να αποκτήσουν τα ίδια περιουσιακά στοιχεία με τις υφιστάμενες επιχειρήσεις. Άρα η αγοραία αξία των περιουσιακών στοιχείων θα πρέπει να ισούται με τα κόστη αντικατάστασης. Επίσης

αναφέρουν (με βάση την έρευνα των Lindenberg και Ross) ότι γενικά υπάρχουν τέσσερις πιθανοί λόγοι που μπορούν να οδηγήσουν σε παρέκκλιση του q από τη μονάδα:

- i. Εμπόδια εισόδου που επιτρέπουν σε μια επιχείρηση με ισχυρή θέση στην αγορά να αποκομίσει μονοπωλιακά οφέλη που αναγνωρίζονται από τη χρηματιστηριακή αγορά.
- ii. Η επιχείρηση επωφελείται από παράγοντες που προέρχονται από την παραγωγή ή από άλλα περιουσιακά στοιχεία που δεν περιλαμβάνονται στα κόστη αντικατάστασης.
- iii. Η επιχείρηση «πεθαίνει» υπό την έννοια ότι τα περιουσιακά της στοιχεία δεν αξίζει να αντικατασταθούν ($q < 1$).
- iv. Η επιχείρηση αναπτύσσεται με ρυθμό ταχύτερο από το ρυθμό που αποδίδουν τα περιουσιακά της στοιχεία, ακόμα και όταν δεν υπάρχουν υπερβάλλουσες τάσεις ($q > 1$).

3.3 Η εξέταση της επίδρασης των ανακοινώσεων με βάση τη διάκριση των επιχειρήσεων σε χαμηλής ή υψηλής τεχνολογίας

Οι *Chan, Martin και Kensinger*⁸, στην έρευνά τους μελέτησαν την αντίδραση της αγοράς στην ανακοίνωση της αύξησης των επενδύσεων E&A ανάλογα με το αν οι επιχειρήσεις είναι χαμηλής τεχνολογίας (Low Tech) ή υψηλής τεχνολογίας (High Tech). Συγκεκριμένα προσπάθησαν να επιβεβαιώσουν και να προσθέσουν ένα νέο αποδεικτικό στοιχείο στα εξής δύο συμπεράσματα παλαιότερων ερευνών:

- Το πρώτο αφορά τη στενή σχέση που διαπιστώθηκε μεταξύ επενδύσεων E&A και της αξίας της επιχείρησης και
- Το δεύτερο αφορά την αύξηση της τιμής των μετοχών όταν ανακοινώνεται αύξηση των επενδύσεων κεφαλαίου γενικά.

Το πρώτο βήμα για την πραγματοποίηση της έρευνας αυτής ήταν μια μελέτη των επιχειρήσεων που ανακοινώνουν αυξήσεις στις δαπάνες E&A. Στη συνέχεια οι συγγραφείς επικεντρώθηκαν στην υπόθεση της «μυωπικής αγοράς» (market myopia) συγκρίνοντας τις μεταβολές των τιμών των μετοχών κατά τις ανακοινώσεις αύξησης των δαπανών E&A ακόμη κι όταν συνοδεύονται με ανακοινώσεις μείωσης των βραχυπρόθεσμων κερδών με την προοπτική αύξησης των κερδών στο μέλλον. Τέλος, οι συγγραφείς μελέτησαν την διαχρονική μεταβολή της αντίδρασης των τιμών των μετοχών στις ανακοινώσεις E&A, λαμβάνοντας υπόψη τη δύναμη διαφόρων παραγόντων που έχει αποδειχθεί ότι επηρεάζουν γενικά την «καινοτομία». Τέτοιοι παράγοντες είναι το επίπεδο της τεχνολογίας στον κλάδο, η συγκέντρωση που παρουσιάζει ο κλάδος, η δύναμη της επιχείρησης στην αγορά, η ένταση της E&A σε σχέση με τον κλάδο

και τέλος το μέγεθος της αύξησης του προϋπολογισμού Ε&Α σε σχέση με τις πωλήσεις.

Το δείγμα των επιχειρήσεων

Για την πραγματοποίηση της έρευνας, οι συγγραφείς επέλεξαν ένα δείγμα από επιχειρήσεις που ανακοίνωσαν αύξηση σε επενδύσεις Ε&Α (δεν υπήρχε καμία ανακοίνωση για μείωση) για το χρονικό διάστημα 1979-1985. Οι ανακοινώσεις αυτές αφορούσαν αμερικανικές επιχειρήσεις και αντλήθηκαν από τη βάση δεδομένων «*Dow Jones Retrieval Service Database*».

Οι συγγραφείς εξείρεσαν από το δείγμα τους έναν αριθμό ανακοινώσεων για τους εξής λόγους:

- Διπλές ανακοινώσεις.
- Ανακοινώσεις επενδύσεων Ε&Α που επρόκειτο να χρηματοδοτηθούν εν μέρει από πελάτες ή από το κράτος.
- Ασαφείς ανακοινώσεις.
- Ανακοινώσεις από επιχειρήσεις εγκατεστημένες στον Καναδά.
- Ανακοινώσεις που έγιναν ταυτόχρονα με μειώσεις σε επενδύσεις κεφαλαίου.
- Ανακοινώσεις που έγιναν ταυτόχρονα με ανακοίνωση πτώχευσης.
- Ανακοινώσεις που αφορούσαν επενδύσεις Ε&Α που επρόκειτο να διαρκέσουν πολλά χρόνια.

Το τελικό δείγμα αποτελούνταν από 95 ανακοινώσεις οι οποίες πραγματοποιήθηκαν από 64 διαφορετικές επιχειρήσεις. Στη συνέχεια προχώρησαν στην κατηγοριοποίηση του δείγματός τους ανάλογα με το είδος της ανακοίνωσης. Διέκριναν τα εξής είδη ανακοινώσεων:

- i. Απλές ανακοινώσεις αύξησης επενδύσεων Ε&Α χωρίς επιπρόσθετες πληροφορίες.
- ii. Ανακοινώσεις αύξησης επενδύσεων Ε&Α που συνοδεύονταν με προβλέψεις της διοίκησης για κέρδη.
- III. Ανακοινώσεις αύξησης επενδύσεων Ε&Α που συνοδεύονταν από τριμηνιαία αναφορά κερδών.
- iv. Ανακοινώσεις αύξησης επενδύσεων Ε&Α που συνοδεύονταν από ανακοινώσεις αύξησης επενδύσεων κεφαλαίου.

Επίσης διέκριναν το δείγμα τους σε **επιχειρήσεις υψηλής και χαμηλής τεχνολογίας**. Η διάκριση αυτή έγινε με βάση το σκεπτικό (που προκύπτει από μια έρευνα του Hall⁹) ότι η αναδιάρθρωση με αύξηση της μόχλευσης αφορά κυρίως «ώριμες» επιχειρήσεις, σε κλάδους όπου η καινοτομία και οι επενδύσεις Ε&Α έχουν όλο και πιο μειωμένη σημασία.

Μεθοδολογία της έρευνας

Με τη στατιστική μελέτη του δείγματος οι ερευνητές προσπάθησαν να εντοπίσουν «μη φυσιολογικές αποδόσεις» (abnormal returns) των επιχειρήσεων για το διάστημα από την ημέρα -30 έως και την ημέρα +12, από την πραγματοποίηση της ανακοίνωσης (30 ημέρες πριν έως 12 ημέρες μετά από την ανακοίνωση). Για να αποφύγουν το πρόβλημα της τυχόν μεταβολής του «beta» της επιχείρησης από την ανακοίνωση, χρησιμοποίησαν παραμέτρους από την περίοδο -141 έως -31 ημέρες πριν την ανακοίνωση για τον υπολογισμό των «μη φυσιολογικών αποδόσεων» για την περίοδο -30 έως -1 και παραμέτρους από την περίοδο +13 έως +151 από την ανακοίνωση για τον υπολογισμό των «μη φυσιολογικών αποδόσεων» για την περίοδο 0 έως +12.

Ένα δεύτερο στοιχείο που ελέγχθηκε στατιστικά ήταν το κατά πόσο επηρέασαν την αντίδραση της αγοράς άλλες παράλληλες ανακοινώσεις όπως ανακοινώσεις για αύξηση των κερδών ή προβλέψεις κερδών κ.ά. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι δεν υπήρχε τέτοιος επηρεασμός ενώ το γενικό συμπέρασμα ήταν ότι η ανακοίνωση των αυξήσεων των δαπανών E&A σε γενικές γραμμές συσχετίζεται με μια αναμενόμενη αύξηση της περιουσίας των μετόχων. Έτσι καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι οι επενδυτές βλέπουν τις υψηλότερες δαπάνες για E&A ως ένδειξη καλύτερων προοπτικών ανάπτυξης και το λαμβάνουν αυτό υπόψη τους κατά την αξιολόγηση της επιχείρησης.

Τα αποτελέσματα της έρευνας

Μετά από τη στατιστική επεξεργασία των δεδομένων, οι *Chan, Martin και Kensinger*, κατέληξαν στα εξής συμπεράσματα:

- Η ανακοίνωση της αύξησης επενδύσεων E&A έχει **θετική επίδραση στην τιμή των μετοχών**. Η επίδραση αυτή τείνει να είναι θετική ακόμη κι όταν η ανακοίνωση συνοδεύεται από μείωση των κερδών.
- Με τη διάκριση του δείγματος σε επιχειρήσεις υψηλής και χαμηλής τεχνολογίας, διαπιστώνεται ότι η ανακοίνωση της αύξησης των επενδύσεων E&A έχει **θετική επίδραση στις τιμές των μετοχών των «επιχειρήσεων υψηλής τεχνολογίας»**, ενώ έχει σημαντική **αρνητική επίδραση στις τιμές των μετοχών των «επιχειρήσεων χαμηλής τεχνολογίας»**.

3.4 Η εξέταση της επίδρασης των ανακοινώσεων με βάση το «Tobin's q» των επιχειρήσεων

Το «Tobin's q» είναι ο λόγος της αξίας της επιχείρησης προς τα κόστη αντικατάστασης. Είναι ένα μέσο μέτρησης της επίδοσης

της επιχείρησης που με βάση τη θεωρία της αποτελεσματικότητας της αγοράς, παρουσιάζει κατά κάποιο τρόπο την πραγματική αξία της επιχείρησης.

Την προσέγγιση αυτή ακολούθησαν στην έρευνά τους οι *Szewczyk, Tsetsekos και Zantout*¹⁰ οι οποίοι διαπίστωσαν μια σημαντική θετική συσχέτιση μεταξύ του «Tobins'q» μιας επιχείρησης και της αντίδρασης της τιμής της μετοχής της στις ανακοινώσεις αύξησης των δαπανών Ε&Α.

Όπως είδαμε παραπάνω οι *Chan, Martin και Kensinger* διαπίστωσαν ότι η αντίδραση της αγοράς στις ανακοινώσεις Ε&Α ήταν σημαντικά θετική για επιχειρήσεις που λειτουργούσαν σε κλάδους υψηλής τεχνολογίας, ενώ ήταν αρνητική για επιχειρήσεις που λειτουργούσαν σε κλάδους χαμηλής τεχνολογίας. Σύμφωνα δηλαδή με αυτήν την άποψη η πραγματοποίηση δαπανών Ε&Α αξίζει τον κόπο για επιχειρήσεις με προοπτικές ανάπτυξης, ενώ διαφορετικά είναι περιττή.

Οι *Szewczyk, Tsetsekos και Zantout* στην έρευνά τους καταλήγουν στα ίδια συμπεράσματα χρησιμοποιούν όμως διαφορετικό κριτήριο για να μετρήσουν τις επενδυτικές ευκαιρίες των επιχειρήσεων. Το κριτήριο αυτό είναι το «Tobin's q». Πιστεύουν ότι το κριτήριο αυτό είναι καλύτερο για δύο κυρίως λόγους: **Πρώτον**, πολλές επιχειρήσεις μπορεί να λειτουργούν σε πολλούς κλάδους και έτσι να είναι δύσκολη η κατάταξή τους σε έναν συγκεκριμένο κλάδο. **Δεύτερον**, Ακόμη και αν η επιχείρηση λειτουργεί σε έναν ώριμο κλάδο μπορεί να υπάρχουν προοπτικές ανάπτυξης μέσω της δημιουργίας ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος που να προέρχεται από τη διαφοροποίηση του προϊόντος.

Τέλος εξετάζουν και το κατά πόσο μπορούν οι Ελεύθερες Ταμειακές Ροές (Free Cash Flow)¹¹ να εξηγήσουν τις διαχρονικές μεταβολές της αντίδρασης της αγοράς στις ανακοινώσεις για αύξηση των δαπανών Ε&Α.

Το Δείγμα των Επιχειρήσεων

Οι συγγραφείς επέλεξαν το δείγμα τους από τη βάση δεδομένων «Dow Jones News Retrieval» με βάση τα ακόλουθα τέσσερα κριτήρια:

- i. Οι ανακοινώσεις αφορούσαν αρχικές ανακοινώσεις για μελλοντικά σχέδια αύξησης των δαπανών Ε&Α.
- ii. Τα ανακοινωθέντα σχέδια δεν περιελάμβαναν τίποτα σχετικό με τη χρηματοδότηση από τους πελάτες ή από την κυβέρνηση.
- iii. Τα ανακοινωθέντα σχέδια δεν ανήκαν σε κάποιο «joint venture» ή σε κάποια συμφωνία συνεργασίας με άλλη επιχείρηση.

iv. Η επιχείρηση που κάνει την ανακοίνωση έχει ικανοποιητικό αριθμό πληροφοριών στη βάση δεδομένων του Κέντρου Έρευνας Τιμών των Χρεογράφων (Center for Research on Security Prices - CRSP).

Έτσι διαμορφώθηκε το τελικό δείγμα το οποίο αποτελούνταν από 252 ανακοινώσεις που πραγματοποιήθηκαν μεταξύ του Ιουνίου 1979 και του Δεκεμβρίου 1992 από 121 επιχειρήσεις εισηγμένες στο Αμερικανικό Χρηματιστήριο (AMEX-listed firms) και στο Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης (NYSE). Από τις 252 ανακοινώσεις, οι 121 είχαν αρκετές πληροφορίες για τον υπολογισμό του q και του δείκτη ταμειακής ροής (cash flow ratio).

Μεθοδολογία της έρευνας

Οι ερευνητές διαίρεσαν το δείγμα τους σε «**επιχειρήσεις με υψηλό q** » και σε «**επιχειρήσεις με χαμηλό q** » για να εξετάσουν την υπόθεση των ευκαιριών των επιχειρήσεων αυτών για επένδυση (πρώτη υπόθεση). Επίσης διαίρεσαν το δείγμα τους σε «επιχειρήσεις με υψηλές ταμειακές ροές» και σε «επιχειρήσεις με χαμηλές ταμειακές ροές» (πάνω ή κάτω από το μέσο όρο του δείγματος) για τον έλεγχο της υπόθεσης των διαχρονικών μεταβολών στην αντίδραση της αγοράς στις ανακοινώσεις για αύξηση των δαπανών E&A (δεύτερη υπόθεση).

Από τη στατιστική μελέτη, σε σχέση με την πρώτη υπόθεση, βρέθηκε ότι οι «επιχειρήσεις με υψηλό q » έχουν κατά μέσο όρο σημαντικές θετικές μη φυσιολογικές αποδόσεις (abnormal returns). Αντίθετα οι «επιχειρήσεις με χαμηλό q » έχουν κατά μέσο όρο ασήμαντες μη φυσιολογικές αποδόσεις.

Σε σχέση με τη δεύτερη υπόθεση, οι «επιχειρήσεις με χαμηλές ταμειακές ροές» (και υψηλό q) έχουν τα χαμηλότερα πιθανά κόστη αντιπροσώπησης (agency costs) σε σχέση με τα έξοδα E&A, ενώ οι «επιχειρήσεις με υψηλές ταμειακές ροές» (και χαμηλό q) έχουν τα υψηλότερα.

Τα αποτελέσματα της έρευνας

Τα αποτελέσματα της έρευνας ήταν σύμφωνα με αυτά προηγούμενων ερευνών, με τη διαφορά ότι εδώ οι ερευνητές χρησιμοποίησαν ως μέτρο για τις μελλοντικές ευκαιρίες της επιχείρησης για πραγματοποίηση επενδύσεων, το «Tobin's q ». Τα ευρήματα της έρευνας έχουν ως εξής:

- Παρατηρήθηκε μια **σημαντική θετική αντίδραση της αγοράς στις ανακοινώσεις για αύξηση των δαπανών E&A, για «επιχειρήσεις με υψηλό q ».**

- Παρατηρήθηκε μια **σημαντική αρνητική αντίδραση της αγοράς στις ανακοινώσεις για αύξηση των δαπανών Ε&Α, για «επιχειρήσεις με χαμηλό q».**

Τα αποτελέσματα αυτά εξακολουθούν να ισχύουν ακόμη και όταν λαμβάνονται υπόψη και άλλοι παράγοντες που μπορεί να έχουν κάποια επιρροή.

Όσον αφορά τη μελέτη με βάση τις ταμειακές ροές, των διαχρονικών μεταβολών στην αντίδραση της αγοράς στις ανακοινώσεις Ε&Α, δεν παρατηρήθηκε καμία σημαντική μεταβολή κατά την περίοδο των ανακοινώσεων. Πάντως βρέθηκε μια **πιθανή αλληλεπίδραση μεταξύ των ταμειακών ροών και του q.**

3.5 Άλλες προσεγγίσεις

3.5.1 Η εξέταση της επίδρασης των ανακοινώσεων με βάση τη συγκέντρωση (χαμηλή/υψηλή) που παρουσιάζει ο κλάδος στον οποίο ανήκει η επιχείρηση.

Οι *Doukas και Switzer*¹² ερεύνησαν την αξιολόγηση από την χρηματιστηριακή αγορά των σχεδίων για Ε&Α των αμερικανικών επιχειρήσεων. Ανέπτυξαν ένα μοντέλο με βάση το οποίο μελέτησαν τη σχέση μεταξύ των δαπανών που κάνει η επιχείρηση για την καινοτομία και την αξία της. Τα αποτελέσματα έδειξαν ότι υπάρχουν σημαντικές διαφορές στις «μη φυσιολογικές αποδόσεις» (abnormal returns) των επιχειρήσεων που λειτουργούν σε διαφορετικό περιβάλλον αγοράς. Συγκεκριμένα αποδείχθηκε ότι οι επιχειρήσεις που λειτουργούν σε κλάδους με υψηλή συγκέντρωση, η ανακοίνωση της αύξησης των δαπανών Ε&Α συνδέεται με μια θετική αντίδραση των τιμών των μετοχών. Αντίθετα για τις επιχειρήσεις που λειτουργούν σε κλάδους με χαμηλή συγκέντρωση παρατηρείται μια αρνητική αντίδραση των τιμών των μετοχών.

Η έρευνα λοιπόν αυτή παρέχει εμπειρική απόδειξη για τη δυναμική σχέση που υπάρχει μεταξύ των δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων με σκοπό την καινοτομία και της χρηματιστηριακής τους αξίας. Αυτό είναι σύμφωνο με την υπόθεση ότι οι managers επιλέγουν προγράμματα Ε&Α με σκοπό:

- να μεγιστοποιήσουν την Αναμενόμενη Παρούσα Αξία των μελλοντικών ταμειακών ροών από τη λειτουργία της επιχείρησης,
- να πετύχουν μονοπωλιακά ή ολιγοπωλιακά κέρδη και
- να αποφύγουν διαφυγόντα κέρδη λόγω της τεχνολογικής απαξίωσης.

Με βάση τα παραπάνω, οι συγγραφείς προσπάθησαν να δώσουν απάντηση στο ερώτημά του κατά πόσο μπορούν οι ανακοινώσεις

για E&A να περιέχουν ιδιωτικές πληροφορίες (πληροφορίες που τις γνωρίζουν μόνο οι managers) σε σχέση με την τεχνολογία.

Ένα βασικό χαρακτηριστικό του μοντέλου ήταν ότι οι ανακοινώσεις για τις δαπάνες E&A λειτουργούσαν σαν ένα αξιόπιστο «σημάδι» το οποίο βασιζόταν σε χαρακτηριστικά που είχαν σχέση με τη συγκέντρωση της αγοράς στην οποία λειτουργούσε η κάθε επιχείρηση. Όσο πιο υψηλός ήταν ο ανταγωνισμός στον κλάδο τόσο λιγότερο ήταν διατεθειμένη η επιχείρηση να πραγματοποιήσει δαπάνες με σκοπό την καινοτομία. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα να μειώνεται η Παρούσα Αξία των ωφελειών από αυτήν. Είναι λοιπόν φυσικό κανείς να περιμένει διαφορετική αντίδραση στις ανακοινώσεις αύξησης των δαπανών E&A ανάλογα με τη συγκέντρωση της αγοράς.

Σε σχέση με την επιλογή του δείγματος αξίζει να αναφέρουμε ότι οι ανακοινώσεις που λαμβάνονται υπόψη είναι ανακοινώσεις για μη αναμενόμενη αύξηση των δαπανών E&A σε επίπεδο υψηλότερο από τα προηγούμενα επίπεδα. Επίσης το δείγμα περιλαμβάνει ανακοινώσεις που αφορούν μόνο την E&A και δεν περιλαμβάνουν άλλες πληροφορίες. Οι ερευνητές διέκριναν το δείγμα τους σε δύο κατηγορίες τις οποίες ανέλυσαν ξεχωριστά:

- i. Η πρώτη κατηγορία αποτελούνταν από 66 ανακοινώσεις που αφορούσαν την αύξηση των δαπανών E&A μέσα στο επόμενο 12μηνο από την έναρξη του οικονομικού έτους.
- ii. Η δεύτερη κατηγορία αποτελούνταν από ανακοινώσεις που θεωρήθηκε ότι αφορούν μακροπρόθεσμα σχέδια E&A καθώς και από ανακοινώσεις που περιείχαν λεπτομερείς πληροφορίες για τη φύση των δαπανών E&A.

Επίσης για να συμπεριληφθεί μια ανακοίνωση σε μια από τις παραπάνω κατηγορίες έπρεπε να πληροί και τις εξής προϋποθέσεις:

- Η εταιρεία να είναι εισηγμένη στο Αμερικανικό Χρηματιστήριο (American Stock Exchange) ή στο Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης (New York Stock Exchange).
- Οι ανακοινώσεις να αφορούν αποκλειστικά και μόνο στο πρόγραμμα E&A της επιχείρησης.
- Να μην υπάρχει καμιά άλλη ανακοίνωση της επιχείρησης κατά την ίδια μέρα ή 2 εβδομάδες πριν ή μετά από την ανακοίνωση.

Το τελικό δείγμα περιελάμβανε 87 ανακοινώσεις από 45 επιχειρήσεις για την περίοδο 1965-1984.

Μετά τη στατιστική μελέτη του δείγματος οι συγγραφείς κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι **οι ανακοινώσεις E&A παρέχουν πληροφορία στην κεφαλαιαγορά**. Συγκεκριμένα κατέληξαν στα εξής συμπεράσματα:

- Η ανακοίνωση της αύξησης των δαπανών Ε&Α έχει **σημαντική θετική επίδραση στις τιμές των μετοχών για επιχειρήσεις που λειτουργούν σε αγορές που χαρακτηρίζονται από υψηλή συγκέντρωση.**
- Η ανακοίνωση της αύξησης των δαπανών Ε&Α έχει **αρνητική επίδραση στις τιμές των μετοχών επιχειρήσεων που λειτουργούν σε αγορές που χαρακτηρίζονται από χαμηλή συγκέντρωση.**

Οι επενδυτές λοιπόν εκλαμβάνουν τις ανακοινώσεις Ε&Α ως θετικά νέα όταν αφορούν επιχειρήσεις που λειτουργούν σε κλάδους υψηλής συγκέντρωσης ενώ τις εκλαμβάνουν ως αρνητικά νέα όταν αφορούν επιχειρήσεις που λειτουργούν σε κλάδους χαμηλής συγκέντρωσης.

3.5.2 Η εξέταση της επίδρασης των ανακοινώσεων με βάση το αν η επιχείρηση επενδύει σε Ε&Α περισσότερο ή λιγότερο από το μέσο όρο του κλάδου.

Την προσέγγιση αυτή ακολούθησαν στην έρευνά τους οι Jose, Nichols και Stevens¹³, οι οποίοι εξέτασαν την συνεισφορά της διαφοροποίησης, της προώθησης (των προϊόντων) και της Ε&Α στην αξία της επιχείρησης.

Πολλές είναι οι έρευνες που αναφέρονται στην αξία των στρατηγικών επενδύσεων για την επιχείρηση. Σύμφωνα με την παραδοσιακή θεωρία, για την εκτίμηση της επίδρασης της δομής της αγοράς και των στρατηγικών επενδύσεων στην επίδοση της επιχείρησης, χρησιμοποιεί συνήθως το πλαίσιο «*Δομή - Διοίκηση - Επίδοση*». Παρόλα αυτά όμως δεν υπάρχει ομοφωνία για την αξία των επενδυτικών στρατηγικών.

Σύμφωνα με την προσέγγιση «*Δομή - Διοίκηση - Επίδοση*», τα αποτελέσματα της υψηλής συγκέντρωσης οδηγούν στη δημιουργία μονοπωλιακών καταστάσεων. Οι επενδύσεις για διαφοροποίηση, προώθηση και Ε&Α, ενισχύουν τις μονοπωλιακές αυτές καταστάσεις υψώνοντας εμπόδια εισόδου, αποθαρρύνοντας την δημιουργία υποκατάστατων προϊόντων και ταυτόχρονα αυξάνοντας τη συγκέντρωση της αγοράς.

Οι συγγραφείς στην έρευνά τους αυτή προέβησαν σε διορθωτικές ενέργειες για να αντιμετωπίσουν δύο προβλήματα που είχαν διαπιστωθεί στο μοντέλο της παραδοσιακής προσέγγισης «*Δομή - Διοίκηση - Επίδοση*». Τα προβλήματα αυτά ήταν:

- Οι διαδικασίες προώθησης καθώς και οι δαπάνες Ε&Α επηρεάζουν τόσο τη δομή της αγοράς όσο και την επίδοση. Άρα το γεγονός ότι συμπεριλαμβάνονται στο μοντέλο και οι τρεις παράγοντες (Προώθηση, Διαφοροποίηση και Ε&Α) ταυτόχρονα, ο-

δηγεί σε λανθασμένες εκτιμήσεις σχετικά με τα πραγματικά αποτελέσματα των επενδυτικών στρατηγικών. Το πρόβλημα αυτό οι ερευνητές το αντιμετωπίζουν χρησιμοποιώντας ένα μικρότερο μοντέλο που περιλαμβάνει μόνο μεταβλητές από τις στρατηγικές που αφορούν την αγορά του προϊόντος.

- ii. Το δεύτερο πρόβλημα της παραδοσιακής προσέγγισης είναι το γεγονός ότι χρησιμοποιεί ως μέτρο της επίδοσης της επιχείρησης τα λογιστικά κέρδη. Όμως το μέγεθος αυτό δεν έχει καμία σχέση με την αξία της επιχείρησης. Οι επιτυχημένες στρατηγικές έχουν μακροπρόθεσμα οφέλη για την επιχείρηση, τα οποία κεφαλαιοποιούνται τα επόμενα χρόνια και αυξάνουν την αξία της. Επομένως χρειάζονται χρηματοοικονομικά μεγέθη για τη μέτρηση της αξίας της επιχείρησης και όχι τα λογιστικά κέρδη. Η έρευνα αυτή δείχνει πώς γίνεται η εφαρμογή τέτοιων χρηματοοικονομικών μεγεθών για τη μέτρηση της αξίας της επιχείρησης.

Κατά τη στατιστική μελέτη του δείγματός τους, σχετικά με την E&A, οι ερευνητές διαπίστωσαν ότι η υψηλή ένταση E&A του κλάδου μειώνει την αξία των επιχειρήσεων που λειτουργούν σ' αυτόν τον κλάδο (με την υπόθεση ότι οι υπόλοιποι παράγοντες παραμένουν σταθεροί). Αυτό συμβαίνει κυρίως γιατί η υψηλή ένταση E&A αποτελεί ένα «σημάδι» μεγάλης πιθανότητας απαξίωσης των συγκεκριμένων προϊόντων. Επίσης διαπίστωσαν ότι το να έχει η επιχείρηση μεγαλύτερες δαπάνες για E&A από τον μέσο όρο του κλάδου, ούτε βοηθάει, ούτε βλάπτει την επιχείρηση. Παρ' όλα αυτά διαφαίνεται ότι μεγάλες αποκλείσεις από το σημείο αναφοράς του κλάδου, προς οποιαδήποτε κατεύθυνση, προσδίδουν στην επιχείρηση μεγαλύτερο κίνδυνο.

Τελικά οι συγγραφείς, όσον αφορά τη σχέση μεταξύ των ανακοινώσεων για αύξηση των δαπανών E&A και της αξίας της επιχείρησης, καταλήγουν στα εξής συμπεράσματα:

- *Οι επενδυτές αντιδρούν θετικά στις ανακοινώσεις για αύξηση των δαπανών E&A και οι τιμές των μετοχών αυξάνονται όταν το ύψος των δαπανών αυτών δεν διαφέρει πολύ από το μέσο όρο του κλάδου.*
- *Η υπερβολική απόκλιση του επιπέδου δαπανών E&A από το σημείο αναφοράς του κλάδου (προς οποιαδήποτε κατεύθυνση) οδηγεί στη μείωση της αξίας της επιχείρησης.*

3.5.3 Η εξέταση της επίδρασης των ανακοινώσεων με βάση τις πατέντες και τη σημασία που έχουν αυτές για τον κλάδο

Ο Α. Pakes¹⁴ σε μια από τις έρευνές του, προσπάθησε να μελετήσει τη σχέση μεταξύ των επενδύσεων που πραγματοποιεί

μία επιχείρηση με σκοπό την καινοτομία (δαπάνες Ε&Α) και της χρηματοπιστηριακής της αξίας. Κατά την προσπάθειά του αυτή συνάντησε δυσκολία στην επιλογή του απαραίτητου μέτρου ήταν οι «πατέντες». Τελικά κατέληξε ότι το καλύτερο μέτρο ήταν η χρησιμοποίηση της πατέντας ήταν ότι αυτή αποτελεί ένα άμεσο επακόλουθο των δραστηριοτήτων για την καινοτομία. Επίσης οι πατέντες είχαν το πλεονέκτημα ότι οι πληροφορίες οι σχετικές με αυτές ήταν διαθέσιμες για μεγάλα χρονικά διαστήματα και με αρκετή λεπτομέρεια.

Παρά τα πλεονεκτήματα αυτά, η χρησιμοποίηση της πατέντας ως μεταβλητής είχε και δύο σοβαρά προβλήματα:

- i. Παρ' όλο που τα αρχεία με τις πατέντες ήταν θεωρητικά διαθέσιμα, στην πράξη δεν υπήρχε δυνατότητα για εύκολη πρόσβαση.
- ii. Δεν ήταν ξεκάθαρη η καταγραφή και η ταξινόμηση (ως προς τη σημαντικότητα) των πατέντων. Έτσι ενώ θα περίμενε κανείς να έχουν καταγραφεί μόνο οι πατέντες που προσφέρουν μια χρήσιμη τεχνολογική πρόοδο και που συνεπάγονται κάποια οφέλη για την επιχείρηση που τις κατοχυρώνει, παρατηρείται ότι δε συμβαίνει αυτό.

Ένα άλλο ζήτημα είναι ότι οι τεχνολογικές συνθήκες και οι συνθήκες της αγοράς έχουν ως αποτέλεσμα οι πατέντες να ποικίλουν σε σχέση με την οικονομική τους αξία. Επίσης γίνεται φανερό ότι δεν κατοχυρώνονται όλες οι καινοτομίες με πατέντες.

Σχετικά με το πρώτο πρόβλημα πρέπει να αναφέρουμε ότι κατά κάποιο τρόπο λύθηκε, με τον εκσυγχρονισμό και τη μηχανοργάνωση των βάσεων δεδομένων. Το δεύτερο πρόβλημα όμως εξακολουθεί να υφίσταται.

Στο οικονομετρικό μοντέλο που ανέπτυξε ο συγγραφέας, συμπεριέλαβε τρεις ισότητες. Η **πρώτη** μετρούσε το πώς αξιολογούνται διοικητικά στελέχη τα συγκεκριμένα προγράμματα για την καινοτομία (δαπάνες Ε&Α), περιλαμβάνοντας το συγκεκριμένο πρόγραμμα στις καθαρές λειτουργικές ταμειακές ροές. Σύμφωνα με τη **δεύτερη** ισότητα, το βέλτιστο πρόγραμμα ήταν αυτό που μεγιστοποιούσε την αξία της επιχείρησης δεδομένων των σχετικών πληροφοριών και του κόστους του προγράμματος. Τέλος η **τρίτη** ισότητα είναι η ενδεικτική συνάρτηση σχετικά με την εφαρμογή των πατέντων.

Από την εμπειρική μελέτη, ο συγγραφέας κατέληξε στο συμπέρασμα ότι **τα γεγονότα που οδηγούν την αγορά να επαναπροσδιορίσει την αξία της επιχείρησης, συνδέονται με έναν υψηλό βαθμό συσχέτισης με τις μη προβλεπόμενες αλλαγές τόσο στο**

επίπεδο E&A όσο και στις πατέντες. Επιπλέον αποδείχτηκε ότι **κατά μέσο όρο αυτές οι μη αναμενόμενες αλλαγές οδηγούν σε σημαντικές αλλαγές στην χρηματιστηριακή αξία της επιχείρησης.**

Την προσέγγιση αυτή ακολούθησαν επίσης σε μια έρευνά τους και οι *Gockburn και Griliches*¹⁵ οι οποίοι εξέτασαν το πώς αξιολογεί η αγορά τις δαπάνες E&A και τις πατέντες, ανάλογα με τη σημασία που έχουν οι πατέντες για τον κλάδο. Η έρευνα αυτή στηρίχθηκε στη λογική ότι σε μια ορθολογική αγορά η τιμή της μετοχής μιας επιχείρησης είναι η Παρούσα Αξία των αναμενόμενων καθαρών εισροών που προέρχονται από τα Περιουσιακά Στοιχεία της επιχείρησης (ενσώματα και ασώματα).

Οι συγγραφείς χρησιμοποίησαν δύο ομάδες πληροφοριών που περιελάμβαναν πληροφορίες για πάνω από 1800 επιχειρήσεις και κάλυπταν το χρονικό διάστημα από τα τέλη της δεκαετίας του 1960 έως το 1984.

Κατά τη στατιστική μελέτη οι ερευνητές διαπίστωσαν ότι όταν δεν λαμβανόταν υπόψη η μεταβλητή της E&A, τα αποτελέσματα έδειχναν μια απόδοση εξαιρετικά υψηλής αξίας στις πατέντες, όταν οι επιχειρήσεις ανήκαν σε κλάδους που η κατοχύρωση της καινοτομίας μέσω πατέντων ήταν πολύ σημαντική. Πάντως με την προσθήκη της μεταβλητής της E&A, η μεταβλητή της πατέντας γινόταν λιγότερο σημαντική ενώ γινόταν περισσότερο εμφανής η αλληλεπίδραση μεταξύ των «νέων» για E&A και της τιμής των μετοχών. Τέλος διαπιστώθηκε ότι η αγορά προσδίδει αξία στην πληροφόρηση για E&A κατά πολύ υψηλότερη από παρελθούσες επενδύσεις ή παλιές πατέντες. Επίσης αυτή η πληροφόρηση βρέθηκε ότι αξιολογείται κατά 50% υψηλότερα σε κλάδους όπου η προστασία από τις πατέντες είναι πιο σημαντική.

Οι συγγραφείς κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι υπάρχει μια σημαντική αλληλεπίδραση μεταξύ του επιπέδου στο οποίο θεωρεί ο κλάδος αποτελεσματικές τις πατέντες και της αξιολόγησης από την αγορά των δραστηριοτήτων E&A και των κατοχυρώσεων με πατέντες από την επιχείρηση καθώς και των πρόσφατων κινήσεων της με σκοπό την E&A. Γίνεται λοιπόν φανερό ότι **οι πατέντες και οι δαπάνες E&A αξιολογούνται περισσότερο θετικά σε περιβάλλον όπου οι πατέντες θεωρούνται περισσότερο σημαντικές.**

3.5.4 Άλλες προσεγγίσεις

Οι *Chauvin και Hirschey*¹⁶ πραγματοποίησαν μια έρευνα η οποία απέδειξε ότι οι δαπάνες για διαφήμιση και για πραγματοποίηση E&A έχουν μια σημαντική θετική επιρροή στην χρηματιστηριακή αξία της επιχείρησης. Μαζί με τις πρόσφατες ταμειακές ροές, οι

πληροφορίες για τις δαπάνες διαφήμισης και Ε&Α, φαίνεται ότι βοηθούν τους επενδυτές να προϋπολογίσουν το μέγεθος και τη διακύμανση των μελλοντικών ταμειακών ροών. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα οι δαπάνες αυτές να θεωρούνται ως μια μορφή επένδυσης σε άυλα περιουσιακά στοιχεία με προβλεπόμενη θετική επιρροή στις μελλοντικές ταμειακές ροές.

Παρόλο που η σχέση αυτή των δαπανών για διαφήμιση και για Ε&Α και της αξίας της επιχείρησης παρατηρείται φαινομενικά για όλες τις επιχειρήσεις αποδεικνύεται από την έρευνα ότι υπάρχουν σημαντικές διαφορές ανάλογα με το μέγεθος της επιχείρησης και τον κλάδο στον οποίο ανήκει. Επίσης η διαφορά που παρατηρείται ανάλογα με το μέγεθος της επιχείρησης εξακολουθεί να υφίσταται, είτε πρόκειται για βιομηχανικό τομέα είτε για μη βιομηχανικό.

Προηγούμενες έρευνες είχαν αποδείξει την θετική αντίδραση των τιμών των μετοχών στις ανακοινώσεις αύξησης των δαπανών Ε&Α. Οι συγγραφείς με δεδομένα τα αποτελέσματα αυτά, προσπάθησαν να διαπιστώσουν πώς τα στοιχεία που παραδοσιακά αναγνωρίζεται ότι καθορίζουν την αξία της επιχείρησης (ταμειακές ροές, ανάπτυξη, κίνδυνος και μερίδιο αγοράς) επηρεάζονται όταν η διαφήμιση και η Ε&Α ληφθούν ως πιθανές σημαντικές πηγές άυλων περιουσιακών στοιχείων. Βρέθηκε λοιπόν ότι οι ταμειακές ροές αντικατοπτρίζουν τις θετικές επιρροές των επενδύσεων σε διαφημίσεις και σε Ε&Α (επενδύσεις που παρέχουν οικονομικά οφέλη που επεκτείνονται σε χρονικό ορίζοντα μεγαλύτερο του ενός έτους).

Στη συνέχεια οι ερευνητές προσπάθησαν να εντοπίσουν τα οικονομικά χαρακτηριστικά των διαφημίσεων και της Ε&Α, μελετώντας τις δραστηριότητες αυτές **πρώτον** ανάλογα με τον κλάδο και **δεύτερον** ανάλογα με το μέγεθος των επιχειρήσεων.

Όσον αφορά την πρώτη κατηγορία, η διαφήμιση και η Ε&Α εκλαμβάνονταν ως εναλλακτικά μέσα που οδηγούσαν στη διαφοροποίηση των προϊόντων. Τα μέσα αυτά είχαν την τάση να διαφέρουν ως προς την αποτελεσματικότητά τους ανάλογα με τον κλάδο στον οποίο ανήκε η επιχείρηση. Η διαφορά αυτή γίνεται ακόμα μεγαλύτερη ανάλογα με το αν η επιχείρηση είναι βιομηχανική ή μη βιομηχανική. Γίνεται τελικά φανερό ότι οι δραστηριότητες Ε&Α συγκεντρώνονται κυρίως στις βιομηχανικές επιχειρήσεις ενώ η προώθηση μέσω διαφημίσεων είναι ευρέως διαδεδομένη τόσο στις βιομηχανικές όσο και στις μη βιομηχανικές επιχειρήσεις. Τα δεδομένα λοιπόν προτείνουν ότι η Ε&Α θεωρείται ως ένα αποτελεσματικό μέσο για την ανάπτυξη και τη διαφοροποίηση νέων προϊόντων για βιομηχανικές επιχειρήσεις, ενώ η διαφήμιση αποτελεί ένα αποτε-

λεσματικό μέσο διαφοροποίησης των προϊόντων τόσο στο βιομηχανικό όσο και στο μη βιομηχανικό τομέα.

Όσον αφορά τη δεύτερη κατηγορία, τα δεδομένα δείχνουν ότι οι διαφημίσεις και η E&A είναι περισσότερο διαδεδομένες μεταξύ των μεγάλων επιχειρήσεων. Το γεγονός ότι παρατηρείται το μεγαλύτερο μέρος των δαπανών για τις δραστηριότητες αυτές να πραγματοποιείται από λίγες μεγάλες επιχειρήσεις, αποτελεί ένδειξη ότι υπάρχουν, αφενός σημαντικά οφέλη που προκύπτουν από το μέγεθος (οικονομίες κλίμακας) και αφετέρου οικονομίες σκοπού σχετικά με δραστηριότητες E&A και διαφήμισης.

Ο βασικός στόχος της μελέτης ήταν ο εντοπισμός του ρόλου της διαφήμισης και της E&A ως καθοριστικοί παράγοντες της αξίας της επιχείρησης. Για να απομονωθούν οι επιρροές αυτών των παραγόντων, έπρεπε να εντοπιστούν και να περιοριστούν οι επιρροές των υπόλοιπων μεταβλητών που καθορίζουν την αξία της επιχείρησης (δηλαδή οι επιρροές των ταμειακών ροών, της ανάπτυξης, του κινδύνου και του μεριδίου αγοράς). Επίσης έπρεπε να καθοριστεί και μια μεταβλητή που να μετράει την αξία της επιχείρησης, έτσι ώστε να μπορεί κανείς να διαπιστώσει εάν οι επενδυτές αναγνωρίζουν τα έξοδα για διαφήμιση και E&A ως μελλοντικά περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης. Οι πιο ευρεία διαδεδομένες τέτοιες μεταβλητές είναι το «Tobin's q» και η σχετική επιπλέον αξία (EV/S). Όμως και οι δύο αυτές μεταβλητές αποτελούν λογιστικά μεγέθη και υπόκεινται σε λάθη μέτρησης των ενσώματων περιουσιακών στοιχείων. Επίσης υπόκεινται και σε άλλα λογιστικά σφάλματα αφού αντικατοπτρίζουν, έστω και εν μέρει, τις επιρροές των λογιστικών πολιτικών που ακολουθεί η επιχείρηση.

Οι ερευνητές λοιπόν, επικεντρώθηκαν στη συνεισφορά των δαπανών E&A και διαφημίσεων στην αξία της επιχείρησης, με τρόπο που περιορίζει τα πιθανά λογιστικά σφάλματα. Για το λόγο αυτό χρησιμοποίησαν το ακόλουθο απλό μοντέλο:

$$\text{Αξία της Επιχ.} = a_0 + b_1(\text{Ταμ.Ροές}) + b_2(\text{Ανάπτυξη}) + b_3(\text{Κίνδυνος}) + b_4(\text{Μεριδίο Αγοράς}) + b_5(\text{Διαφημίσεις}) + b_6(\text{E\&A}) + e$$

Το δείγμα επιλέχθηκε από τις επιχειρήσεις που ήταν καταχωρημένες στην COMPUSTAT, και κάλυπτε τα έτη από το 1988 έως και το 1990 ενώ περιελάμβανε κατά μέσο όρο 1500 επιχειρήσεις ανά έτος. Μετά τη στατιστική μελέτη του δείγματος οι συγγραφείς κατέληξαν στα εξής συμπεράσματα:

- Όπως οι ταμειακές ροές, η ανάπτυξη, ο κίνδυνος και το μερίδιο της αγοράς, έτσι και **οι δαπάνες για διαφημίσεις και E&A απο-**

- τελούν βασικούς προσδιοριστικούς παράγοντες της αξίας της επιχείρησης.
- Η επιρροή που έχουν οι διαφημίσεις και η Ε&Α στην αξία της επιχείρησης είναι **το ίδιο καθοριστική τόσο στον βιομηχανικό όσο και στο μη βιομηχανικό τομέα.**
 - Οι διαφημίσεις και η Ε&Α αποτελούν **εναλλακτικούς τρόπους επένδυσης σε άυλα περιουσιακά στοιχεία με υψηλή αξία**, έχουν όμως **διαφορετική σπουδαιότητα για διαφορετικούς οικονομικούς κλάδους.**
 - **Η αποτελεσματικότητα των διαφημίσεων και της Ε&Α διαφέρει ανάλογα με το μέγεθος της επιχείρησης** (οι δραστηριότητες αυτές είναι αποτελεσματικότερες για τις μεγάλες επιχειρήσεις).
 - **Οι δαπάνες για διαφήμιση και Ε&Α αποτελούν εναλλακτικούς τρόπους επένδυσης που αυξάνουν τις αποδόσεις για τους μετόχους.**

3.6 Κριτική στα αποτελέσματα των προαναφερθέντων ερευνών

Από τις έρευνες που αναφέραμε παραπάνω μπορεί κανείς να καταλήξει στο συμπέρασμα ότι σε γενικές γραμμές η ανακοίνωση της αύξησης των δαπανών Ε&Α συνδέεται με μια θετική αντίδραση στις τιμές των μετοχών.

Ο *B.H. Hall*¹⁷ σε μια έρευνά του διατύπωσε κάποιες επιφυλάξεις, αφού διαπίστωσε ότι αυτή η θετική σχέση μεταξύ των δαπανών Ε&Α και της αξίας της επιχείρησης άρχισε να εξασθενεί από τα μέσα της δεκαετίας του 1980 και μετά.

Στην έρευνά του χρησιμοποίησε κι αυτός το «Tobin's q», καθώς και ένα απλό μοντέλο που είχε χρησιμοποιηθεί και παλαιότερα για παρόμοιες έρευνες. Σύμφωνα με το μοντέλο αυτό η αξία της επιχείρησης είναι το άθροισμα όλων των φυσικών κεφαλαίων της επιχείρησης καθώς και των άυλων περιουσιακών στοιχείων, που αξιολογούνται από την αγορά αλλά δεν αποτελούν ακόμα υφιστάμενα κεφάλαια για την επιχείρηση.

Για την εκτίμηση των κεφαλαίων της επιχείρησης που προέρχονται από την Ε&Α, χρησιμοποίησε δύο μεταβλητές. Η πρώτη ήταν η ταμειακή ροή που προέρχεται από τις δαπάνες για Ε&Α και η **δευτέρα** αφορούσε τα επενδυθέντα στο παρελθόν κεφάλαια σε Ε&Α (υποθέτοντας ένα ετήσιο ποσοστό απόσβεσης 15%).

Το δείγμα της έρευνας περιελάμβανε όλες τις εισηγμένες βιομηχανικές επιχειρήσεις στην αμερικανική χρηματιστηριακή αγορά το 1976, καθώς και αυτές που εισήχθησαν από το 1976 έως το 1991.

Ένα σημείο που αξίζει να σημειώσουμε είναι ότι η διαφήμιση και η Ε&Α που σε προηγούμενες έρευνες θεωρούνταν ότι έχουν την ίδια περίπου επιρροή στην αξία της επιχείρησης, διαπιστώθηκε ότι έχουν αρκετά διαφορετικές συνέπειες στην συνολική αξία των βιομηχανικών επιχειρήσεων. Παρόλο που το μέσο ύψος των δαπανών για διαφημίσεις είναι περίπου το ίδιο με τις δαπάνες για Ε&Α, η επίδραση της Ε&Α στην αξία της επιχείρησης είναι τέσσερις με πέντε φορές μεγαλύτερη από την επίδραση των δαπανών για διαφημίσεις.

Το βασικό συμπέρασμα στο οποίο κατέληξε ο συγγραφέας είναι ότι η θετική αξιολόγηση των κεφαλαίων που επενδύουν οι βιομηχανικές επιχειρήσεις σε Ε&Α από τους επενδυτές, παρουσιάζει μια δραματική μείωση το διάστημα 1986-1991 σε σχέση με το διάστημα 1979-1983. Επίσης αναφέρει ότι αυτό μπορεί να οφείλεται σε έναν από τους εξής λόγους:

- Μείωση των ποσοστών απόδοσης της Ε&Α. Σ' αυτό ίσως να συνέβαλε και η φορολογική μεταρρύθμιση που πραγματοποιήθηκε στην Αμερική το 1986.
- Τα κεφάλαια που προέρχονται από Ε&Α αποσβένονται πλέον πιο γρήγορα σε σχέση με το παρελθόν.
- Η αγορά έγινε περισσότερο «μυωπική» και αντιμετωπίζει τις ταμειακές ροές που προέρχονται από την Ε&Α σαν ροές με μεγάλη αβεβαιότητα. Έτσι τις προεξοφλεί με ένα πολύ υψηλό επιτόκιο.

4. Η ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΗΣ ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗΣ ΕΠΙΚΕΙΜΕΝΩΝ ΣΥΓΧΩΝΕΥΣΕΩΝ ΚΑΙ ΕΞΑΓΟΡΩΝ (Σ&Ε) ΣΤΗ ΧΡΗΜΑΤΙΣΤΗΡΙΑΚΗ ΑΞΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

4.1 Γενικές παρατηρήσεις

Οι Συγχωνεύσεις και οι Εξαγορές (Σ&Ε) (mergers and acquisitions), αποτελούν επενδυτικές επιλογές που ανέκαθεν έπαιζαν και εξακολουθούν να παίζουν έναν σημαντικό ρόλο στη στρατηγική διοίκηση και την ανάπτυξη της επιχείρησης. Η ανάπτυξη ως γνώστών, θεωρείται γενικά ως ζωτικής σημασία για την ομαλή λειτουργία της επιχείρησης. Μεταξύ άλλων, η ανάπτυξη είναι απαραίτητη σε μια εταιρεία και για την εξασφάλιση όσο το δυνατόν ικανότερων διοικητικών στελεχών. Χωρίς την συνεχή εισροή νέων και ικανών στελεχών, η επιχείρηση είναι δυνατόν να οδηγηθεί σε μια μείωση της αποτελεσματικότητας και της αξίας της.

«**Συγχώνευση**» είναι η δραστηριότητα που αναφέρεται στη συνένωση δύο τουλάχιστον διαφορετικών επιχειρήσεων σε μια. Εάν μετά τη συγχώνευση, εξακολουθεί να υπάρχει η εξαγοράζουσα επιχείρηση ενώ παύει να υφίσταται η εξαγοραζόμενη, τότε αναφερόμαστε στην περίπτωση της «**απορρόφησης**». Όταν παύουν να υπάρχουν και οι δύο επιχειρήσεις και δημιουργείται μια νέα επιχείρηση, τότε αναφερόμαστε στην περίπτωση της «**συνένωσης**».

Ένας δεύτερος τρόπος με τον οποίο μπορεί μια επιχείρηση να αποκτήσει μια άλλη, είναι η απόκτηση των μετοχών της. Μπορεί δηλαδή η επιχείρηση να κάνει μια «**προσφορά αγοράς μετοχών**» απευθείας προς τους μετόχους της επιχείρησης-στόχου, και να αγοράσει τις μετοχές της, με αντάλλαγμα είτε μετρητά είτε μετοχές της νέας επιχείρησης ή άλλα χρεόγραφα.

Τέλος ένας τρίτος τρόπος για την απόκτηση μιας επιχείρησης από μια άλλη, είναι η αγορά των περιουσιακών στοιχείων της επιχείρησης-στόχου.

Η συγχώνευση μπορεί να είναι οριζόντια ή κάθετη. **Οριζόντια (horizontal) συγχώνευση** έχουμε όταν ενώνονται δύο επιχειρήσεις με παρόμοιες γραμμές παραγωγής. **Κάθετη (vertical) συγχώνευση** έχουμε όταν οι επιχειρήσεις που ενώνονται λειτουργούν σε διαφορετικά επίπεδα παραγωγής, του ίδιου όμως τύπου προϊόντων. Τέλος η συγχώνευση αυτή μπορεί να είναι **ασυσχετίστη (conglomerate)** στην περίπτωση που οι επιχειρήσεις που συνενώνονται λειτουργούν σε διαφορετικές αγορές με διαφορετικού τύπου προϊόντα.

4.2 Λόγοι για την πραγματοποίηση Συγχωνεύσεων και Εξαγορών

Οι *Weston, Kwang, Chung and Hoag*¹⁸, αναφέρουν ότι οι βασικοί λόγοι για τους οποίους πραγματοποιούνται Σ&Ε είναι:

- Αναποτελεσματική διοίκηση.
- Λειτουργικές συνέργιες.
- Χρηματοοικονομικές συνέργιες.
- Αλλαγές στην στρατηγική κατεύθυνση.
- Υποτιμημένη αξία της επιχείρησης.
- Πληροφορίες και «σημάδια» στην αγορά.
- Προβλήματα σχετικά με την αντιπροσώπευση και τη διοίκηση.
- Απόκτηση ηγετικής θέσης στην αγορά.
- Φορολογικοί λόγοι.
- Αναδιανομή.

Ο *Harrington*¹⁹ με τη σειρά του, αναφέρει ότι οι Σ&Ε είναι ελκυστικές γιατί οδηγούν:

- Σε χαμηλότερα χρηματοοικονομικά έξοδα.

- Σε διαφοροποίηση και άρα μείωση του κινδύνου.
- Σε αύξηση των κερδών ανά μετοχή της εξαγοράζουσας επιχείρησης.
- Στην χρησιμοποίηση μεγαλύτερων κεφαλαίων.
- Στην εξασφάλιση των αναγκαίων κεφαλαίων.
- Στην απόκτηση μιας υποτιμημένης από την αγορά επιχείρησης.
- Στην εξασφάλιση οικονομικών κλίμακας ή μεγέθους.
- Στην εισαγωγή σε μια νέα δραστηριότητα ή αγορά.
- Στην αύξηση του μεριδίου αγοράς.

Όλοι αυτοί οι λόγοι μπορούν να αντικατασταθούν από έναν και μοναδικό: **Τη δημιουργία αξίας για τους μετόχους της εξαγοράζουσας επιχείρησης.** Η δημιουργία της αξίας αυτής μπορεί να προέλθει μόνο μέσα από την επίτευξη **συνέργειας** μεταξύ των δύο υπό συνένωση εταιριών. Η συνέργια προέρχεται από το συνδυασμό της μη χρησιμοποιούμενης παραγωγικής δυναμικότητας της μιας επιχείρησης με την ανάγκη για αυτή τη δυναμικότητα της άλλης επιχείρησης. Η αξία για τους μετόχους της εξαγοράζουσας επιχείρησης, μπορεί επίσης να προέλθει και από την καταβολή μικρότερου τιμήματος από αυτό που πραγματικά αξίζει η εξαγοραζόμενη επιχείρηση (περίπτωση υποτιμημένης επιχείρησης). Παρ' όλα αυτά η συνέργια μπορεί να επιτευχθεί με τον συνδυασμό ή την καλύτερη χρησιμοποίηση των παραγωγικών δυνατοτήτων, των καναλιών διανομής, των τμημάτων πωλήσεων, των δεξιοτήτων των διοικητικών στελεχών κ.α.. Τέλος συνέργια μπορεί να προέλθει και από τον συνδυασμό της διαφορετικής αντιμετώπισης του κινδύνου από τους ιδιοκτήτες των δύο επιχειρήσεων (π.χ. όταν η μια πλευρά χαρακτηρίζεται από αποστροφή κινδύνου ενώ η άλλη πλευρά είναι δεκτική του κινδύνου).

Οι *Weston, Kwang, Chung and Hoag*, αναφέρουν επίσης και τους εξής επιπλέον λόγους που οδηγούν στην πραγματοποίηση Σ&Ε σε διεθνές επίπεδο:

- Η ανάπτυξη.
- Η τεχνολογία.
- Πλεονεκτήματα από τη διαφοροποίηση των προϊόντων.
- Κυβερνητική πολιτική.
- Συναλλαγματικές ισοτιμίες.
- Πολιτική και οικονομική σταθερότητα.
- Κόστη και αποτελεσματικότητα της εργασίας.
- Διαφοροποίηση (των προϊόντων, γεωγραφική ή για τη μείωση του κινδύνου).
- Εξασφάλιση πόρων.

4.3 Προσδιορισμός της Συνέργιας από μια Συγχώνευση.

Η συνέργια από μια συγχώνευση μπορεί να προσδιορισθεί²⁰ με βάση το μοντέλο των «προεξοφλημένων ταμειακών ροών». Θα είναι δηλαδή:

$$\text{Συνέργια} = \sum_{t=1}^T \frac{\Delta CF_t}{(1+r)^t}$$

Όπου ΔCF είναι η διαφορά μεταξύ των ταμειακών ροών της νέας επιχείρησης και του αθροίσματος των ταμειακών ροών των δύο ξεχωριστών επιχειρήσεων. Με άλλα λόγια το ΔCF είναι η σχετική (επιπλέον) ταμειακή ροή από τη συγχώνευση. Το r είναι το κατάλληλο ποσοστό προεξόφλησης προσαρμοσμένο για κίνδυνο.

Επίσης η συνέργια μπορεί να οριστεί και ως η διαφορά μεταξύ της αξίας της νέας επιχείρησης (V_{AB}) και του αθροίσματος των αξιών των δύο άλλων επιχειρήσεων ως χωριστές οντότητες ($V_A + V_B$). Δηλαδή:

$$\text{Συνέργια} = V_{AB} - (V_A + V_B)$$

Γίνεται δηλαδή φανερό ότι αν δεν προκύψει συνέργια από μια συγχώνευση, η αξία της νέας επιχείρησης θα ισούται με το άθροισμα των αξιών των δύο επιχειρήσεων. Δηλαδή:

$$V_{AB} = V_A + V_B$$

4.4 Δημιουργούν οι Συγχωνεύσεις και Εξαγορές αξία;

Κατά καιρούς έχει πραγματοποιηθεί ένας μεγάλος αριθμός εμπειρικών μελετών που προσπάθησε να διαπιστώσει την επίδραση των Σ&Ε στην αξία τόσο της νέας επιχείρησης όσο και της εξαγοράζουσας καθώς και της επιχείρησης-στόχου.

Ο *Shastri*²¹ σε μια έρευνά του επέκτεινε το σκεπτικό των Galai-Masulis, και μελέτησε την επίδραση των Σ&Ε στην αξία των μετοχών και των ομολογιών της νέας επιχείρησης. Ισχυρίζεται ότι η αξία της νέας επιχείρησης επηρεάζεται από τρεις παράγοντες: **Πρώτον**, τη διακύμανση (δηλαδή τον κίνδυνο), **δεύτερον**, από τη μόχλευση (Ξένα κεφάλαια προς τη συνολική αξία της επιχείρησης-Ξ.Κ./Σ.Α.) και **τρίτον** από τη ληκτότητα των ξένων κεφαλαίων. Θεωρώντας ότι η επιχείρηση Α συνενώνεται με την επιχείρηση Β και δημιουργούν μια νέα επιχείρηση, την Γ και συμβολίζοντας με SA την αξία των μετοχών της Α, με SB την αξία των μετοχών της Β και με SG την αξία των μετοχών της Γ, στον παρακάτω πίνακα συγκεντρώνονται τα αποτελέσματα της έρευνας αυτής σχετικά με την αξία των μετοχών.

ΠΙΝΑΚΑΣ

	ΚΟΙΝΕΣ ΜΕΤΟΧΕΣ	
ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΗΣ ΔΙΑΚΥΜΑΝΣΗΣ	$\sigma_A > \sigma_T > \sigma_B$	$S_T > (S_A + S_B)$ ή $S_T < (S_A + S_B)$
	$\sigma_A < \sigma_T < \sigma_B$	$S_T > (S_A + S_B)$ ή $S_T < (S_A + S_B)$
	$\sigma_A, \sigma_B > \sigma_T$	$S_T < (S_A + S_B)$
ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΗΣ ΜΟΧΛΕΥΣΗΣ	$\Xi K_A / \Sigma A_A > \Xi K_B / \Sigma A_B$	$S_T < (S_A + S_B)$
	$\Xi K_A / \Sigma A_A < \Xi K_B / \Sigma A_B$	$S_T < (S_A + S_B)$
ΕΠΙΔΡΑΣΗ ΤΗΣ ΛΕΙΚΤΟΤΗΤΑΣ		$S_T < (S_A + S_B)$

ΠΗΓΗ: Copeland & Weston, "Financial Theory and Corporate Policy" 3rd edition, ADDISON-WESLEY PUBLISHING COMPANY, 1988. (σελ. 695).

Όσον αφορά την επίδραση των Σ&Ε στην αξία των δύο χωριστών επιχειρήσεων, το μέσο που χρησιμοποίησαν οι ερευνητές για τη μελέτη της επίδρασης αυτής ήταν η παρατήρηση των «μη κανονικών» (abnormal) μεταβολών στις τιμές των μετοχών, κατά τα διαστήματα πριν και μετά την ανακοίνωση καθώς και την ίδια την μέρα της ανακοίνωσης των επικείμενων Σ&Ε. Σε γενικές γραμμές οι έρευνες αυτές έδειξαν τα εξής:

- i. Οι μέτοχοι των «επιχειρήσεων-στόχων» απολαμβάνουν σημαντικά οφέλη ως αποτέλεσμα επιτυχημένων εξαγορών. Τα οφέλη αυτά είναι μεγαλύτερα όταν η εξαγορά γίνεται με «προσφορά για αγορά μετοχών» παρά με συγχώνευση.
- ii. Τα οφέλη των μετόχων της «εξαγοράζουσας επιχείρησης» από την εξαγορά είναι κατά πολύ μικρότερα (ενώ μερικές έρευνες διαπιστώνουν μικρές ζημιές). Τα οφέλη αυτά διαπιστώνονται κυρίως όταν η εξαγορά γίνεται μέσω «προσφοράς για αγορά μετοχών» ενώ στην περίπτωση των συγχωνεύσεων οι μέτοχοι ούτε χάνουν ούτε κερδίζουν.
- iii. Οι αποδόσεις των μετόχων των «επιχειρήσεων-στόχων» που η πρόταση για συγχώνευση απέτυχε, είναι αρνητικές για το διάστημα από την ανακοίνωση της συγχώνευσης μέχρι τη στιγμή της ακύρωσής της. Δηλαδή όλα τα οφέλη των μετόχων από την ανακοίνωση της επικείμενης συγχώνευσης χάνονται στο διάστημα που η αποτυχία της συγχώνευσης αυτής γίνεται γνωστή.

Στη συνέχεια θα εξετάσουμε αναλυτικότερα τα αποτελέσματα των ερευνών αυτών ακολουθώντας την παραπάνω κατηγοριοποίηση.

4.5 Συνοπτική αναφορά στη μεθοδολογική προσέγγιση που χρησιμοποιήθηκε για τη διερεύνηση του θέματος

Στις διάφορες έρευνες που θα εξετάσουμε, τα δεδομένα επιλέχθηκαν από διάφορες βάσεις δεδομένων και κυρίως από τη βάση δεδομένων του αμερικανικού κέντρου ερευνών για τις τιμές των χρεογράφων (Center for Research in Security Prices - CRSP). Τα δεδομένα αφορούν επιχειρήσεις εισηγμένες στο Αμερικανικό Χρηματιστήριο (AMEX) ή στο Χρηματιστήριο της Νέας Υόρκης (NYSE) ή και στα δύο. Κάποιες έρευνες θέτουν ως όρο οι ανακοινώσεις να έχουν γίνει στο «Wall Street Journal». Επίσης πρέπει να αναφέρουμε ότι η επιλογή των δειγμάτων γίνεται με βάση διάφορα κριτήρια όπως:

- Η επιχείρηση δεν είχε εμπλακεί σε άλλες δραστηριότητες Σ&Ε τουλάχιστον για κάποιο συγκεκριμένο χρονικό διάστημα από την πραγματοποίηση της συγχώνευσης.
- Όλες οι συγχωνεύσεις για τις οποίες υπάρχουν πληροφορίες για λιγότερο από ένα συγκεκριμένο χρονικό διάστημα, πριν και μετά την πραγματοποίησή τους, εξαλείφονται από το δείγμα.
- Όλες οι συγχωνεύσεις για τις οποίες οι πληροφορίες δεν είναι ξεκάθαρες ή είναι λανθασμένες, εξαλείφονται από το δείγμα.
- Το μέγεθος της επιχείρησης-στόχου δε θα πρέπει να είναι μικρότερο από ένα συγκεκριμένο ποσοστό σε σχέση με το μέγεθος της εξαγοράζουσας επιχείρησης.
- κ.α.

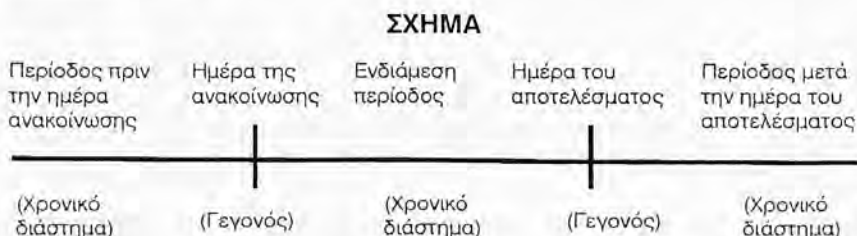
Πρέπει επίσης να αναφέρουμε ότι κάποιες έρευνες μελετούν μόνο τις επιτυχημένες προσπάθειες Σ&Ε ενώ κάποιες άλλες μελετούν τόσο τις επιτυχημένες όσο και τις αποτυχημένες. Πληροφορίες συγκεντρώνονται συνήθως για χρονικό διάστημα 2 ή 3 ετών πριν την συγχώνευση, τόσο για την εξαγοράζουσα επιχείρηση όσο και για την επιχείρηση-στόχο και 2 ή 3 ετών μετά τη συγχώνευση ή την ακύρωσή της.

Όσον αφορά τις χρονικές περιόδους που πρέπει να καλύπτει η μελέτη, σύμφωνα με την προσέγγιση που ακολούθησε ο Asquith²² και που φαίνεται να είναι η πιο σωστή, η αξιολόγηση της επίδρασης των Σ&Ε στις τιμές των μετοχών θα πρέπει να ερευνηθεί:

- i. Την περίοδο πριν γίνει γνωστή η πρόταση για συγχώνευση ή εξαγορά.
- ii. Την ημέρα της ανακοίνωσης της επικείμενης συγχώνευσης ή εξαγοράς.
- iii. Την περίοδο που ισχύει η πρόταση (δηλαδή την περίοδο μεταξύ της ανακοίνωσης της πρότασης και της ημέρας του αποτελέσματος).

- iv. Την ημέρα του αποτελέσματος (δηλαδή την ημέρα της πραγματοποίησης της συνένωσης ή της απόρριψης της πρότασης)
 v. Την περίοδο μετά την ημέρα του αποτελέσματος.

Στο παρακάτω σχήμα φαίνεται καλύτερα ο διαχωρισμός των περιόδων αυτών:



ΠΗΓΗ: P. Asquith, «Merger Binds. Uncertainty and Stockholder Returns», *Journal of Financial Economics* II, (1983), pp. 51-83.

Επίσης αξίζει να αναφέρουμε ότι για την ανάλυση των αποδόσεων των χρεογράφων, δύο είναι οι πιο συνηθισμένες προσεγγίσεις που χρησιμοποιούνται στις εμπειρικές μελέτες²³.

- Η σύγκριση των αποδόσεων των συγκεκριμένων περιόδων ή των προσαρμοσμένων μέσων όρων αυτών. Η προσέγγιση αυτή έχει το εξής μειονέκτημα: Πολλές έρευνες έδειξαν, ότι οι πληροφορίες που επηρεάζουν τις αποδόσεις των χρεογράφων των επιχειρήσεων που εμπλέκονται σε Σ&Ε, εκτείνονται σε χρονικά διαστήματα μεγαλύτερα των 60 ημερών πριν από την ανακοίνωση. Είναι φανερό ότι με βάση έναν τόσο μεγάλο αριθμό παρατηρήσεων είναι εύκολο να γίνουν λάθη στον υπολογισμό των μέσων όρων.
- Η προσαρμογή των αποδόσεων με βάση τις αποδόσεις της αγοράς. Οποιαδήποτε διαφορά μεταξύ της απόδοσης ενός χρεογράφου και της απόδοσης της αγοράς, ονομάζεται «μη κανονική» απόδοση (abnormal return). Σε σχέση με αυτή την προσέγγιση, πολλές φορές προκύπτουν προβλήματα σχετικά με τον εντοπισμό του απαραίτητου δείκτη που θα χρησιμοποιηθεί για τον υπολογισμό των «μη κανονικών» αποδόσεων, για τα διάφορα είδη των χρεογράφων.

4.6 Η εξέταση της επίδρασης των επικείμενων Σ&Ε στις μετοχές των «επιχειρήσεων-στόχων» όταν οι ανακοινώσεις έχουν επιτυχή κατάληξη

• Μια από τις πρώτες έρευνες που πραγματοποιήθηκε για το θέμα αυτό και που αποτέλεσε τη βάση για την πραγματοποίηση μελλοντικών ερευνών, είναι αυτή του *Langietieg*²⁴. Ο *Langietieg* χρησιμοποίησε ένα μοντέλο τριών παραγόντων, με το οποίο προσπάθησε να εντοπίσει τα οφέλη των μετόχων από τις Σ&Ε. Οι τρεις παράγοντες του μοντέλου ήταν:

i. Η απόδοση της αγοράς μείον το επιτόκιο απόδοσης χωρίς κίνδυνο

ii. Ο παράγοντας του κλάδου

iii. Μια ομάδα από παρόμοιες επιχειρήσεις που δεν εμπλέκονται σε διαδικασίες Σ&Ε.

Το δείγμα πάνω στο οποίο βασίστηκε η έρευνα αποτελούνταν από 149 συγχωνεύσεις που πραγματοποιήθηκαν μεταξύ 465 επιχειρήσεων.

Ο συγγραφέας, μετά τη στατιστική μελέτη του δείγματος, διαπίστωσε ότι οι μετοχές της «επιχείρησης-στόχου» παρουσίασαν σημαντικές θετικές «μη κανονικές» αποδόσεις (abnormal returns) στο χρονικό διάστημα μετά την ανακοίνωση της επικείμενης συγχώνευσης. Πάντως οι αποδόσεις αυτές είναι μικρές ώστε να θεωρηθούν ως το μοναδικό κίνητρο για την πραγματοποίηση συγχωνεύσεων, αφού έχει αποδειχθεί από την έρευνα ότι η υπόθεση της επίδρασης των Σ&Ε είναι σύμφωνη με την υπόθεση ότι η διοίκηση λειτουργεί έτσι ώστε να μεγιστοποιεί τις αποδόσεις των μετόχων. Έτσι προκύπτει από την έρευνα ότι υπάρχουν και άλλοι λόγοι που οδηγούν στην πραγματοποίηση των Σ&Ε όπως οφέλη για τα διοικητικά στελέχη κ.α.

Επίσης ο *Langietieg* προσπάθησε να εξηγήσει τις αποδόσεις αυτές με βάση την υπόθεση της αποτελεσματικής αγοράς. Η στατιστική μελέτη έδειξε ότι τα αποτελέσματα είναι σύμφωνα με την υπόθεση αυτή.

• Μια εξίσου σημαντική έρευνα είναι και αυτή του *Dodd*²⁵. Όπως και στην προηγούμενη περίπτωση έτσι και εδώ ο συγγραφέας προσπάθησε να εντοπίσει την αντίδραση της αγοράς στην ανακοίνωση πραγματοποίησης κάποιας μελλοντικής συγχώνευσης ή εξαγοράς, χρησιμοποιώντας όμως αυτήν την φορά το μοντέλο της αγοράς ($R_{it} = \alpha_i + \beta_i R_{mit} + \epsilon_{it}$) για τον εντοπισμό των «μη κανονικών» αποδόσεων των μετοχών.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, **παρατηρούνται σημαντικές θετικές «μη κανονικές» αποδόσεις των μετοχών της «ε-**

πιχείρησης-στόχου» κατά την ημέρα της ανακοίνωσης της επικείμενης συγχώνευσης ή εξαγοράς, καθώς και μια μέρα πριν. Οι αποδόσεις αυτές είναι άμεσο επακόλουθο της πρότασης για συγχώνευση και σε καμία περίπτωση δεν αντικατοπτρίζουν κάποια «καλή επίδοση» της επιχείρησης πριν από την ανακοίνωση. Αντίθετα η πραγματοποίηση της συνένωσης έχει μικρή (πάντα όμως θετική) επιρροή στην αξία των μετοχών της «επιχείρησης-στόχου».

- Ο *Asquith*²⁶ στην έρευνά του, όπως ήδη αναφέραμε, εξέτασε την αντίδραση των τιμών των μετοχών, κατά τη διάρκεια τριών περιόδων και δύο γεγονότων: την περίοδο πριν την ανακοίνωση, την ημέρα της ανακοίνωσης, το διάστημα μεταξύ της ανακοίνωσης και του αποτελέσματος, την ημέρα του αποτελέσματος και το διάστημα μετά από το αποτέλεσμα. Τα συμπεράσματα της μελέτης αυτής όσον αφορά τις ανακοινώσεις οι οποίες είχαν επιτυχή κατάληξη έχουν ως εξής:

Περίοδος πριν από την ανακοίνωση

Για την περίοδο αυτή τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν κατά μέσο όρο αρνητικές «μη κανονικές» αποδόσεις των μετοχών της «επιχείρησης-στόχου». Μάλιστα οι αποδόσεις αυτές είναι περισσότερο αρνητικές για τις περιπτώσεις που οι ανακοινώσεις έχουν επιτυχή κατάληξη παρά για τις περιπτώσεις που οδηγούνται στην αποτυχία.

Ημέρα της ανακοίνωσης

Κατά την ημέρα αυτή παρατηρούνται στατιστικά σημαντικές και μεγάλες «μη κανονικές» αποδόσεις των μετοχών των «επιχειρήσεων-στόχων». Μάλιστα οι αποδόσεις κατά την περίοδο αυτή είναι οι μεγαλύτερες δυνατές που παρατηρούνται.

Περίοδος μεταξύ της ανακοίνωσης και του αποτελέσματος

Κατά την περίοδο αυτή παρατηρούνται επίσης στατιστικά σημαντικές και μεγάλες «μη κανονικές» αποδόσεις (όχι όμως τόσο μεγάλες όπως κατά τη στιγμή της ανακοίνωσης) για τις μετοχές των «επιχειρήσεων-στόχων». Στην περίπτωση των ανακοινώσεων με επιτυχή κατάληξη, αυτό σημαίνει ότι οι πληροφορίες που διαχέονται στην αγορά, ενισχύουν το θετικό κλίμα που δημιουργήθηκε κατά την ανακοίνωση και έτσι διατηρούνται σε κάποιο βαθμό οι «μη κανονικές» αποδόσεις των μετοχών.

Ημέρα του αποτελέσματος

Στην περίπτωση που το αποτέλεσμα συμπίπτει με την πραγματοποίηση της συγχώνευσης, παρατηρούνται και πάλι θετικές «μη κανονικές» αποδόσεις των τιμών των μετοχών των «επιχειρήσεων-στόχων».

Περίοδος μετά το αποτέλεσμα

Κατά την περίοδο αυτή, δεν παρατηρείται άμεση αντίδραση των μετοχών της νέας επιχείρησης (που δημιουργείται από τη συνένωση των δύο προηγούμενων επιχειρήσεων). Πάντως μετά από ένα περίπου χρόνο παρατηρούνται μεγάλες αρνητικές «μη κανονικές» αποδόσεις.

- Σε παρόμοια αποτελέσματα κατέληξε με μια έρευνά του και ο Eckbo²⁷, ο οποίος ερεύνησε την επίδραση των ανακοινώσεων επικείμενων Σ&Ε με βάση δύο υποθέσεις: την υπόθεση της συνεννόησης και την υπόθεση της παραγωγικής αποτελεσματικότητας. Σύμφωνα με την υπόθεση της συνεννόησης, οι ανταγωνιστές των συγχωνευμένων επιχειρήσεων επωφελούνται από την συγχώνευση αφού η επιτυχής συνεννόηση περιορίζει την παραγωγή, αυξάνει την τιμή του προϊόντος και/ή οδηγεί στη μείωση των τιμών άλλων πόρων. Σύμφωνα με την υπόθεση της παραγωγικής αποτελεσματικότητας, η θετική αποτελεσματικότητα των ανταγωνιστριών επιχειρήσεων που σχετίζεται με την ανακοίνωση της πρότασης για συγχώνευση, αντικατοπτρίζει τις προεξοφλημένες ωφέλειες από την μείωση του κόστους, οι οποίες έγιναν φανερές από την ανακοίνωση της πρότασης.

Τα αποτελέσματα της στατιστικής μελέτης έδειξαν ότι γενικά, οι Σ&Ε είναι αποτελέσματα επενδύσεων που πραγματοποιούνται από επιχειρήσεις που στοχεύουν στη μεγιστοποίηση της αξίας τους (γεγονός απαραίτητο τόσο για την υπόθεση της συνεννόησης όσο και για την υπόθεση της παραγωγικής αποτελεσματικότητας). Επίσης έδειξαν ότι οι «οριζόντιες συγχωνεύσεις» προκαλούν μεγαλύτερες «μη κανονικές» αποδόσεις από ότι οι «κάθετες».

Τα τελικά αποτελέσματα της έρευνας ήταν σύμφωνα και με τις δύο παραπάνω υποθέσεις. Δηλαδή, **η ανακοίνωση των «οριζόντιων» συγχωνεύσεων έχει ως αποτέλεσμα την πραγματοποίηση θετικών «μη κανονικών» αποδόσεων για τις μετοχές της «επιχείρησης-στόχου»** και αυτό οφείλεται: **Πρώτον**, στη μεγιστοποίηση της πιθανότητας για «επιτυχή συνεννόηση» μεταξύ των ανταγωνιστών παραγωγών. **Δεύτερον**, στη θετική αποδοτικότητα που παρατηρείται στους ανταγωνιστές των υπό συγχώνευση επιχειρήσεων.

- Με βάση τρεις διαφορετικές υποθέσεις, εξέτασε και ο Malatesta²⁸ την επιρροή των ανακοινώσεων επικείμενων Σ&Ε στην αξία των μετοχών. Οι υποθέσεις αυτές ήταν: η υπόθεση της μεγιστοποίησης της αξίας (ή της επένδυσης), η υπόθεση της μεγιστοποίησης του μεγέθους και η υπόθεση της βελτίωσης της διοίκησης. Η εμπειρική έρευνα έδειξε ότι κάτω από τις δύο πρώτες υποθέσεις παρατηρούνται θετικές «μη κανονικές» αποδόσεις των μετοχών της εξαγοραζόμενης επιχείρησης, ενώ κάτω από την τρίτη υπόθεση αρνητικές.

Σε σχέση λοιπόν με την «επιχείρηση-στόχο» τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν ότι οι μετοχές της παρουσιάζουν θετικές «μη κανονικές» αποδόσεις ακόμη και 2 με 5 χρόνια πριν από την ανακοίνωση της επικείμενης συγχώνευσης ή εξαγοράς. Παρ' όλα αυτά την περίοδο 2 χρόνια μέχρι 4 με 6 μήνες πριν από την ανακοίνωση, προκύπτουν για την επιχείρηση αρνητικές «μη κανονικές» αποδόσεις. Σε γενικές γραμμές η ανακοίνωση των μελλοντικών Σ&Ε συνδέονται με θετικές αντιδράσεις των τιμών των μετοχών και σύμφωνα με αυτή την άποψη οι Σ&Ε είναι προς το συμφέρον των μετόχων των «επιχειρήσεων στόχων». Παρόλα ταύτα, πολύ πριν από την ανακοίνωση, οι μετοχές παρουσιάζουν αρνητικές αποδόσεις. Αυτό σημαίνει ότι πολλοί λόγοι που δίνουν ώθηση σε μια τέτοια διαδικασία, υφίστανται και πριν από την ανακοίνωση της επικείμενης συγχώνευσης.

Όσον αφορά την περίοδο μετά τη συγχώνευση, ένα σημαντικό μέρος του δείγματος των νέων επιχειρήσεων, παρουσιάζει κάποιες σημαντικές ενδείξεις ότι επιτυγχάνονται οφέλη από συνέργιες που προέρχονται από τη συγχώνευση. Για το διάστημα όμως μέχρι και 5 χρόνια μετά τη συνένωση, σε γενικές γραμμές παρατηρούνται «μη κανονικές» αποδόσεις που κυμαίνονται γύρω από το μηδέν. Συνεπώς γίνεται φανερό, ότι μακροπρόθεσμα, **τα διάφορα γεγονότα που συνδέονται με την ανακοίνωση των επικείμενων Σ&Ε δεν έχουν μια καθαρή επιρροή στις αποδόσεις των μετοχών της νέας επιχείρησης.**

- Οι Asquith και Kim²⁹ προσπαθώντας να καλύψουν τα κενά προηγούμενων ερευνών, μελέτησαν την επίδραση των ανακοινώσεων των μελλοντικών Σ&Ε, όχι μόνο στις αποδόσεις των μετοχών αλλά και των ομολογιών των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων. Σε σχέση με τις αποδόσεις των μετοχών κατέληξαν στα ίδια συμπεράσματα με τους προηγούμενους συγγραφείς. **Οι μέτοχοι των «επιχειρήσεων-στόχων» απολαμβάνουν θετικές και στατιστικά σημαντικές «μη κανονικές» αποδόσεις, κατά το μήνα κυρίως της ανακοίνωσης.**

- Την ίδια προσέγγιση ακολούθησαν και οι Dennis και McConnell³⁰, οι οποίοι εξέτασαν την επίδραση των ανακοινώσεων των Σ&Ε

στους κοινούς και στους προνομιούχους μετόχους των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων, καθώς και στους ομολογιούχους.

Όσον αφορά τους μετόχους, για μια ακόμη φορά τα αποτελέσματα είναι τα ίδια. **Τόσο για τις προνομιούχες όσο και για τις κοινές μετοχές των «επιχειρήσεων-στόχων», παρατηρούνται θετικές και στατιστικά σημαντικές «μη κανονικές» αποδόσεις.**

Οι συγγραφείς προσπάθησαν να εξηγήσουν τα αποτελέσματα της έρευνάς τους, πραγματοποιώντας στατιστικό έλεγχο του δείγματός τους για δύο υποθέσεις:

- Την υπόθεση της μείωσης του χρηματοοικονομικού κινδύνου. Σύμφωνα με αυτήν την υπόθεση η συνένωση δύο μοχλευμένων επιχειρήσεων, οδηγεί στη μείωση του χρηματοοικονομικού κινδύνου και άρα στην αύξηση της αγοραίας αξίας των χρεογράφων τους.
- Την υπόθεση της αναδιανομής. Προηγούμενες έρευνες έδειξαν ότι οι μέτοχοι μοχλευμένων επιχειρήσεων είναι πρόθυμοι να αναλάβουν επενδυτικά προγράμματα που αυξάνουν τον κίνδυνο της επιχείρησης, εάν αυτά οδηγούν στην αναδιανομή του πλούτου από τους κατόχους άλλων χρεογράφων της επιχείρησης (π.χ. ομολογιούχους) σε αυτούς.

Τελικά αποδείχτηκε ότι τα αποτελέσματα είναι σύμφωνα με την υπόθεση της μείωσης του χρηματοοικονομικού κινδύνου, όχι όμως και με την υπόθεση της αναδιανομής. Άρα οι «μη κανονικές» αποδόσεις που παρατηρούνται κατά την ανακοίνωση των μελλοντικών Σ&Ε, οφείλονται (μεταξύ άλλων) και στην προσδοκία των επενδυτών ότι με την συνένωση των δύο μοχλευμένων επιχειρήσεων θα μειωθεί ο χρηματοοικονομικός κίνδυνος.

• Από την παραπάνω ανάλυση το βασικό συμπέρασμα είναι ότι **η ανακοίνωση των επικείμενων Σ&Ε που έχουν επιτυχή κατάληξη, έχει ως αποτέλεσμα την πραγματοποίηση θετικών και στατιστικά σημαντικών «μη κανονικών» αποδόσεων, για τις μετοχές των «επιχειρήσεων-στόχων».**

4.7 Η εξέταση της επίδρασης των ανακοινώσεων των επικείμενων Σ&Ε στις μετοχές των «εξαγοραζουσών επιχειρήσεων»

Οι έρευνες που ήδη αναφέραμε, εκτός από την επιρροή των ανακοινώσεων των Σ&Ε στις μετοχές των «επιχειρήσεων-στόχων», εξέτασαν και την επιρροή τους στις μετοχές των εξαγοραζουσών επιχειρήσεων. Στην περίπτωση αυτή τα αποτελέσματα δεν είναι τόσο ομοιογενή όπως στην προηγούμενη περίπτωση.

• Ο *Langestieg*³¹ συμπεραίνει ότι **οι μετοχές της εξαγοράζουσας επιχείρησης παρουσιάζουν «μη κανονικές» αποδόσεις μικρότερες**

από αυτές που παρουσιάζουν οι μετοχές της «επιχείρησης-στόχου». Οι αποδόσεις αυτές ίσως να αποτελούν μια κατώτερη επιβράβευση για τη μελλοντική συνένωση. Επίσης οι αποδόσεις αυτές είναι τόσο μικρές ώστε αποκλείεται να αποτελούν το μοναδικό κίνητρο για την πραγματοποίηση της συγχώνευσης. Είναι πολύ πιθανό να υπάρχουν και άλλα κίνητρα όπως το συμφέρον των διοικητικών στελεχών κ.α..

- Ο *Dodd*³² καταλήγει σε διαφορετικά συμπεράσματα αφού διαπιστώνει **μικρές αλλά στατιστικά σημαντικές αρνητικές «μη κανονικές» αποδόσεις των μετοχών των εξαγοραζουσών επιχειρήσεων**, κατά την ημέρα της πραγματοποίησης της ανακοίνωσης και καθ' όλη τη διάρκεια της πρότασης για συγχώνευση.

- Ο *Asquith*³³ πραγματοποίησε μια πιο λεπτομερή έρευνα και όπως είδαμε παραπάνω εξέτασε το δείγμα του σε πέντε διαφορετικές χρονικές στιγμές ή περιόδους. Σε σχέση με την επίδραση των ανακοινώσεων Σ&Ε στις μετοχές των εξαγοραζουσών επιχειρήσεων κατέληξε στα εξής συμπεράσματα:

Περίοδος πριν από την ανακοίνωση

Κατά την περίοδο αυτή παρατηρούνται θετικές «μη κανονικές» αποδόσεις των μετοχών. Όμως η αντιμετώπιση από την αγορά των επιτυχών και των αποτυχημένων προτάσεων για συνένωση είναι διαφορετική. Έτσι βλέπουμε ότι οι «μη κανονικές» αυτές αποδόσεις είναι μεγαλύτερες όταν οι προτάσεις έχουν επιτυχή κατάληξη.

Ημέρα της ανακοίνωσης

Η αγορά αντιδρά σε μικρό βαθμό ή δεν αντιδρά καθόλου στην ανακοίνωση προτάσεων για συγχώνευση ή εξαγορά, είτε οι προτάσεις αυτές οδηγούνται σε επιτυχία ή όχι. Πάντως όταν αντιδρά παρουσιάζονται μικρές και μη σημαντικές στατιστικά «μη κανονικές» αποδόσεις.

Περίοδος μεταξύ της ανακοίνωσης και του αποτελέσματος

Για τις προτάσεις που έχουν επιτυχή κατάληξη η απουσία «μη κανονικών» αποδόσεων συνεχίζεται και αυτήν την περίοδο. Στην περίπτωση των αποτυχημένων προτάσεων, η αγορά αντιδρά αρνητικά στις νέες πληροφορίες και έτσι οι μετοχές των εξαγοραζουσών επιχειρήσεων παρουσιάζουν μεγάλες αρνητικές και στατιστικά σημαντικές «μη κανονικές» αποδόσεις.

Ημέρα του αποτελέσματος

Κατά την ημέρα αυτή δεν διοχετεύεται καμία νέα πληροφορία για την εξαγοράζουσα επιχείρηση. Έτσι δεν παρουσιάζεται καμία αντίδραση των μετοχών της.

Περίοδος μετά το αποτέλεσμα

Κατά την περίοδο αυτή δεν παρατηρείται καμία άμεση αντίδραση της μετοχής της νέας επιχείρησης. Μετά από ένα περίπου χρόνο παρουσιάζονται αρνητικές «μη κανονικές» αποδόσεις. Οι μετοχές των εξαγοραζουσών επιχειρήσεων, που οι προτάσεις τους για συγχώνευση ή εξαγορά απέτυχαν, παρουσιάζουν άμεσα σημαντικές αρνητικές «μη κανονικές» αποδόσεις οι οποίες διαρκούν τουλάχιστον για ένα έτος.

• Ο *Malatesta*³⁴ με τη σειρά του διαπίστωσε ότι για την περίοδο 24 έως 4 μήνες πριν από την ανακοίνωση, οι μετοχές της εξαγοράζουσας επιχείρησης παρουσιάζουν σχεδόν μηδενικές «μη κανονικές» αποδόσεις ενώ την περίοδο μετά την ανακοίνωση αρνητικές. Κατέληξε δηλαδή στο συμπέρασμα ότι **οι Σ&Ε είναι επενδύσεις με αρνητική καθαρή παρούσα αξία (ΚΠΑ) για την επιχείρηση.**

Όπως είδαμε παραπάνω ο *Malatesta* μελέτησε το δείγμα του υπό το πρίσμα τριών υποθέσεων, της υπόθεσης της μεγιστοποίησης της αξίας (ή της επένδυσης), της υπόθεσης της μεγιστοποίησης του μεγέθους και της υπόθεσης της βελτίωσης της διοίκησης. Όσον αφορά τις μετοχές της εξαγοράζουσας επιχείρησης, προβλέπεται ότι υπό την πρώτη και την τρίτη υπόθεση παρουσιάζουν θετικές «μη κανονικές» αποδόσεις ενώ υπό την δεύτερη, παρουσιάζουν άλλοτε θετικές και άλλοτε αρνητικές «μη κανονικές» αποδόσεις. Έτσι βλέπουμε ότι τα αποτελέσματα της έρευνας έρχονται σε αντίθεση με την υπόθεση της μεγιστοποίησης της αξίας και της βελτίωσης της διοίκησης.

Οι αρνητικές αυτές «μη κανονικές» αποδόσεις των μετοχών των εξαγοραζουσών επιχειρήσεων εγείρουν το θέμα της αποτελεσματικότητας της αγοράς. Σύμφωνα με το συγγραφέα υπάρχουν τουλάχιστον τρεις εξηγήσεις για τα αποτελέσματα αυτά:

- i. Η αγορά είναι αναποτελεσματική όσον αφορά πληροφορίες σχετικές με Σ&Ε.
- ii. Το δείγμα δεν καλύπτει το κατάλληλο χρονικό διάστημα με αποτέλεσμα οι αρνητικές «μη κανονικές αποδόσεις» να οφείλονται σε κάποιους αναπάντεχους λόγους.
- iii. Οι μέθοδοι που χρησιμοποιούνται δεν είναι ικανές να λάβουν υπόψη τους τις μεταβολές του κινδύνου κατά την πραγματοποίηση της συνένωσης.

• Σύμφωνα με τους *Asquith* και *Kim*³⁵, οι μετοχές της εξαγοράζουσας επιχείρησης δεν παρουσιάζουν σημαντικές «μη κανονικές» αποδόσεις κατά τον μήνα της ανακοίνωσης επικείμενης συγχώνευσης.

• Όμοια και οι *Dennis* και *McConnell*³⁶ έδειξαν ότι οι μέτοχοι των εξαγοραζουσών επιχειρήσεων δεν χάνουν από τη συγχώνευση. Αντίθετα, υπάρχουν κάποιες στατιστικά αξιόπιστες ενδείξεις ότι έχουν κάποιες χαμηλές αποδόσεις από την πραγματοποίηση των συγχωνεύσεων αυτών.

• Είδαμε λοιπόν, ότι με βάση ένα μεγάλο αριθμό ερευνών, η ανακοίνωση επικείμενων Σ&Ε έχει ως αποτέλεσμα τη μη δημιουργία ή τη δημιουργία αρνητικών «μη κανονικών» αποδόσεων για τις μετοχές των εξαγοραζουσών επιχειρήσεων.

• Σε αντίθεση με αυτά τα αποτελέσματα έρχονται τα συμπεράσματα των *Asquith*, *Bruner* και *Mullins*³⁷, οι οποίοι διαπίστωσαν ότι οι συγχωνεύσεις έχουν ως αποτέλεσμα τη δημιουργία θετικών σωρευτικών «μη κανονικών» αποδόσεων για τις μετοχές της εξαγοράζουσας επιχείρησης.

Οι συγγραφείς κατά τη στατιστική μελέτη του δείγματός τους, προχώρησαν στον έλεγχο των εξής υποθέσεων:

- **Υπόθεση 1:** Δημιουργία αξίας - οι μέτοχοι των εξαγοραζουσών επιχειρήσεων, επωφελούνται από την πραγματοποίηση Σ&Ε.
- **Υπόθεση 2:** Επίδραση της κεφαλαιοποίησης - σε μια αποτελεσματική αγορά, τα αποτελέσματα των συγχωνεύσεων στους μετόχους, γίνονται γρήγορα γνωστά και έτσι μειώνεται η αβεβαιότητα.
- **Υπόθεση 3:** Επίδραση του μεγέθους - εάν η αξία της εξαγοράζουσας επιχείρησης επηρεάζεται από τη συγχώνευση, τότε οι παρατηρούμενες «μη κανονικές» αποδόσεις θα πρέπει να σχετίζονται με τη σχέση των μεγεθών της εξαγοράζουσας και της επιχείρησης-στόχου.
- **Υπόθεση 4:** Επίδραση του χρόνου - τα δεδομένα στην αγορά σε σχέση με τις Σ&Ε μπορεί να αλλάζουν με την πάροδο του χρόνου και έτσι να μεταβάλλονται οι αποδόσεις των εξαγοραζουσών επιχειρήσεων.

Τα αποτελέσματα της έρευνας ήταν σύμφωνα με τις τρεις από τις τέσσερις υποθέσεις. Έδειξαν δηλαδή ότι οι μέτοχοι των εξαγοραζουσών επιχειρήσεων επωφελούνται από την πραγματοποίηση Σ&Ε. Επίσης επιβεβαιώθηκε ότι η σχέση μεταξύ των «μη κανονικών» αποδόσεων των μετοχών της εξαγοράζουσας επιχείρησης και του σχετικού μεγέθους της «επιχείρησης-στόχου», είναι θετική και στατιστικά σημαντική. Επίσης τα αποτελέσματα είναι σύμφωνα και με

την υπόθεση ότι η αγορά για Σ&Ε μεταβάλλεται. Τέλος τα αποτελέσματα δεν υποστηρίζουν την υπόθεση ότι όλα τα οφέλη των συγχωνεύσεων αντικατοπτρίζονται από τις τιμές των μετοχών, πριν ή κατά την ανακοίνωση των επικείμενων συγχωνεύσεων.

Σύμφωνα με τους ερευνητές, τα διαφορετικά αυτά αποτελέσματα, σε σχέση με προηγούμενες μελέτες, μπορεί να οφείλονται εν μέρει στην αποτυχία των παλαιότερων ερευνών να ελέγξουν παράγοντες όπως το μέγεθος της «επιχείρησης-στόχου», η επιτυχία ή η αποτυχία της πρότασης για συγχώνευση, η χρονική περίοδος κατά την οποία πραγματοποιείται η πρόταση κ.α..

Γίνεται λοιπόν φανερό ότι με βάση την έρευνα αυτή, **οι Σ&Ε αποτελούν επενδυτικές προτάσεις με θετική καθαρά παρούσα αξία (ΚΠΑ) για την επιχείρηση που κάνει την πρόταση.** Επίσης τα προγράμματα συγχωνεύσεων είναι σύμφωνα με τη συμπεριφορά της διοίκησης που έχει ως σκοπό την μεγιστοποίηση της αξίας.

4.8 Η εξέταση της επίδρασης των ανακοινώσεων επικείμενων Σ&Ε στις μετοχές των «επιχειρήσεων-στόχων» όταν οι ανακοινώσεις δεν έχουν επιτυχή κατάληξη

- Την περίπτωση αυτή συμπεριέλαβε στην έρευνά του ο *Asquith*³⁸, ο οποίος εκτός των άλλων εξέτασε και την επίδραση των ανακοινώσεων Σ&Ε στην αξία των μετοχών των «επιχειρήσεων-στόχων», όταν οι ανακοινώσεις αυτές οδηγούνται στην αποτυχία. Ο συγγραφέας κατέληξε στα εξής συμπεράσματα:
 - Κατά την περίοδο πριν από την ανακοίνωση, οι μετοχές των «επιχειρήσεων στόχων» που εμπίπτουν σε αυτήν την κατηγορία, παρουσιάζουν πιο έντονες αρνητικές «μη κανονικές» αποδόσεις σε σχέση με αυτές που ανήκουν στην κατηγορία των ανακοινώσεων που έχουν επιτυχή κατάληξη.
 - Την ημέρα της ανακοίνωσης παρουσιάζονται θετικές και στατιστικά σημαντικές «μη κανονικές» αποδόσεις των μετοχών, δηλαδή η αγορά δε διακρίνει τις ανακοινώσεις ανάλογα με την πιθανότητα επιτυχίας της πρότασης για συγχώνευση.
 - Κατά την περίοδο μεταξύ της ανακοίνωσης και του αποτελέσματος, οι μετοχές των επιχειρήσεων αυτής της κατηγορίας, παρουσιάζουν αρνητικές «μη κανονικές» αποδόσεις. Αυτό σημαίνει ότι κατά την περίοδο αυτή διοχετεύονται στην αγορά νέες πληροφορίες για την πιθανή κατάληξη της πρότασης για συγχώνευση, οι οποίες οδηγούν στην αντιστροφή των αποδόσεων που παρουσιάστηκαν κατά την ημέρα της ανακοίνωσης.
 - Η ανεπιτυχής κατάληξη της πρότασης για συγχώνευση και ο τερματισμός της (ημέρα του αποτελέσματος) έχει ως αποτέλεσμα

την δραματική αύξηση των αρνητικών αποδόσεων των μετοχών των «επιχειρήσεων-στόχων».

– Κατά την περίοδο μετά την ημέρα του αποτελέσματος συνεχίζονται οι αρνητικές «μη κανονικές» αποδόσεις.

• Σε παρόμοια αποτελέσματα καταλήγει, όσον αφορά την περίπτωση αυτή, και ο Dodd, ο οποίος διαπιστώνει *θετικές και στατιστικά σημαντικές «μη κανονικές» αποδόσεις για τις τιμές των μετοχών των «επιχειρήσεων-στόχων», κατά την ανακοίνωση επικείμενων Σ&Ε, ακόμη και αν οι ανακοινώσεις αυτές δεν έχουν επιτυχή κατάληξη. Επίσης κατά την ημέρα της ανακοίνωσης της ακύρωσης της πρότασης για συγχώνευση, παρατηρούνται αρνητικές «μη κανονικές» αποδόσεις.*

Ο συγγραφέας, όσον αφορά την περίπτωση αυτή, διαχώρισε το δείγμα του στις περιπτώσεις όπου η πρόταση της συγχώνευσης ακυρώνεται από την εξαγοράζουσα επιχείρηση και στις περιπτώσεις που ακυρώνεται από τη διοίκηση της «επιχείρησης-στόχου» με την άσκηση «veto» από τους managers. Στην δεύτερη περίπτωση οι αρνητικές αποδόσεις είναι κατά πολύ μικρότερες και δεν εξαλείφουν εξ' ολοκλήρου τις θετικές αποδόσεις που παρουσιάστηκαν κατά την ανακοίνωση της επικείμενης συγχώνευσης.

4.9 Παράγοντες που επηρεάζουν το μέγεθος των «μη κανονικών» αποδόσεων των «επιχειρήσεων-στόχων»

Πέρα από τις προηγούμενα αναφερθείσες έρευνες, στη βιβλιογραφία αναφέρονται έρευνες που έχουν πραγματοποιηθεί για να εντοπίσουν τους παράγοντες οι οποίοι επηρεάζουν το μέγεθος των «μη κανονικών» αποδόσεων. Ο εντοπισμός και η μελέτη των παραγόντων αυτών έχουν ιδιαίτερη σημασία για τους εξής λόγους: **Πρώτον**, ενώ είναι γνωστό ότι οι αποδόσεις των μετοχών ποικίλουν κατά ένα μεγάλο βαθμό την περίοδο της ανακοίνωσης Σ&Ε, πολύ λίγες πληροφορίες υπάρχουν σχετικά με τις διακυμάνσεις αυτές. **Δεύτερον**, υπάρχει ενδιαφέρον και από δημοσιονομική άποψη για τα αποτελέσματα των επιδράσεων στις περιουσίες των μετόχων. **Τρίτον**, Η μελέτη των παραγόντων αυτών μας δίνει μια καλύτερη εικόνα των στρατηγικών αποφάσεων των σχετικών με τις Σ&Ε.

Βρέθηκε³⁹ λοιπόν ότι το μέγεθος των «μη κανονικών» αποδόσεων των μετοχών των «επιχειρήσεων-στόχων» από τις ανακοινώσεις Σ&Ε εξαρτάται από:

- i. τη μορφή της εξαγοράς
- ii. τον τρόπο πληρωμής και
- iii. τον βαθμό της αντίδρασης της διοίκησης.

Όσον αφορά τον πρώτο παράγοντα, η επιλογή μεταξύ συγχώνευσης ή «προσφοράς για αγορά μετοχών» εξαρτάται κυρίως από το κόστος. Το κόστος με τη σειρά του εξαρτάται από την ανταμοιβή που ζητάει η διοίκηση της «επιχείρησης-στόχου» για τον έλεγχο της εταιρείας.

Η πληρωμή μπορεί να γίνει είτε με την καταβολή μετρητών είτε με την παροχή χρεογράφων. Οι παράγοντες που επηρεάζουν την επιλογή της μεθόδου πληρωμής είναι η φορολογία, η λογιστική μεταχείριση, τα αποτελέσματα της πληρωμής, προβλήματα αντιπροσώπευσης κ.α..

Σε σχέση με τον τρίτο παράγοντα, γίνεται αποδεκτό ότι η αντίδραση στην επικείμενη συγχώνευση από τη διοίκηση της «επιχείρησης-στόχου», είναι προς το συμφέρον των μετόχων (συνήθως η αντίδραση έχει ως σκοπό την αύξηση του ποσού πληρωμής). Πάντως η αντίδραση των διοικητικών στελεχών, μπορεί να μην είναι προς το συμφέρον των μετόχων όταν: **α)** η διοίκηση σπαταλά πόρους της επιχείρησης για να αποτρέψει επικερδείς προτάσεις εξαγοράς, **β)** η αποδοτικότητα της διοίκησης μειώνεται όταν αυτή δεν ελέγχεται εξωτερικά και **γ)** οι μέτοχοι χάνουν την ευκαιρία να αντιληφθούν τα οφέλη από μια προσφορά.

Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν ότι οι «προσφορές για αγορά μετοχών» έχουν ως αποτέλεσμα υψηλότερες «μη κανονικές» αποδόσεις από ότι οι συγχωνεύσεις. Πάντως όταν ληφθεί υπόψη και ο τρόπος πληρωμής καθώς και η αντίσταση της διοίκησης, δεν υπάρχουν σημαντικές διαφορές μεταξύ των «προσφορών για αγορά μετοχών» και των συγχωνεύσεων.

Επίσης οι προσφορές που συναντούν κάποια αντίδραση φαίνεται ότι έχουν ως αποτέλεσμα ασήμαντα υψηλότερες «μη κανονικές» αποδόσεις σε σχέση με τις προσφορές που δε συναντούν καμία απολύτως αντίδραση. Παρά τη μικρή διαφορά, υπάρχουν λόγοι που οδηγούν στο συμπέρασμα, ότι **ο βαθμός της αντίδρασης επηρεάζει την αξία των μετοχών.**

Τέλος οι πληρωμές με μετρητά συνδέονται με στατιστικά σημαντικές υψηλότερες «μη κανονικές» αποδόσεις, είτε λαμβάνεται υπόψη και η μορφή της εξαγοράς και η αντίδραση της διοίκησης είτε όχι.

4.10 Οι ρήτρες του καταστατικού που εμποδίζουν την πραγματοποίηση Σ&Ε και πώς επηρεάζουν την αξία της επιχείρησης

Οι ρήτρες του καταστατικού που εμποδίζουν την πραγματοποίηση Σ&Ε, είναι όροι που προστίθενται στο καταστατικό της επιχεί-

ρησης και έχουν ως σκοπό να εμποδίσουν τη μεταφορά της διοίκησης της επιχείρησης σε μια άλλη ανεξάρτητη εταιρεία.

Πολλοί είναι αυτοί που πιστεύουν ότι τέτοιες τροποποιήσεις δεν είναι προς το συμφέρον των μετόχων. Παρ' όλα αυτά, τα διοικητικά στελέχη των επιχειρήσεων αυτών, ισχυρίζονται ότι τέτοιες τροποποιήσεις έχουν θετική επίδραση στις τιμές των μετοχών, αφού ενδυναμώνουν την διοίκηση κατά την αντιμετώπιση εξωτερικών απειλών.

Οι *Linn και McConnell*¹⁰ σε έρευνά τους, κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι **η εισαγωγή και υιοθέτηση τροποποιήσεων που παρεμποδίζουν την πραγματοποίηση Σ&Ε, σχετίζονται με αυξήσεις των τιμών των μετοχών, ενώ αντίθετα η κατάργηση τέτοιων τροποποιήσεων, έχει ως αποτέλεσμα τη μείωση των τιμών των μετοχών.**

Δεν υπήρξε καμία ένδειξη που να ενισχύει την άποψη ότι οι τροποποιήσεις αυτές οδηγούν στην μείωση των τιμών των μετοχών.

5. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η ανάλυση που προηγήθηκε, αλλά και η διαίσθηση των ασχολουμένων με το συγκεκριμένο θέμα, μας επιτρέπει να διατυπώσουμε την άποψη ότι η ανακοίνωση μελλοντικών επενδύσεων σε Ε&Α αλλά και η ανακοίνωση επικείμενων Σ&Ε, αποτελούν επενδυτικές δραστηριότητες που παίζουν σημαντικό ρόλο στην στρατηγική και την ανάπτυξη της επιχείρησης. Είναι λοιπόν φυσικό η ανακοίνωση αυτών των επενδυτικών δραστηριοτήτων σε γενικές γραμμές να έχει ως αποτέλεσμα τη θετική ανταπόκριση της αγοράς και κατ' επέκταση την άνοδο των τιμών των μετοχών των επιχειρήσεων που προχωρούν σε τέτοιες ανακοινώσεις.

Η ανταπόκριση της αγοράς σε γενικές γραμμές σε τέτοιου είδους ανακοινώσεις είναι θετική, αλλά όχι η ίδια για όλες τις επιχειρήσεις. Συμπερασματικά μπορούμε να διατυπώσουμε τα ακόλουθα σχετικά με την:

α) Ανακοίνωση των επενδύσεων Ε&Α

Οι *Chan, Martin και Kensinger* απέδειξαν ότι τέτοιες ανακοινώσεις έχουν ως αποτέλεσμα μια θετική αντίδραση των τιμών των μετοχών επιχειρήσεων υψηλής τεχνολογίας και μια αρνητική αντίδραση των τιμών των μετοχών επιχειρήσεων χαμηλής τεχνολογίας. Οι *Szewezyk, Tsetsekos και Zantout* με τη σειρά τους έδειξαν ότι η αγορά αντιδρά θετικά σε ανακοινώσεις αύξησης των δαπανών Ε&Α, όταν πρόκειται για επιχειρήσεις με υψηλό q , ενώ αντιδρά αρνητικά όταν πρόκειται για επιχειρήσεις με χαμηλό q .

Επίσης οι *Doukas και Switzer* κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι η αντίδραση της αγοράς είναι θετική όταν οι επιχειρήσεις λειτουργούν σε αγορές που χαρακτηρίζονται από υψηλή συγκέντρωση, ενώ είναι αρνητική στην αντίθετη περίπτωση. Οι *Jose, Nichols και Stevens* έδειξαν με τη σειρά τους ότι οι επενδυτές αντιδρούν θετικά στις ανακοινώσεις αύξησης των δαπανών Ε&Α όταν το ύψος αυτών των δαπανών δεν διαφέρει κατά πολύ από το μέσο όρο του κλάδου. Αντίθετα παρατηρείται μια αρνητική αντίδραση, όταν η απόκλιση του επιπέδου των δαπανών αυτών από το σημείο αναφοράς του κλάδου είναι υπερβολική. Ο *A. Pakes* εξέτασε τη σχέση μεταξύ των επενδύσεων με σκοπό την καινοτομία και της αξίας της επιχείρησης. Διαπίστωσε με την έρευνά του ότι τα γεγονότα που οδηγούν την αγορά στον επαναπροσδιορισμό της αξίας της επιχείρησης, συνδέονται με έναν υψηλό βαθμό συσχέτισης με τις μη προβλεπόμενες αλλαγές τόσο στο επίπεδο Ε&Α όσο και στις πατέντες. Οι *Cockburn και Griliches* ακολουθώντας ένα παρόμοιο σκεπτικό με τον *Pakes* έδειξαν με τη σειρά τους ότι οι δαπάνες Ε&Α αξιολογούνται περισσότερο θετικά όταν η επιχείρηση ανήκει σε κλάδο όπου οι πατέντες θεωρούνται περισσότερο σημαντικές ως μέσο κατοχύρωσης της καινοτομίας. Τέλος οι *Chauvin και Hirschey* έδειξαν ότι η αξιολόγηση από τους επενδυτές των δαπανών που πραγματοποιεί η επιχείρηση για διαφημίσεις και Ε&Α, διαφέρει ανάλογα με τον οικονομικό κλάδο στον οποίο ανήκει η επιχείρηση και ανάλογα με το μέγεθός της (περισσότερο θετική για τις μεγάλες επιχειρήσεις).

Σε όλες αυτές τις έρευνες υπήρξε και ο αντίλογος ο οποίος διατυπώθηκε από τον *B. H. Hall* ο οποίος σε μια έρευνά του έδειξε ότι η θετική αντίδραση της αγοράς στις ανακοινώσεις αύξησης των δαπανών Ε&Α, ήταν πιο έντονη στα τέλη της δεκαετίας του 1970 και στις αρχές της δεκαετίας του 1980 ενώ παρουσίασε μια δραματική μείωση από τα μέσα της δεκαετίας του 1980 και μετά.

β) Ανακοίνωση επικείμενων Σ&Ε

Η ανακοίνωση επικείμενων Σ&Ε, επηρεάζει τις αποδόσεις των μετοχών με τους εξής τρόπους:

- Οδηγεί στην δημιουργία θετικών «μη κανονικών» αποδόσεων, για τους μετόχους των «επιχειρήσεων-στόχων», όταν η ανακοίνωση έχει επιτυχή κατάληξη.
- Οι μέτοχοι των εξαγοραζουσών επιχειρήσεων ούτε χάνουν ούτε κερδίζουν από την ανακοίνωση επικείμενων δραστηριοτήτων Σ&Ε -κάποιες έρευνες υποστηρίζουν ότι έχουν μικρά οφέλη, ενώ κάποιες άλλες ότι έχουν μικρές απώλειες.

- Οι μετοχές των «επιχειρήσεων-στόχων», που η ανακοίνωση δεν είχε επιτυχή κατάληξη, παρουσιάζουν αρνητικές «μη κανονικές» αποδόσεις, για το διάστημα από την ανακοίνωση μέχρι την ακύρωση της πρότασης.

Το μέγεθος, αυτών των «μη κανονικών» αποδόσεων των επιχειρήσεων στόχων, εξαρτάται από τη μορφή της εξαγοράς, τον τρόπο πληρωμής και το βαθμό αντίδρασης της διοίκησης.

Τέλος η εισαγωγή τροποποιήσεων στο καταστατικό της επιχείρησης που παρεμποδίζει την πραγματοποίηση Σ&Ε, έχει ως αποτέλεσμα την αύξηση των τιμών των μετοχών, ενώ η κατάργησή της, τη μείωσή τους.

Η ανάλυση που προηγήθηκε, μπορούμε να πούμε συμπερασματικά, κάνει φανερό ότι τελικά η αγορά δεν είναι «κοντόφθαλμη» όπως πολλοί πιστεύουν και ότι οι επενδυτές δεν ενδιαφέρονται μόνο για τα βραχυπρόθεσμα κέρδη των επιχειρήσεων αλλά και για τα μακροπρόθεσμα. Απόδειξη αποτελούν όλες αυτές οι έρευνες που αναφέραμε (καθώς και πολλές άλλες) οι οποίες έδειξαν ότι οι επενδυτές ανταποκρίνονται θετικά στις ανακοινώσεις των επιχειρήσεων για αύξηση των επενδύσεων κεφαλαίου, ενώ αντίθετα ανταποκρίνονται αρνητικά στις ανακοινώσεις για τη μείωση αυτών.

Μέσα από τις έρευνες που εξετάσαμε, είδαμε τις διάφορες προσεγγίσεις υπό το πρίσμα των οποίων αντιμετώπισαν το θέμα οι ερευνητές. Άλλοι υποστήριξαν ότι η αγορά αντιδρά στις ανακοινώσεις των επιχειρήσεων για αύξηση ή μείωση των επενδύσεων με μακροπρόθεσμα οφέλη, ανάλογα με το αν πρόκειται για βιομηχανικές επιχειρήσεις ή για επιχειρήσεις κοινής ωφελείας ενώ άλλοι ανάλογα με το αν οι επιχειρήσεις είναι υψηλής ή χαμηλής τεχνολογίας. Άλλοι πάλι ανάλογα με το αν οι επιχειρήσεις έχουν προοπτική περαιτέρω ανάπτυξης (χρησιμοποιώντας το «q του Tobin» για να διακρίνουν αν οι επιχειρήσεις υπερεπενδύουν ή υποεπενδύουν) κ.ο.κ.

Παρ' όλες τις διαφορές που εμφανίζουν οι διαφορετικές προσεγγίσεις που υιοθετούν οι έρευνες, ένα είναι το κοινό τους σημείο που πρέπει να τονισθεί με ιδιαίτερη έμφαση: **Οι επενδυτές σε καμία περίπτωση δεν παραμένουν αδιάφοροι όταν οι επιχειρήσεις ανακοινώνουν αυξήσεις ή μειώσεις των επενδύσεων που τα οφέλη τους είναι μακροπρόθεσμα και όχι βραχυπρόθεσμα.**

ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. J.R. Woolridge (1988) "Competitive decline and corporate restructuring: Is a myopic stock market to blame?" *Journal of Applied Corporate Finance*, Spring, pp. 26-36.
2. Seha M. Tinic, Richard R. West, "Investing in Securities: An efficient Market Approach", Addison-Wesley Publishing Company, 1979, p. 94.
3. J.R. Woolridge (1988) "Competitive decline and corporate restructuring: Is a myopic stock market to blame?" *Journal of Applied Corporate Finance*, Spring, pp. 26-36.
4. M.L. Jose, L.M. Nichols, J.L. Stevens, "Contributions of Diversification, Promotion, and R&D to the Value of Multiproduct Firms: A Tobin's q Approach", *Financial Management* (winter 1986), pp. 33-42.
5. D.D. Purriss, in: "Money, Macroeconomics and Economic Policy", W.C. Brainard, W.D. Nordhaus and H.W. Watts (eds.), 2nd ed., The MIT Press, 1992.
6. E.B. Lindenberg, S.A. Ross, "Tobin's q Ratio and Industrial Organization", *Journal of Business*, (1981), vol. 54, No 1, pp. 1-32.
7. M.L. Jose, L.M. Nichols, J.L. Stevens, "Contributions of Diversification, Promotion, and R&D to the Value of Multiproduct Firms: A Tobin's q Approach", *Financial Management*, (Winter 1986), pp. 33-42.
8. S.H. Chan, J.D. Martin and J.W. Kensinger, "Corporate research and development expenditures and share value", *Journal of Financial Economics* 26 (1990) pp. 255-276.
9. B.H. Hall (1990) "The impact of corporate restructuring on industrial R&D" in: M.N. Baily and C. Wisto, eds., *Brookings papers on economic activity: Microeconomics* (1), (Brookings Institution, Washington DC) pp.85-135.
10. S.H. Szewczyk, G.P. Tsetsekos, Z. Zantout, "The Valuation of Corporate R&D Expenditures: Evidence from Investment Opportunities and Free Cash Flow" *Financial Management*, Vol. 25, No. 1, spring 1996, pp. 105-110.
11. Ελευθέρη Ταμειακή Ροή, στην αξιολόγηση επενδύσεων, είναι η καθαρή ταμειακή ροή που απομένει μετά την αφαίρεση από τις ταμειακές εισροές των ταμειακών εκροών που προκύπτουν από την υπό εξέταση επένδυση.
12. J. Doukas, L. Switzer, "The Stock Market's Valuation of R&D Spending and Market Concentration", *Journal of Economics and Business* 44 (May 1992), pp. 95-114.
13. M.L. Jose, L.M. Nichols, J.L. Stevens, "Contributions of Diversification, Promotion, and R&D to the Value of Multiproduct Firms: A Tobin's q Approach", *Financial Management* (winter 1986), pp. 33-42.
14. Ariel Pakes, "On Patents, R&D and the Stock Market Rate of Return", *Journal of Political Economy* 93, (April 1985), pp. 390-409.
15. I. Cockburn, Z. Griliches, "Industry Effects and Appropriability Measures in the Stock Market's Valuation of R&D and Patents", *American Economic Review-Papers and Proceedings* 78, (May 1988), pp. 419-423.
16. K. Chauvin, M. Hirschey, "Advertising, R&D Expenditures and the Market Value of the Firm", *Financial Management*, (Winter 1993), pp. 128-140.
17. B.H. Hall "The Stock Market's Valuation of R&D Investment During the 1980's", *American Economic Review*, (May 1993), pp. 259-264.
18. Weston, Kwang, Chung and Hoag, "Mergers, Restructuring and Corporate Control", Prentice Hall, New Jersey 1990.
19. Harrington, "Corporate Financial Analysis, In a Global Environment", South-Western College Publishing (ITP) Cincinnati, Ohio, 1998, 5th Edition.
20. Buckley, Ross, Westerfield, Jaffe, "Corporate Finance Europe", McGraw-Hill, London 1998. (κεφ. 28).

21. Copeland & Weston, *"Financial Theory and Corporate Policy"* 3rd edition, **AD-DISON-WESLEY PUBLISHING COMPANY**, 1988.
22. P. Asquith, *"Merger Bids, Uncertainty and Stockholder Returns"*, **Journal of Financial Economics** 11, (1983), pp. 51-83.
23. D.K. Dennis, J.J. McConnell, *"Corporate Mergers and Security Returns"*, **Journal of Financial Economics** 16, (1986), pp. 143-187.
24. T.C. Langetieg, *"An Application of a Three - Factor Performance Index to Measure Stockholder Gains from Merger"*, **Journal of Financial Economics** 6 (1978), pp. 365-383.
25. P. Dodd, *"Merger Proposals, Management Discretion and Stockholder Wealth"*, **Journal of Financial Economics** 8, (1980), pp. 105-137.
26. P. Asquith, *"Merger Bids, Uncertainty and Stockholder Returns"*, **Journal of Financial Economics** 11, (1983), pp. 51-83.
27. B.E. Eckbo, *"Horizontal Mergers, Collusion, and Stockholder Wealth"*, **Journal of Financial Economics** 11, (1983), pp. 241-273.
28. P.H. Malatesta, *"The Wealth Effect of Merger Activity and the Objective Functions of Merging Firms"*, **Journal of Financial Economics** 11, (1983), pp. 155-181.
29. P. Asquith, E.H. Kim, *"The Impact of Merger Bids on the Participating Firm's Security Holders"*, **Journal of Finance**, Vol. 37, No 5, (Dec. 1982), pp. 1209-1228.
30. D.K. Dennis, J.J. McConnell, *"Corporate Mergers and Security Returns"*, **Journal of Financial Economics** 16, (1986), pp. 143-187.
31. T.C. Langetieg, *"An Application of a Three - Factor Performance Index to Measure Stockholder Gains from Merger"*, **Journal of Financial Economics** 6 (1978), pp. 365-383.
32. P. Dodd, *"Merger Proposals, Management Discretion and Stockholder Wealth"*, **Journal of Financial Economics** 8, (1980), pp. 105-137.
33. P. Asquith, *"Merger Bids, Uncertainty and Stockholder Returns"*, **Journal of Financial Economics** 11, (1983), pp. 51-83.
34. P.H. Malatesta, *"The Wealth Effect of Merger Activity and the Objective Functions of Merging Firms"*, **Journal of Financial Economics** 11, (1983), pp. 155-181.
35. P. Asquith, E.H. Kim, *"The Impact of Merger Bids on the Participating Firm's Security Holders"*, **Journal of Finance**, Vol. 37, No 5, (Dec. 1982), pp. 1209-1228.
36. D.K. Dennis, J.J. McConnell, *"Corporate Mergers and Security Returns"*, **Journal of Financial Economics** 16, (1986), pp. 143-187.
37. P. Asquith, R.F. Bruner, D.W. Mullins, *"The Gains to Bidding Firms from Merger"*, **Journal of Financial Economics** 11, (1983), pp. 121-139.
38. P. Asquith, *"Merger Bids, Uncertainty and Stockholder Returns"*, **Journal of Financial Economics** 11, (1983), pp. 51-83.
39. Y.S. Huang, R.A. Walking, *"Target Abnormal Returns Associated With Acquisition Announcements - Payment, Acquisition Form and Managerial Resistance"*, **Journal of Financial Economics** 19, (1987), pp. 329-349.
40. S.C. Linn, J.J. McConnell, *"An Empirical Investigation of the Impact of Antitakeover Amendments on Common Stock Prices"*, **Journal of Financial Economics** 11, (1983), pp. 361-399.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

A) Γενική - Επίδραση της ανακοίνωσης επενδύσεων κεφαλαίου στην χρηματιστηριακή αξία της επιχείρησης

- E. Βούλγαρη-Παπαγεωργίου, «Χρηματιστήριο Αξιών. Οργάνωση-Λειτουργία - Χρηματιστηριακές Επενδύσεις», Σύγχρονη Εκδοτική, Αθήνα 1995 (σελ. 213-215).
- Γιάννης Κ. Χολεβάς, «Τι πρέπει να γνωρίζουμε για το χρηματιστήριο», Interbooks, Αθήνα 1991 (σελ. 111-112).
- Seha M. Tinic, Richard R. West, "Investing in Securities: An efficient Market Approach", Addison-Wesley Publishing Company, 1979, p. 94.
- D.D. Purris, in: "Money, Macroeconomics and Economic Policy", W.C. Brainard, W.D. Nordhaus and H.W. Watts (eds.), 2nd ed., The MIT Press, 1992.
- Harrington, "Corporate Financial Analysis, In a Global Environment", South - Western College Publishing (ITP) Cincinnati, Ohio, 1998, 5th Edition.
- Buckley, Ross, Westerfield, Jaffe "Corporate Finance Europe", McGraw-Hill, London 1998. (κεφ. 28).
- Copeland & Weston, "Financial Theory and Corporate Policy" 3rd edition, ADDISON-WESLEY PUBLISHING COMPANY, 1988.
- J.R. Woolridge, (1988), "Competitive decline and corporate restructuring: Is a myopic stock market to blame?", *Journal of Applied Corporate Finance*, Spring, pp. 26-36.
- McConnell and Muscarella, (1985), "Corporate capital expenditure decisions and the market value of the firm", *Journal of Financial Economics*, 14 pp. 399-422.
- K.H. Chung, P. Wright and C. Charoenwong, (1998), "Investment opportunities and market reaction to capital expenditure decisions", *Journal of Banking and Finance*, 22, pp. 41-60.
- K.H. Chung and P. Wright, (1998), "Corporate Policy and Market Value: A q Theory Approach", *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 11, pp. 293-310.
- E.B. Lindenberg, S.A. Ross, (1981), "Tobin's q Ratio and Industrial Organization", *Journal of Business*, vol. 54, No 1, pp. 1-32.

B) Επίδραση της ανακοίνωσης επενδύσεων Ε&Α στην χρηματιστηριακή αξία της επιχείρησης

- M.L. Jose, L.M. Nichols, J.L. Stevens, "Contributions of Diversification, Promotion, and R&D to the Value of Multiproduct Firms: A Tobin's q Approach", *Financial Management* (Winter 1986), pp. 33-42.
- S.H. Chan, J.D. Martin & J.W. Kensinger, "Corporate R&D expenditures and share value", *Journal of Financial Economics* 26, (1990), pp. 255-276.
- S.H. Szewczyk, G.P. Tsetsekos & Z. Zantout, "The valuation of corporate R&D expenditures: Evidence from investment opportunities and free cash flow", *Financial Management* 25, (Spring 1996), pp. 105-110.

- John Doukas & Lorne Switzer, "The stock market's valuation of R&D spending and market concentration", **Journal of Economics and Business** 44 (May 1992), pp. 95-114.
- A. Pakes, "On patents, R&D and the stock market rate of return", **Journal of Political Economy** 93, (April 1985), pp. 390-409.
- Cockburn I., Griliches Z., "Industry Effects and Appropriability Measures in the Stock Market's Valuation of R&D and Patents", **American Economic Review, Papers and Proceedings** 78 (May 1988), pp. 419-423.
- K. Chauvin & M. Hirschey "Advertising, R&D expenditures and the market value of the firm", **Financial Management**, (Winter 1993), pp. 128-140.
- B. Hall, "The stock market's valuation of R&D investment during the 1980's", **American Economic Review**, (May 1993), pp. 259-264.
- Hall Browyn H. (1990) "The impact of corporate restructuring on industrial R&D" in: M.N. Baily and C. Wiston, eds., *Brookings papers on economic activity: Microeconomics (1)*, (Brookings Institution, Washington DC) pp. 85-135.

Γ) Επίδραση της ανακοίνωσης επικείμενων Σ&Ε στην χρηματιστηριακή αξία της επιχείρησης

- Weston, Kwang, Chung and Hoag, "Mergers, Restructuring and Corporate Control", **Prentice Hall**, New Jersey 1990.
- P. Asquith, "Merger Bids, Uncertainty and Stockholder Returns", **Journal of Financial Economics** 11, (1983), pp. 51-83.
- D.K. Dennis, J.J. McConnell, "Corporate Mergers and Security Returns", **Journal of Financial Economics** 16 (1986), pp. 143-187.
- T.C. Langetieg, "An Application of a Three - Factor Performance Index to Measure Stockholder Gains from Merger", **Journal of Financial Economics** 6 (1978), pp. 365-383.
- P. Dodd, "Merger Proposals, Management Discretion and Stockholder Wealth", **Journal of Financial Economics** 8, (1980), pp. 105-137.
- B.E. Eckbo, "Horizontal Mergers, Collusion, and Stockholder Wealth", **Journal of Financial Economics** 11, (1983), pp. 241-273.
- P.H. Malatesta, "The Wealth Effect of Merger Activity and the Objective Functions of Merging Firms", **Journal of Financial Economics** 11, (1983), pp. 155-181.
- P. Asquith, E.H. Kim, "The Impact of Merger Bids on the Participating Firms' Security Holders", **Journal of Finance**, Vol. 37, No 5, (Dec. 1982), pp. 1209-1228.
- P. Asquith, R.F. Bruner, D.W. Mullins, "The Gains to Bidding Firms from Merger", **Journal of Financial Economics** 11, (1983), pp. 121-139.
- Y.S. Huang, R.A. Walkling, "Target Abnormal Returns Associated With Acquisition Announcements - Payment, Acquisition Form and Managerial Resistance", **Journal of Financial Economics** 19, (1987), pp. 329-349.
- S.C. Linn, J.J. McConnell, "An Empirical Investigation of the Impact of Antitakeover Amendments on Common Stock Prices", **Journal of Financial Economics** 11, (1983), pp. 361-399.

*Efstratios Papanis**

ADVERTISING EFFICIENCY:
THE ASSOCIATION BETWEEN STEREOTYPES
IN WHISKEY ADVERTISEMENTS AND
CONSUMER ATTITUDES TOWARDS WHISKEYS.
AN EMPIRICAL STUDY IN GREECE

Special thanks to the psychologists Nikolaos Kaitsas and Anastasios Maragos for their ideas, data collection and contribution to the study.

ABSTRACT

This empirical study attempts to investigate the correlation between the consumers' stereotypes (product personalities) for three famous whiskey brands and the attitudes that the relevant whiskey advertisements project. The procedure involves content and quantitative analysis of three advertisements and the measurement of the appeal they have on the target group, through the 'Thorndike-Lorge' adjective checklist. One hundred subjects were selected on the basis of their drinking behaviour and were asked to assign 92 adjectives to each of the three whiskeys. A comparison was then made between the stereotypes that derived from the advertisement content analysis and consumers formed stereotypes and attitudes toward the three whiskey brands. Results revealed that, despite the frequency and the length of the advertising period, only one brand managed to associate strongly its advertisement stereotypes with consumers opinion, thus increasing its public appeal. However, it became obvious that this

* Ph.D., University of Crete.

controversy between consumers beliefs and advertisements stereotypes reduces sales efficiency.

INTRODUCTION

An important characteristic of well-known products is their tendency to become associated with particular kinds of people. The Cadillac automobile, for example, is a symbol of wealth and worldly success, Coca Cola is associated with exuberant youth. Marlboro cigarettes are considered masculine smoke by advertising, which associates Marlboro with ranchers, hunters, and other rugged outdoor types. The associations which surround particular products are important because they influence sales. This influence is especially strong when competing products are physically very similar such as cigarettes, whiskeys etc, but it is often present even when clear cut physical differences exist (*Wells et al., 1957*).

The nature of effective advertisements was recognized full well by the late media philosopher Marshal McLuhan (1976). In his book "Understanding Media", the first sentence of the section on advertising reads, "The continuous pressure is to create advertisements more and more in the image of audience motives and desires". By giving form to people's deep-lying desires and picturing states of being that individuals privately yearn for, advertisers have the best chance of arresting attention and affecting communication. And that is the immediate goal of advertising: to tug at our psychological shirt sleeves and slow us down long enough for a word or two about whatever is being sold. Advertisers are even more compelled to invoke consumers' drives and longings; this is the "continuous pressure" McLuhan refers to.

The use of subconscious appeals is a comment not only on conditions among sellers. As time has gone by, buyers have become stoutly resistant to advertisements. A study done at Harvard University's Graduate School of Business Administration (1998) ventured that the average American is exposed to some 500 advertisements daily from television, newspapers, magazines, radio, billboards, and so on.

There are assumptions about personality underlying advertisers' efforts to communicate via emotional appeals. Human beings, it is presumed, walk around with a variety of unfulfilled urges and motives swirling in the bottom half of their minds. Lusts, ambitions, tenderesses, vulnerabilities-they are constantly bubbling up, seeking resolution. These mental forces energize people, but they are too crude

and irregular to be given excessive play in the real world. They must be capped with the competent, sensible behavior that permits individuals to get along well in society. However, this upper layer of mental activity, shot through with caution and rationality, is not receptive to advertising's pitches. Advertisers want to circumvent these shell of consciousness if they can, and latch onto one of the lurching, subconscious drives. In effect, advertisers over the years have blindly felt their way around the underside of the psyche, and by trial and error had discovered the softest points of entree, the places where their messages have the greatest likelihood of getting by consumers' defenses (*McLuhan 1976*).

An advertisement communicates by making use of a specially selected image (of a Supine female, say, or a curly-haired child, or a celebrity) which is designed to stimulate "sub-rational impulses and desires" even when they are at the ebb, even if they are unacknowledged by their possessor. Many advertisements seem to be saying, "if you have this need, then this product will help satisfy it". It is a primitive equation, but not an ineffective one for selling (*Fowles, 1991*).

Thus, most advertisements appearing in national media can be understood as having two orders of content. The first is the appeal to deep-running drives in the minds of consumers. The second is information regarding the good or service being sold: its name, its manufacturer, its picture, its packaging, its objective attributes, its functions..

People involved in the advertising industry do not necessarily talk in the terms being used here. They are stationed at the sending of this communications channel, and may think they are up to any number of things—Unique Selling Propositions, explosive copywriting, the optimal use of demographics or psychographics, ideal media buys, high recall ratings, or whatever but when attention shifts to the receiving end of the channel, and focuses on the instant of reception, then commentary becomes much more elemental: an advertising message contains something primary and primitive, an emotional appeal, that in effect is the thin end of the wedge, trying to find its way into a mind. Should this occur, the product information comes along behind. When enough advertisements are examined in this light, it becomes clear that the emotional appeals fall into several distinguishable categories, and that every advertisement is a variation on one of a limited list of fifteen has proven to be especially valuable.

According to *Fowles 1992*, advertisements can appeal to:

- The need for sex
- The need for affiliation
- The need to nurture
- The need for guidance
- The need to aggress
- The need to achieve
- The need to dominate
- The need for prominence
- The need for attention
- The need for autonomy
- The need to escape
- The need to feel safe
- The need for aesthetic sensations
- The need to satisfy curiosity
- Physiological needs: food, drink, sleep, etc.

1. *Need for sex*. Sex is the appeal which seems to pop up first whenever the topic of advertising is raised. The fascinating thing is not how much sex there is in advertising, but how little. Contrary to impressions, unambiguous sex is rare in these messages. In the content analysis reported in *Mass Advertising as Social Forecast* only two percent of ads were found to pander this motive. Even *playboy* ads shy away from sexual appeals (*Fowels 1992*).

The reason this appeal is so little used it is too blaring and tends to obliterate the product information. Nudity in advertising has the effect of reducing brand recall. The people who do not remember the product may do so because they have been made indignant by the ad; this is not the response most advertisers seek. To the extent that sexual imagery is used, it conventionally works better on men than women. Typically a female figure is offered up to the male reader

2. *Need for affiliation*. American mythology upholds autonomous individuals, and social statistics suggest that people are even more going it alone in their lives, yet the high frequency of affiliative appeals in ads belies it. The need to associate with others is widely invoked in advertising and is probably the most prevalent appeal. All sorts of goods and services are sold by linking them to our unfulfilled desires to be in good company. According to Henry Murray (1985), the need for affiliation consists of desires "to draw near and enjoyably cooperate or reciprocate with another; to please and win affection of another; to adhere and remain loyal to a friend".

The manifestations of this motive can be segmented into several different types of affiliation, beginning with romance. Courtship may be swifter nowadays, but the desire for pair-bonding is far from satiated. Ads reaching for this need commonly depict a youngish male and female engrossed in each other. The head of the male is usually higher than the female's, even at this late date; she may be sitting or leaning while she is standing.

3. *Need to nurture.* Akin to affiliative needs is the need to take care of small, defenseless creatures, children and pets, largely reciprocity is of less consequence here, though; it is the giving that counts. Murray uses synonyms like "to feed, help, support, console, protect, comfort, nurse, heal". A strong need it is, woven deep into our genetic fabric, for if it did not exist we could not successfully raise up our replacements. When advertisers put forth the image of something diminutive and furry, something that elicits the word "cute" or "precious", then they are trying to trigger this motive. This appeal is often directed at women, as Mother Nature's chief nurturers. But it is not women alone that can be touched by this appeal. The father for instance nurses his son through adolescence while the John Deere lawn tractor survives the years.

4. *Need for guidance.* The opposite of the need to nurture is the need to be nurtured: to be protected, shielded, guided. Parentlike figures can successfully call up this need. In addition, bits and pieces of the American history are used to sell whiskeys like Old Crow, Southern Comfort, Jack Daniel's.

5. *Need to aggress.* The pressures of the real world create strong retaliatory feelings in every functioning human being. Since these impulses can come forth as bursts of anger and violence, their display is normally tabooed. Existing as harbored energy aggressive drives present a large, tempting target for advertisers. It is not a target to be aimed thoughtlessly, though, for few manufacturers want their products associated with destructive motives. There is always the danger that as in the case of sex, if the appeal is too blatant public opinion will turn against what is being sold.

6. *Need to achieve.* This is the drive that energizes people, causing them to strive in their lives and careers. According to Murray, the need for achievement is signaled by the desires "to accomplish something difficult, to overcome obstacles and attain a high standard, to excel one's self, to rival and surpass others".

7. *Need to dominate.* This fundamental need is the craving to be powerful-perhaps omnipotent. Most of us will settle for being just a regular potentate, though. We drink Budweiser because it is

the King of Beers, and here comes the powerful Clydesdales to prove it. A taste of Wolfschmidt vodka and "the spirit of the Czar lives on". The need to dominate and control one's environment is often thought as being masculine, but as close students of human nature advertisers know, it is not so circumscribed.

8. *Need for prominence.* Here comes the need to be admired and respected, to enjoy prestige and high social status. These times, it appears, are not so egalitarian after all. Many advertisements picture the trappings of high position. A book-lined study is the setting for Dewar's, and Lenox China is displayed in a dining room chock full of antiques.

9. *Need for attention.* The previous need involved being looked up to, while this is the need to be looked up. The desire to exhibit ourselves in such a way as to make others look at us is a primitive, insuppressible instinct. The clothing and cosmetic industries exist just to serve this need, and this is the way they pitch their wares.

10. *Need for autonomy.* The focus here is upon the independence and integrity of the individual; this need is the antithesis of the need for guidance and is unlike any of the social needs. "If running with the herd isn't your style, try us" is a common message.

11. *Need to escape.* An appeal to the need for autonomy often co-occurs with one for the need to escape, since the desire to duck out of our social obligations, to seek rest or adventure, frequently takes the form of one-person flight. The dashing image of a pilot, in fact, is a way of quickening this need to get away from it all. Freedom is the pitch here, the freedom that every individual yearns for whenever life becomes too oppressive. Many advertisers like appealing to the need for escape because the sensation of pleasure often accompanies escape, and what nicer emotional nimbus could there be for a product.

12. *Need to feel safe.* Nobody in their right mind wants to be intimidated, menaced, battered, poisoned. We naturally want to do whatever it takes to stave off threats to our well-being, and to our families. In the interest of keeping failure and calamity from our lives, we like to see the durability of products demonstrated. We want to be safe and secure; buy these products, advertisers are saying, and you'll be safer than you are without them.

13. *Need for aesthetic sensations.* There is an undeniable aesthetic component to virtually every advertisement run in the national media: the photography or filming or drawing is near-perfect, the type style is well chosen, layout could scarcely be improved upon. Advertisers know there is little chance of good communication occurring if an

advertisement is not visually pleasing. Consumers may not be aware of the extent of their own sensitivity to artwork, but it is undeniably large. Sometimes the aesthetic element is expanded and made into an advertisement's primary appeal.

14. *Need to satisfy curiosity.* It may seem odd to list a need for information among basic motives, but this need can be as primal and compelling as any of the others. Human beings are curious by nature, interested in the world around them, and intrigued by tidbits of knowledge and new developments.

15. *Physiological needs.* To the extent that sex is solely a biological need, we are now coming around full circle, back toward the start of the list. In this final category are clustered appeals to sleeping, eating, drinking. The art of photographing food and drink is so advanced, sometimes these temptations are wondrously caught in the camera's lens: the liquor in the glass glows invitingly imbibe, the advertisement screams.

Holbrook and Batra (1987), supported that the consumer's emotions interfere with the advertisement's results. Specifically, the consumer's emotional appeals with the advertisement's content, and his/her attitude toward the advertisement. Holbrook and Batra's relevant research showed that pleasure, arousal, and dominance interfere with the formation of the results that the advertisement's content has upon the consumer's attitude toward the advertisement.

As far as how much the results of the attitude toward the advertisement last, Chattopadhyay and Nedungandi (1992) found that this depends on how much time the consumer spends in coding the advertisement's message, and on the time that interferes between the exposure to the advertisement and the reaction to it (e.g. buying the product).

As many researchers have shown (Wyllie, Zhang, and Casswell, 1998; Manca, Luigi, and Alessandra, 1994), most alcohol advertising seeks to associate drinking with possessing desirable qualities of experiencing pleasure. Advertising attempts to make alcohol an integral part of the good life, the American dream, power masculinity, and other compelling themes in American culture. Alcohol advertising thus helps create an environment in which alcohol consumption and over-consumption are normal activities. Moreover, some advertisers, particularly beer advertisers, may encourage underage drinking by presenting images that appeal to youth. The alcohol industry has also stepped up its advertising aimed at communities of color as it seeks to increase its market among these groups.

Most studies of alcohol advertising link greater exposure to or awareness of advertising to heavier or more frequent drinking among adults and among children, to more favorable attitudes toward drinking and greater intention to drink as adults. Many policy advocates thus focus prevention efforts on the alcohol industry's powerful use of media to create, sustain, and expand markets for its products. It seems likely that decreasing exposure to alcohol advertising or increasing advertising that counters alcohol's appeal will weaken the strong link that advertising makes between drinking and possessing desirable qualities, thus decreasing consumption and the injury and violence associated with it.

The tool used to identify the underlying meaning and messages of the advertisements of Johnnie Walker, Ballantine's and Cutty Sark was content analysis.

The purpose of this study is to investigate what kind of messages, T.V commercials of alcohol products project to the consumers and if these messages correspond to the opinion that consumers have formed about the advertised product. Alcohol advertisements attempt to associate their products with certain kinds of people; and people have already formed an opinion about the product being advertised whether they are users or not. Consequently, it is attempted to detect whether there is an association between the stereotypes, attitudes and appeals that advertisements project and the stereotypes, attitudes, and appeals that people have already formed about the advertised products. The products used in this study were Johnnie Walker, Ballantine's, and Cutty Sark Whiskeys. The experimental hypothesis that this study attempts to investigate states that there is an association between the characteristics, stereotypes and attitudes that advertisements project to the products and the characteristics, stereotypes and attitudes consumers assign to these products.

The null hypothesis states that there is no association between the characteristics, stereotypes and attitudes that advertisements project to the products and the characteristics, stereotypes and attitudes consumers assign to these products.

METHODOLOGY

In order to test the experimental hypothesis, three advertisements of three well known whiskey brands were selected. The advertisements of Johnnie Walker, Ballantine's, and Cutty Sark were the ones selected. The criterion of this selection was the percentage these advertisements had on television time. It was observed that

the advertisements of alcohol products were projected during the time interval of 9:00 and 12:00 p.m. the selected products had the higher percentage of projection (time advertised), among all the other whiskey products (each one approximately 3-4 times during this time interval).

Consequently, they were considered as the most appropriate sample of products because subject's exposure to them should be sufficiently greater than to others that were projected less frequently, and more valid and reliable measures could be taken from them.

100 subjects were randomly selected (41 females and 59 males), and asked to watch the program of the channel of their preference between 9-12 p.m. for a week, and report how many times each one of the advertisements of Johnnie Walker, Balantine's and Cutty Sark were projected during this time interval. To ensure that that the subjects watched the selected advertisements, the average amount of projection for each advertisement was counted by the researchers in order to make sure that the subjects' reports were reliable. At the end of the week each subject was asked to report the number of times he/she watched each advertisement daily for one week period.

The next step was to ask subjects to answer to a questionnaire consisting of 92 adjectives that had to be assigned in each one of the three whiskeys according to the subjects' opinion. The list included in the questionnaire consisted of the following adjectives in order: friendly, strong, angry, fat, popular, slow, good, married, strange, patient, modern, secure, fair, vain, tender, comfortable, particular, merry, small, honest, poor, natural, sharp, serious, masculine, different, big, silent, gentle, young, set, cold, superior, firm, average, clean, rough, simple, dangerous, wise, hard, content, old-fashioned, successful, cheap, soft, able, warm, thin, good looking, common, quiet, fancy, old, feminine, practical, moral, cross, kid, difficult, thinking, powerful, careful, low-class, tired, important, foreign, interesting, little, brave, rich, plain, bright, weak, nice, original, happy, heavy, smart, active, correct, calm, curious, proud, cool, single, pleasant, bad, steady, famous, religious, funny, wonderful, fine, independent, smooth, ordinary, tall, high-class, sad.

To avoid systematic fatigue effects, the total list of words was divided into three sub-lists, and the sub-lists were rotated in order. In addition the columns containing the adjectives were systematically varied so that each column containing the adjectives was presented first, second, third, and so forth, an approximately equal number of times. The purpose of this precaution was to balance out the effects

of any tendency to check the first, last, or the middle column when in doubt. The questionnaire also contained questions about the amount of alcohol consumption and preferences about whiskeys and the amount of time spented in watching TV. Each subject was separately examined in a quite room free from external disturbances.

Furthermore, the adjectives were grouped into five broad categories according to their meaning, that is, adjectives that have similar meaning and describe a broader trait were grouped together in a separate category. These categories were:

- (1) **Power-status.** In this category were included the following adjectives that expressed either positive or negative traits of this category. The positive power-status sub-category included the following adjectives: hard, masculine, superior, firm, strong, brave, reach, high class, popular, famous, rough, powerful, important. The negative power-status sub-category included: poor, low-class, weak.
- (2) **Personality Traits.** The positive personality trait sub category included the following adjectives: loud, friendly, secure, fair, tender, comfortable, honest, natural, gentle, gay, moral, kind, good, careful, happy, active, calm, proud, independent, pleasant, funny, wonderful, fine, masculine, patient, merry, interesting, steady, absolute. The negative personality trait sub-category included the following adjectives: angry, strange, vain, different, cold, feminine, dangerous, difficult, cross, sad, bad, peculiar, strange.
- (3) **Attitudes.** The positive attitudes sub-category included the following adjectives: married, religious, modern, serious, simple, original, unforced. The negative attitudes sub-category included: single, old-fashioned, old, foreign.
- (4) **Physical appearance.** The positive physical appearance sub-category included the following adjectives: good-looking, nice, fancy, bright, thin, tall, young, clean, masculine, delicate, soft. The negative physical appearance sub-category included the following adjectives: fat, tired, feminine, old, heavy.
- (5) **Abilities.** The positive abilities sub-category included the following adjectives: sharp, traveled, able, thinking, practical, smart, wise. The negative abilities sub-category included the following adjectives: particular, common, ordinary.

The coding categories used for the purpose of content analysis were based on those which had proven effective in other recent content analyses, especially those of Bretl and Cantor (1988), Harris

and Stobart (1986), Wyllie, Zhang, and Casswell (1998), and Manca, Luigi, and Alessandra (1994). Modifications and additions to these earlier categories were made as considered appropriate to reflect the hypotheses of the present study. These categories include:

1. **Setting.** This category refers to the place where the advertisement was shouted. The place may include a house, restaurant, bar, business, school, nature, sport field etc.
2. **Characters.** This category refers to the people who participate in the advertisement and their role in it, primary or the secondary characters. Additionally, this category includes the characters' clothing and appearance, their age and sex, their mood and activities.
3. **Music/Sound.** This category includes the music that accompanies the visual part of the advertisement.
4. **Dialogue and Narration.** This category includes the kind of speech used in the advertisement, whether it is oral or written, dialogues or monologues, direct or narrative.
5. **Stereotypes.** This category includes the stereotypes that the advertisement attempts to associate its products with. That is, what kind of people drink the particular whiskey, their status, personality traits, attitudes, physical appearance, and the abilities they possess.
6. **Colors.** This category refers to the main colors that constitute the advertisement. The colors may be referred to the background, main or secondary characters (e.g. clothing), and the colors in which the product is presented.

The advertisement campaign of Johnnie Walker includes a variety of advertising spots. The spot mostly projected for Johnnie Walker whiskey during the time interval of nine and twelve o'clock was the one with "Roberto Baggio's Walk". The story of the commercial evolves in a football field. The primary actor (Roberto Baggio) is about to strike a penalty shot in a very important game, in the 1994's World Cup's Final. People who watch the game, either from the field or from their houses, are very anxious and seem to expect a lot from him. The worldwide success of his national team depends totally on him. Unfortunately Baggio misses the shot and everybody is disappointed. Because of his failure until 1999 he didn't strike any penalty at all. In the 1999 Italian Cup Final, Baggio is challenged to strike another penalty. He faces the loss of faith to himself and doubt of the fans. But Baggio's faith to himself made him succeed in this penalty shot. The fans go crazy from happiness and satis-

faction. The advertisement is analyzed by the process of content analysis as following:

1. Setting. The basic setting where this advertisement evolves is in a football field. The field is full of fans and the players of the teams. Secondary settings that are projected for short time intervals during the commercial are a square in a traditional Italian village, and a crowded bar.
2. Characters. The primary character in this advertisement is the successful football-player Roberto Baggio. His age is around 30-35 years old. He wears a football outfit. The primary character's mood initially is very sad after the first failure. He seems to have lost confidence to himself, to be very disappointed by himself, and he shows doubt about his abilities. While he is about to strike the other penalty shot, he seems to be determined, pensive, quite relaxed, and a little aggressive. The secondary characters involved in this commercial, are teammates and opponents, people who watch the game outside the field, fans inside the field, and the team's couch, and includes both men and women. Their age varies from 20-75 years of age. The dominant age of the secondary characters is about 30 years of age. The clothing of the secondary characters varies from sport and casual, to formal clothing. Their mood is initially anxious and disappointed after Baggio's failure. They also show signs of faithfulness to his abilities, and anxiety about whether he is going to succeed or not this time. After Baggio's success they become enthusiastic and happy.
3. Music/Sound. The music that embraces this advertisement is classical-orchestral, and is accompanied by a progressively increased heart beat which reaches the it's pick during the time we see Baggio being ready for the shot.
4. Dialogue and Narration. The speech is oral and descriptive. The tone of voice is steady, majestic, and pompous. The slogan "Keep Walking" and "Johnnie Walker" appear at the end of the advertisement and they are both written and orally expressed.
5. Stereotypes. The stereotypes in this advertisement include: a charming and successful man in his professional area is forced by his social environment to succeed, maintain his success and fulfill society's expectations.

A man of a high social profile is obliged to overcome the failure and succeed again in his field because society expects from him continuously to be successful.

All of the society's levels evaluate a man's performance whether successful or not.

The successful man is acceptable by the society.

The successful man is based in his own strengths and opinions, has faith to himself and ignores the opinions of others.

The successful man is able to solve his problems and he is independent and strong.

The successful man follows his own lonely path, each man follows his own destiny and creates it.

In summary, Johnnie Walker's advertisement emphasizes that the people who drink Johnnie Walker possess characteristics such as power, status, they are successful and strong, charming, married, single, young and old, they are popular, modern, old fashioned, ordinary. Generally, Johnnie Walker seems to combine a variety of people's traits, meaning that it is addressed to many types and categories of people.

6. Colors. The dominant colors in this advertisement are green, blue, and white. The red color is also presented periodically and contrasts with blue, white and black.

The current and latest Ballantine's advertisement includes 5 different small parts that evolve in different settings. In the first part of the advertisement we see a man with angel wings at the top of a mountain. The scene is divided in two parts and in the left part of the screen we see the bottle of Ballantine's which revolves around itself, as the camera revolves around the man at the top of the mountain. In the second part of the advertisement we see a group of young men playing and celebrating by throwing a man up and then catching him in a blanket. The bottle of Ballantine's is presented in the right part of the screen going up and down as the man who is thrown up by his friends. In the next part we see a man sitting comfortably in a chair by the sea, working in his laptop (P.C.). The bottle of Ballantine's appears at the left of the screen waving as the sea waters. In the following scene we see a couple in their bedroom enjoying their time together. In the right part of the scene we see two bottles of Ballantine's that become united into one just as the couple becomes united. In the next part we watch a man standing in the middle of a street with his arms wide open, smiling and enjoying a very heavy rain fall. Again in the right part of the screen we see the whiskey in a liquid form falling as the rain falls. Finally, in the last scene we see the bottle of Ballantine's and a hand coming from above and opening the bottle. From the bottle the whiskey spreads like a light. The advertisement is content analyzed as following:

1. Setting. The advertisement evolves in various settings. The settings alternate as following: we see mountains and generally pictures of wild nature, the yard of a big house, the sea surrounded by mountains, the bedroom of a house, and a road.
2. Characters. There are different primary characters presented in each of the advertisement's settings. In the first scene the primary character is a man about thirty to forty years old, dressed in a formal black suit and having a pair of white angel wings in his back. He seems to be rather dominant and views the future with certainty and confidence. In the second scene we see a group of young men with the leading character being a man around the age of thirty. They all wear formal clothing and black masks in their faces except from the leading character who does not wear his jacket. Their mood is pleasant and celebrating. In the third scene we see a man around 35-45 years of age with simple but delicate clothing who sits comfortably in a chair by the sea with his dog and works in his laptop. He seems quite relaxed, pleasant and self confident. In the fourth scene we see a married couple enjoying their love in a bedroom. The couple's age is about 25 to 30 years. The man and the woman are half naked. Their mood is loving, affectionate, tender, and relaxing. In the fifth scene the primary character is a man about 25 to 30 years of age, wearing white shirt and trousers. He seems to enjoy the rain that falls on him. It seems that the rain purifies him. His open arms show self confidence, happiness, satisfaction, which is headed towards the environment.
3. Music/Sound. The advertisement is accompanied by the song of Boston, "More than a feeling", a dynamic and happy rock song which generates feelings of optimism, power and energy.
4. Dialogue and Narration. The speech is oral and written and is presented only in the final part of the spot. The product's firm and slogan -"It's what inside that counts"- are presented orally and written at the end of the advertisement.
5. Stereotypes. The dominant stereotype presented in the Ballantine's commercial is the one of the successful man. Every aspect of the life of a successful man is pleasant, happy, satisfying, and relaxing. The successful man is free from problems, happy, has the time to relax and have fun, he has friends and a mate, he is acceptable from his environment, he is sociable, and also enjoys moments of loneliness during which he does not stop to be creative. He does whatever he likes to do, he is self-confident and independent.

6. Colors. The advertisement's main colors are black and white, brown and gold. All the advertisement's scenes with the primary characters are in black and white film.

The Cutty Sark advertisement evolves in a bar. A twenty-five year old woman decides to go out and have fun. Thus, she decides to go to a bar. Inside this bar, and before she arrives, we see a young man around 25 to 30 years old having a conversation with a friend and enjoying a glass of Cutty Sark. After he finishes his drink he asks from the bar-tender to refill his glass with Cutty Sark whiskey. In the next scene we see the young woman coming down the stairs of the bar, and everybody is impressed by her beauty and style. The young man sees her coming and he seems also very impressed by her. The woman meets a friend of her and they sit in the bar beside the young man. The young man pushes his glass over her and she turns toward him seeming quite annoyed. The man smiles and asks her, "Do you believe in love at first sight?", and she answers "No" with emphasis. The young man makes a whole turn around himself while sitting in his chair and asks her again, "At second sight?". She laughs, they fill their glasses with Cutty Sark and they all become a company. The content analysis of the advertisement has as following:

1. Setting. The scene takes place in an night club full of young people.
2. Characters. The primary actor is a man 25 to 30 years old. He wears very simple, casual clothes. His mood is very happy, relaxing and joyful. The primary actress is a woman 20 to 25 years old. She is beautiful and dressed with simple but elegant black clothes. Her mood is initially neutral, but she smiles when she joins the company of her friends. Then she becomes a little bit aggressive when the young man attempts to approach her, but soon after she becomes receptive to his flirting and joyful. The secondary characters of the advertisement are young men and women at the age of 25 to 35. Their mood is happy, pleasant, free and relaxing. Their clothing is simple, not formal and reflects the young of their age and their general happy mood.
3. Music/Sound. The music that accompanies the advertisement is club music, a bit combined with pleasant music and it is played during the whole spot.
4. Dialogue and Narration. The speech is direct, oral, and there are dialogues between the primary characters. We see the whiskey

brand during the whole advertisement, while the slogan "Make it simple" is presented orally and written only at the end of the advertisement spot.

5. Stereotypes. The stereotype that dominates this commercial is that everything can be done in a simple way and that alcohol unites people. The pleasant and happy mood, the joy and the freedom are traits that characterize young people. Young people know how to have fun, to flirt, and to enjoy life. Also, simple things, as flirt and fun, add meaning to our lives. Finally, the smart, simple and pleasant man can make things work for his own benefit.
6. Colors. The colors in this advertisement are mainly green and yellow, reflecting the colors of the bottle of Cutty Sark. Black is also part of the hole color setting.

RESULTS

The data collected by the questionnaire survey were analyzed in the SPSS 10 for windows statistical package. The data were analyzed by the crosstabs statistical test. The crosstabs statistical test generated contingency tables, which list cell frequencies for categorial data classified by three variables.

The first whiskeys* categories crosstabulation refers to the interaction between the three whiskeys (Johnnie Walker, Ballantine's, and Cutty Sark) and the five general categories (Power-status, Personality Traits, Abilities, Attitudes, Physical Appearance).

Within whiskeys, the power-status category for Johnnie Walker possesses a 17.8%, while for Ballantine's the same category possesses a 15.4%. for Cutty Sark the power-status category possesses a 14.8%.

The Personality Traits category possesses for J.W. a 46.2 %. For Ballantine's the personality traits category possesses a 47.0%. For Cutty Sark the same category possesses a 47.9%.

The "Abilities" category possesses for J.W. a 9.4% while for Ballantine's it possesses a 6.4%. For Cutty Sark it possesses a 8.3%.

In the "Physical Appearance" category J.W appears to possess a 16.7%, whereas for Ballantine's the percent is 19.4. For Cutty Sark the percent is 18.7.

Finally, the "Attitudes" category possesses a 9.9% for J.W, a 11.7% for Ballantine's, and a 10.4% for Cutty Sark.

Within categories, J.W has a 46.1% for the Power-status category, a 41.5% for the personality traits category, a 48.6% for the abilities

category, a 38.9% for the physical appearance category, and a 39.4% for the attitudes category.

Ballantine's possesses a 30.4% for the power status category, a 32.1% for the personality traits category, a 25.2% for the abilities category, a 34.3% for the physical appearance category, and a 35.2% for the attitudes category.

Cutty Sark possesses a 23.5% from the power-status category, a 26.4% for the personality traits category, a 26.2% for the abilities category, a 26.8% for the physical appearance category, and a 25.4% for the attitudes category.

The Pearson Chi-Square value for the whiskeys* categories crosstabulation is 21.159 with 8 degrees of freedom, and significance of 0.007 which is significant at both 0.01 and 0.05 levels (see Appendix 2 for data set and whiskeys* categories crosstabulation).

The second whiskeys* categories crosstabulation refers to the interaction between the three whiskeys (Johnnie Walker, Ballantine's, Cutty Sark), and the sub-categories of the five main categories (positive-negative power-status, positive-negative personality traits, positive-negative abilities, positive-negative physical appearance, and positive-negative attitudes).

Within whiskeys, the positive power-status subcategory for J.W. possesses a 15.9%, for Ballantine's a 11.6% and for Cutty Sark a 7.1%. The negative power-status subcategory possesses for J.W. a 1.9%, for Ballantine's a 3.9% and for Cutty Sark a 7.8%.

The positive personality traits subcategory possesses for J.W. a 32.8%, for Ballantine's a 32.1% and for Cutty Sark a 28.2%. The negative personality traits subcategory possesses for J.W. a 13.4%, for Ballantine's a 14.9% and for Cutty Sark a 19.2%.

The positive abilities subcategory possesses for J.W. a 8.6%, for Ballantine's 5.7% and for Cutty Sark a 4.4%. The negative abilities subcategory possesses for J.W. a 0.8%, a 0.7% for Ballantine's and a 3.9% for Cutty Sark.

The positive physical appearance subcategory possesses for J.W. a 12.3%, for Ballantine's a 10.6% and for Cutty Sark a 13.6%. The negative physical appearance subcategory possesses for J.W. a 4.5%, for Ballantine's a 8.9% and for Cutty Sark a 5.3%.

The positive attitudes subcategory possesses for J.W. a 7.2%, for Ballantine's a 8.4% and for Cutty Sark a 8.1%. The negative attitudes subcategory possesses for J.W. a 2.7%, for Ballantine's a 3.3% and for Cutty Sark 2.4%.

Within categories, J.W. possesses a 54.9% for the positive power-status subcategory, a 19.6% for the negative power-status subcate-

gory, a 44.1% for positive personality traits subcategory, a 36.8% for negative personality traits subcategory, a 55% for positive abilities subcategory, a 21.6% for negative abilities subcategory, a 43.0% for positive physical appearance subcategory, a 30.9% for negative physical appearance subcategory, a 39% for positive attitudes subcategory and 40.6% for negative attitudes subcategory.

Ballantine's possesses a 30.2% for the positive power-status subcategory, a 30.7% for the negative power-status subcategory, a 32.8% for the positive personality traits subcategory, a 31.1% for the negative personality traits subcategory, a 27.7% for the positive abilities subcategory, a 14.9% for the negative abilities subcategory, a 28.1% for the positive physical appearance subcategory, a 46.7% for the negative physical appearance subcategory, a 34.3% for the positive attitudes subcategory and a 37.6% for the negative attitudes subcategory.

For the positive power-status subcategory Cutty Sark possesses a 14.9%. A 49.7% for the negative power-status subcategory, 23.1% for the positive personality traits subcategory, 32.2% for the negative personality traits subcategory, a 17.3% for the positive abilities subcategory, a 63.5% in the negative abilities subcategory, a 29.0% in the positive physical appearance subcategory, a 22.5% in the negative physical appearance subcategory, a 26.6% in the positive attitudes subcategory and 21.8% in the subcategory of negative attitudes.

The Pearson Chi-Square value for the 2nd whiskeys* categories (including subcategories) crosstabulation is 251.688 with 18 degrees of freedom and significance of 0.000 which is significant at both 0.05 and 0.01 levels (see Appendix 3 for data set and 2nd whiskeys* categories crosstabulation).

The third whiskeys*categories*gender crosstabulation refers to the interaction between the three whiskeys the ten subcategories, and the two sexes (males, females).

Within whiskeys, and males, for J.W. the positive power-status subcategory possesses a 16.4%, whereas for Ballantine's the percent is 10.5, and for Cutty Sark is 6.6%. For females and for J.W the positive power status subcategory possesses a 15.4%, a 12.6% for Ballanrine's and a 7.6% for Cutty Sark.

For males and for J.W the negative power-status subcategory possesses a 2.1%, for Ballantine's a3.9%, and for Cutty Sark a 7.1%. For females and for J.W the negative power-status sub category possesses a 1.6%, for Ballantine's a 3.8% and for Cutty Sark a 8.6%.

For males and for J.W the positive personality traits subcategory has a 33.0%, for Ballantine's a 32.3%, and for Cutty Sark a 28.5%.

For females and for J.W the positive personality traits subcategory possesses a 32.6%, for Ballantine's a 31.9%, and for Cutty Sark a 27.8%. For males and for J.W the negative personality traits subcategory possesses a 13.8%, for Ballantine's a 14.5%, and for Cutty Sark a 19.8%. For females and for J.W the negative personality traits subcategory possesses a 12.9%, a 15.4% for Ballantine's and a 18.6% for Cutty Sark.

For males and for J.W the positive abilities subcategory has a 8.1 %, for Ballantine's a 6.0% and for Cutty Sark a 4.5%. For females and for J.W the positive abilities subcategory has a 9.1%, for Ballantine's a 5.3% and for Cutty Sark a 4.3%. For males and for J.W the negative abilities subcategory has 1.0%, for Ballantine's a 0.8% and for Cutty Sark a 3.9%. For females and for J.W the negative abilities subcategory has a 0.6% for Ballantine's a 0.7% and for Cutty Sark a 4.0%.

For males and for J.W the positive physical appearance subcategory has a 12.5%, for Ballantine's has a 10.9% and for Cutty Sark a 13.7%. For females and for J.W the positive physical appearance subcategory has a 12.0%, for Ballantine's a 10.2% and for Cutty Sark a 13.4%. For males and for J.W the negative physical appearance subcategory possesses a 4.0%, for Ballantine's a 9.5%, and for Cutty Sark a 5.5%. For females and for J.W the negative physical appearance subcategory has a 4.9%, for Ballantine's a 8.3%, and for Cutty Sark a 5.2%.

For males and for J.W the positive attitudes subcategory possesses a 6.0%, for Ballantine's an 8.8%, and for Cutty Sark a 8.4%. For females and for J.W the positive attitudes subcategory possesses a 8.7%, for Ballantine's a 7.9%, and for Cutty Sark a 7.7%. For males and for J.W the negative attitudes subcategory possesses a 3.0%, for Ballantine's a 2.8%, and for Cutty Sark a 1.9%. For females and for J.W the negative attitudes subcategory has a 2.4%, for Ballantine's a 3.9%, and for Cutty Sark a 2.9%.

Within categories and for males the J.W in the positive power-status subcategory possesses a 57.4%, a 22.1% in the negative power-status subcategory, a 43.6% in the positive personality traits subcategory, a 37.0% in the negative personality traits subcategory, a 51.9% in the positive abilities subcategory, a 25.0% in the negative abilities subcategory, a 42.5% in the positive physical appearance subcategory, a 27.4% in the negative physical appearance subcategory, a 33.1% in the positive attitudes subcategory, and a 47.6% in the negative attitudes subcategory.

For females J.W has a 52.4% in the positive power-status subcategory, a 17.0% in the negative power-status subcategory, a 44.6% in the positive personality traits subcategory, a 36.5% in the negative personality traits subcategory, a 58.2% in the positive abilities subcategory, a 17.6% in the negative abilities subcategory, a 43.5% in the positive physical appearance subcategory, a 34.5% in the negative physical appearance subcategory, a 44.6% in the positive attitudes subcategory, and a 34.3% in the negative attitudes subcategory.

For males the Ballantine's in the positive power-status subcategory has a 28.2%, a 31.6% in the negative power-status subcategory, a 32.8% in the positive personality traits subcategory, a 29.7% in the negative personality traits subcategory, a 29.9 in the positive abilities subcategory, a 15.0% in the negative personality subcategory, a 28.4% in the positive physical appearance subcategory, a 49.3% in the negative physical appearance subcategory, a 37.6% in the positive attitudes subcategory, and a 33.3% in the negative attitudes subcategory.

For females the Ballantine's in the positive power-status subcategory has a 32.3%, a 29.8% in the negative power-status subcategory, a 32.8% in the positive personality traits subcategory, a 32.5% in the negative personality traits subcategory, a 25.5% in the positive abilities subcategory, a 14.7% in the negative abilities subcategory, a 27.7% in the positive physical appearance subcategory, a 43.9% in the negative physical appearance subcategory, a 31.2% in the positive attitudes subcategory, and a 41.4% in the negative attitudes subcategory.

For males the Cutty Sark in the positive power-status subcategory has a 14.4%, a 46.3% in the negative power-status subcategory, a 23.6% in the positive personality traits subcategory, a 33.2% in the negative personality traits subcategory, a 18.2% in the positive abilities subcategory, a 60.0% in the negative abilities subcategory, a 29.1% in the positive physical appearance subcategory, a 23.3% in the negative physical appearance subcategory, a 29.2% in the positive attitudes subcategory, and a 19.0% in the negative attitudes subcategory.

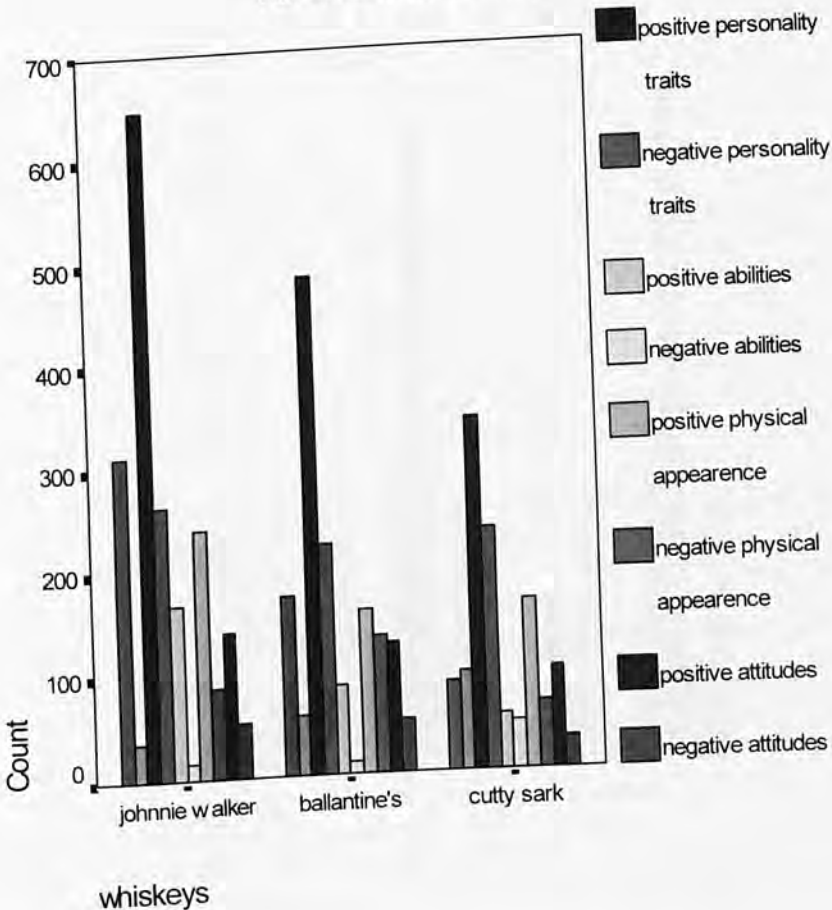
For females the Cutty Sark has a 15.3% in the positive power-status subcategory, a 53.2% in the negative power-status subcategory, a 22.6% in the positive personality traits subcategory, a 31.0% in the negative personality traits subcategory, a 16.3% in the positive abilities subcategory, a 67.6% in the negative abilities subcategory, a 28.8% in the positive physical appearance subcategory, a 21.6% in the negative physical appearance subcategory, a 24.2% in the

positive attitudes subcategory, and a 24.3% in the negative attitudes subcategory.

The Pearson Chi-Square value for males in the whiskey* category* gender crosstabulation is 131.143 with 18 degrees of freedom and significance of 0.000 which is significant at both 0.01 and 0.05 levels.

The Pearson Chi-Square value for females in the whiskey* category* gender crosstabulation is 135.053 with 18 degrees of freedom and significance of 0.000 which is significant at both 0.01 and 0.05 levels.

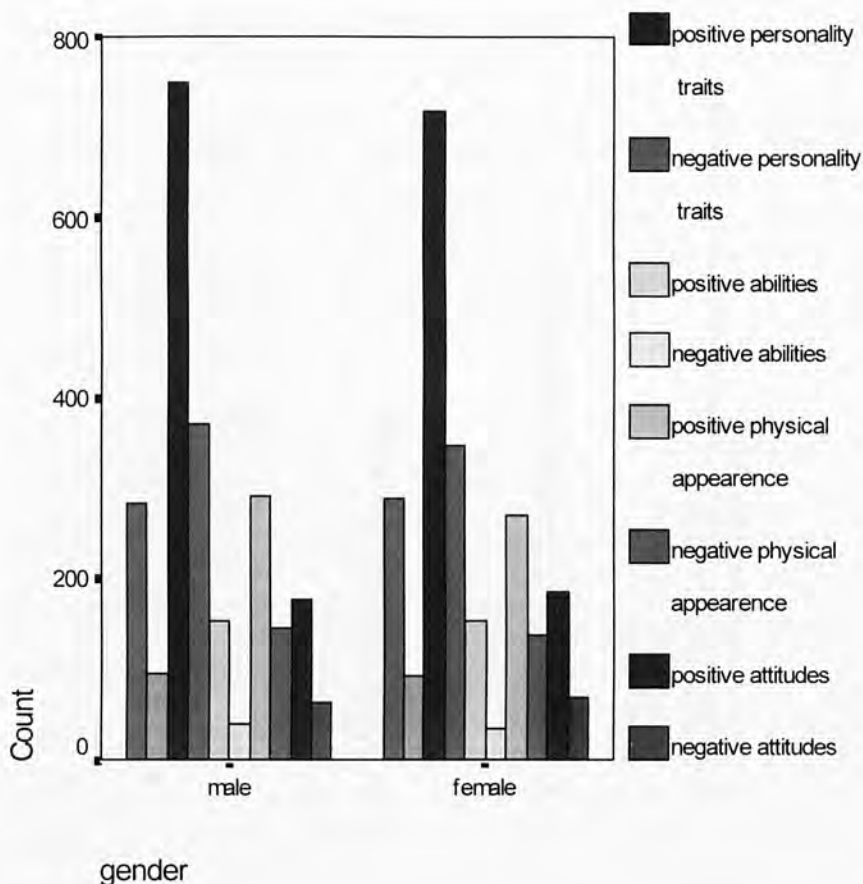
GRAPH 1.
Attributions by whiskey



CHI-SQUARE TEST.
Attributions by whiskey

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	251,688	18	,000
Likelihood Ratio	240,732	18	,000
Linear-by-Linear Association	12,909	1	,000
N of Valid Cases	4672		

GRAPH 2.
Gender attributions by whiskey



CHI-SQUARE TEST.*Gender attributions by whiskey*

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	2,330	9	,985
Likelihood Ratio	2,330	9	,985
Linear-by-Linear Association	,045	1	,831
N of Valid Cases	4672		

The content analysis of Johnnie Walker advertisement describes the consumer of this product as: important, reach successful, natural, high-status, middle-status, single, married, young, old, sad, peculiar, cold, rough, self-confident, bright, loud, tired, angry, modern, old-fashioned, good looking, charming, masculine, able, happy. Johnnie Walker advertisement attempts to associate the product with all types of people, and with various aspects of their emotional expressions both positive and negative. The second does not seem to affect seriously the life of the characters because of their ability to overcome successfully any difficulty.

The content analysis of Ballantine's advertisement describes the consumers of this product as: successful, young, powerful, moral, calm, self-confident, high-class, friendly, secure, happy, active, married, single, able, acceptable, good-looking, nice, clean, tall, serious, tender, comfortable, good, delicate, dominant, and relaxed. In general, the advertisement of Ballantine's associates the product with young successful people, mostly men, who possess a number of positive personality characteristics that are also recognized by their environment.

The content analysis of Cutty Sark advertisement describes the consumer of this product as: young, modern, simple, single, strange, good-looking, practical, nice, smart, friendly, active, sociable, pleasant, funny, feminine, common, middle-class, thin, poor. The advertisement of Cutty Sark associates the product mostly with young, ordinary people who do not possess any special traits or any significant abilities that distinguish them from others. It also emphasizes happiness and acceptance in a friendly environment but not in a broader social system.

The general whiskeys* categories crosstabulation refers to the interaction between the three whiskeys (Johnnie Walker, Ballantine's, Cutty Sark), and the five main categories which include both positive and negative subcategories (power-status, personality traits, abilities,

physical appearance, and attitudes). The Pearson Chi-Square value is 21,159 with 8 degrees of freedom and significance of 0,007 which is significant at both 0,01 and 0,05 levels. This means that the three whiskeys have different percentages among the five main categories. **Within whiskeys**, Johnnie Walker has the higher percentage in the power-status category, and in the abilities category than Ballantine's and Cutty Sark. On the other hand Ballantine's, has the higher percentage in the physical appearance category, and in the attitudes category. Finally, Cutty Sark, has a higher percentage in the personality traits category. **Within categories**, Johnnie Walker appears to have it's biggest percentage in the abilities category, while Ballantine's appears to have it's biggest percentage in the attitudes category. Cutty Sark has it's higher percentage in the physical appearance category.

The second whiskeys* categories crosstabulation refers to the interaction among the three whiskeys and the ten subcategories which involve the positive and the negative levels of each main category. the Pearson Chi-square value is 251,688 with 18 degrees of freedom and significance of 0,000 which is significant at both 0,01 and 0,05 levels. This means that each whiskey has a different percentage in each of the ten subcategories. **Within whiskeys**, Johnnie Walker, has the highest percentage in the positive power-status category, the lowest in the negative power-status category, the highest on the positive personality traits category, the lowest in the negative personality traits category, the highest in the positive abilities category, and the lowest in the negative physical appearance category. In summary, J.W, appears to be associated more with the positive power-status, the positive personality traits, and the positive abilities subcategories. It also appears to be the least associated with negative physical appearance, negative power-status, and negative personality traits. Ballantine's has the highest percentage in the negative physical appearance subcategory, in the positive attitudes subcategory, and in the negative attitudes subcategory. It also has the lowest percentage in the negative abilities subcategory, and in the positive physical appearance subcategory. In summary, Ballantine's is mostly associated with positive attitudes, with negative physical appearance, with negative attitudes, and the least associated with negative abilities and positive physical appearance. Cutty Sark appears to be mostly associated with negative power-status, negative personality traits, negative abilities, and positive physical appearance. It is least associated with positive power status, with positive personality traits, with positive abilities, and with negative attitudes.

Within categories, Johnnie walker has its highest percentage in the positive abilities and in the positive power-status subcategories. It's lowest percentage is in the negative power-status subcategory. Ballantines's highest percentage is in the negative physical appearance subcategory and it's lowest percentage in the negative abilities subcategory. Cutty Sark has it's highest percentage in the negative abilities and negative power-status subcategories. It's lowest percentage is in the positive power-status and in positive abilities.

The final whiskeys *categories *gender crosstabulation refers to the interaction between the three whiskeys the ten subcategories, and the two sexes (males and females). The Pearson Chi-Square value for males is 131,143 with 18 degrees of freedom and significance of 0,000 which is significant at both 0,01 and 0,05 levels. The Pearson Chi-Square value for females is 135,053 with 18 degrees of freedom and significance of 0,000 which is significant at both 0,01 and 0,05 levels. This suggests that males and females assign different percentages to each of the ten subcategories of the three whiskeys, but they do not differ in the way they assigned them.

Within whiskeys, and for males, J.W is mostly associated with positive power-status, positive personality traits, positive abilities, and with negative attitudes. It is least associated with negative power-status, negative personality traits, negative physical appearance, and with positive attitudes. For females J.W is mostly associated with positive power-status, positive personality traits, positive abilities, positive attitudes and least associated with negative power-status, negative personality traits, negative abilities, negative physical appearance, and with negative attitudes. Males associate J.W, mostly with negative attitudes, while females associate it mostly with positiveFor males, Ballantine's is mostly associated with negative physical appearance, and positive attitudes. It is least associated with negative physical abilities and positive physical appearance. For females Ballantine's is mostly associated with negative physical appearance, and negative attitudes. It is least associated with positive physical appearance. In conclusion males associate Ballantine's mostly with positive attitudes, while females associate it with negative attitude. For males, Cutty Sark is mostly associated with negative power-status, negative personality traits, negative abilities, and positive physical appearance. It is least associated with positive power-status, positive personality traits, positive abilities, and with negative attitudes. For females, is mostly associated with negative power-status, negative personality traits, negative abilities, and positive physical appearance. It is least associated with positive power-status, positive personality traits, posi-

tive abilities, positive attitudes. Males associate the least Cutty Sark with negative attitudes, whereas females associate it least with positive attitudes.

Within categories, for males, J.W has the highest percentage in the positive power-status and in the positive abilities. The lowest percentage is in the negative power-status, and in the negative abilities. For females J.W has it's biggest percentage in the positive power-status, and in the positive abilities categories, whereas for females it's lowest percentage is in the negative power-status and in the negative abilities. For males, Ballantine's has the biggest percentage in the negative physical appearance, and in the positive attitudes. It 's lowest percentage in the negative abilities category. For females Ballantine's has it's highest percentage in the negative physical appearance, and in the negative attitudes subcategories. It has it's lowest percentage in the negative abilities subcategory.

For males Cutty Sark has it's biggest percentage in the negative power-status and in the negative abilities subcategories whereas it's lowest percentage is in the positive power-status, the positive abilities, and in the negative attitudes. For females the highest percentage is in the negative power-status, and negative abilities whereas it's lower percentage is in positive power-status, positive abilities, and negative physical appearance subcategories.

DISCUSSION

The content analysis of Johnnie Walker's showed that the advertisement attempts to project the consumer of J.W as a person who is important, successful, has power and status, self-confident, able, capable of overcoming his problems, and is acceptable by society. Johnnie Walker's previous advertisements have also attempted to project people who follow their own path in life and challenge their limits, and always manage to succeed in making something different. It also points out individuality, self-reliance, and persistence in one's goal. Johnnie Walker seems to be a product that is addressed to all kinds of people independently of their occupation age, or gender who hold a positive attitude toward their lives. These people may express their feelings either positive or negative without being affected by their impact. **In these terms the product manages to reflect the problems that we face into our daily lives or even a great obstacle that might appear. People associated with Johnnie Walker keep on moving towards the completion of their goals. Obstacles cannot stop them from**

moving toward their goal. They learn from their mistakes and use them for their own benefit.

The questionnaire analysis showed that Johnnie Walker is strongly associated with positive high status and power, with high abilities, and positive personality traits. It is least associated with negative physical appearance, negative power status, and negative personality traits. This association is equally recognized by both males and females. This suggests that the advertisement has successfully managed to project to the consumers the positive qualities associated with the product, and of course that the consumers identify successfully what the advertisement projects. Johnnie Walker had the highest score in the positive personality traits which also suggests that consumers have identified in the commercial all those positive qualities that make an individual successful and self-reliant.

The content analysis of Ballantine's advertisement describes the consumer of this product as successful, young, good-looking, calm, self-confident, important, high-class, secure, tender, able to enjoy every moment of his life, and moral. It associates successful people (mainly men) with aspects of their lives in which they gain satisfaction, pleasure and can be creative. Ballantine's advertisement emphasizes the aspects of one's life in which he is dominant, has control over a situation, relaxes, has tender moments with his mate, he is acceptable from his peers or coworkers and consequently from society, and generally points out the positive personality traits and abilities of a person. **In contrast with Johnnie Walker it does not project the effort that a person makes to achieve a goal, or the difficulties and obstacles that are presented but rather shows the outcome which is always positive for the individual who consumes the particular product.**

The questionnaire analysis showed that Ballantine's is associated mostly with positive attitudes like joy, relaxing, loving, etc, but the paradox in this case is that it is also associated equally high with negative attitudes, and with negative physical appearance by both males and females. Ballantine's advertisement fails to attract consistent positive responses about positive physical appearance, although it projects people who are nice and good looking. Ballantine's is least associated among the other whiskeys with negative abilities probably because it projects because it projects the positive outcomes of life without the effort spent to achieve them and this is might be attractive to the consumer. The same explanation might also account for the equal percentages of Ballantine's in the positive and negative attitudes subcategories, but diversely, that is, consum-

ers are not satisfied by simply watching successful people benefiting from life and not seeing the effort spend for these benefits.

The content analysis of Cutty Sark advertisement describes the consumer of this product as mainly young, modern, simple, good-looking, friendly, sociable, pleasant, happy, common etc. **Cutty Sark does not project the same amount of stereotypes, attitudes, abilities, or status, in comparison with the other two whiskeys. It does not include successful people nor people with specific abilities and positive qualities. There is no indication of a very important task that an individual must fight for or a goal that must be accomplished. People associated with this product are mainly common, simple, not presented as successful in their occupation or generally in life, and their only goal seems to be having fun.**

The analysis of the questionnaire showed that Cutty Sark is highly associated with positive physical appearance, negative power-status and personality traits, and also with negative abilities. Additionally Cutty Sark is least associated with negative attitudes. This suggests that consumers (males and females) recognize only the physical appearance as the positive trait of the particular product which cannot account by itself as a motive for selecting this product. Apparently, it is not a surprise the fact that the content analysis of this product did not revealed any relationships of this product with the power-status, high achievement, positive abilities, etc. Finally, the failure of the particular product to take positive responses in the questionnaire is also verified from the fact that Cutty Sark was the least selected in many of the positive levels of the 5 categories and the most selected in many of the negative levels (subcategories). Consequently, the experimental hypothesis which states that there is an association between the characteristics, stereotypes and attitudes the advertisements project to the products and the characteristics, stereotypes and attitudes consumers projects assign to these products, is accepted and the null hypothesis is rejected.

In summarizing the results, it can be concluded that the most effective advertisement of the three selected is the one of Johnnie Walker. It manages to project to the consumer those traits, and stereotypes that are acceptable from the consumers, and those traits and stereotypes that are easily recognized by them.

Suggestions for further research may be to replicate the study in a broader sample, to include the "age" as an additional independent variable, and to add some more adjectives that would enable a more profound analysis while remove some of them that fail to extract relevant and valid to the aim of the study responses.

BIBLIOGRAPHY

- Berelson, B. (1952). *Content analysis in communication research*. New York: Hafner Publishing Company. pp.123-131.
- Bretl, M. & O. Caçtor (1988). "Content analysis of Commercials. In N. Beckwoth (Ed.) *"Educators' Conference Proceedings*. Chicago: American Marketing Association, pp. 280-286.
- Casswell, N. (1998). Gender and Role Portrayals in Advertising: An Individual Difference Analysis. *Advances in Consumer Research*, 12:102-110.
- Carney, T.F (1972). Content analysis: A technique for systematic inference from communications. Madison: University of Winskonsin Press, pp. 23-24.
- Chattopadhyay & O. Nedungandi, E. (1998). *Content analysis: A technique for systematic inference from communications*. Winnipeg, Canada: University of Manitoba Press, pp. 89-121.
- Fowels, J. (1992). *Content analysis of alcohol advertisements*. New York: Macmillan Company, pp. 100-105.
- Harris J. & O. Stobart (1986). Sex Role Stereotyping in Advertising: Current and Past Trends. *Journal of Advertising*, 18 (2):34-42.
- Harvard University Graduate School of Business Administration (1988). *"The Effect of Subconscious Appeals in Advertisement"*. Harvard University Press. pp. 88-104.
- Holbrook, K& Batra, I. *Comparisons in relational analysis*.(1987). MECA.Pittsburgh, PA: Carnegie Mellon University, pp. 12-30.
- Laczniac, G & Muehling, H.(1993). *Trends in content analysis*. Urbana, 111: *An introduction to purposes and methods*. Health Education, 20 (7).
- Manca, E & Luigi K, Alessandra, B. (1994). *Coding choices for textual analysis: A comparison of content analysis and textual analysis*. Edinburg: Pergamon Press, pp. 98-107.
- McClelland, D. (1980). *The Achieving Society*. University of Illinois Press, pp. 12-18.
- McLuhan, M. (1992). *Understanding Media*. New York: Rockefeller University Press, pp. 56-62.
- Murray, H. (1990). *Exploration in Personality*. Iowa City: University of Iowa Press, pp. 98-112.
- Murray, H. (1976). *Mass advertising as a social forecast*. New York: Cambridge University Press, pp. 23-33.
- Smith, C.P. (Ed). (1992). *Motivation and personality: Handbook of thematic content analysis*. New York: Cambridge University Press, pp. 31-33.
- Thorndike, E.EL., & Lorge, I. *"The teacher's wordbook of 30000 words"*. New York: Columbia Univer. Teachers.Coll. Bureau of Publications (1994), pp. 300-305.
- Zhang, Z. (1998). Selected effects of Salesperson Sex and Attractiveness in Direct Mail Advertisements. *Journal of Marketing*, 13 (Spring), (2):34-42.
- William D. Wells, Frank J. Andreuli, Fedele J. Goi&Stuart& Ceder "An Adjective Check List for the Study of Product Personality". *Journal of*

applied Psychology, vol. 41, 1957. Rutgers University, Newark Colleges.

Wyllie, M. (1998). The Influence of Spokesperson in Altering a Product's Gender Image: Implications for Advertising Effectiveness. *Journal of Advertising*, 15 (4):12-20.

Wyllie M., Zhang Z. & Casswell N. (1998). Portrayals in Advertising: Cognitive Responses and Advertising Effectiveness. *Journal of Advertising Research*, 27 (October/November): 54-63.

Η Επιστημονική αυτή Επετηρίδα
του Πανεπιστημίου Πειραιώς
τυπώθηκε το Δεκέμβριο 2002
στο τυπογραφείο ΕΠΤΑΛΟΦΟΣ ΑΒΕΕ
Αρδηττού 12-16, 116 36 Αθήνα
(τηλ.: 210 9217513, 210 9214820 - Fax: 210 9237033)



This Volume of Essays
of the University of Piraeus
has been printed in December 2002
at EPTALOFOS S.A.
12-16 Ardittou str., 116 36 ATHENS-GREECE
(Tel.: 210 9217513, 210 9214820 - Fax: 210 9237033)

Πανεπιστήμιο Πειραιώς
Καραολή και Δημητρίου 80, Πειραιάς 185 34
Τηλ.: 210 4142000, 210 4142249 (και Fax)

University of Piraeus
Karaoli & Dimitriou Str. 80, Piraeus 185 34, Greece
Tel.: 210 4142000, 210 4142249 (also Fax)