



ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΠΕΤΗΡΙΔΑ

ΤΟΜΟΣ Β'

ΤΙΜΗΤΙΚΟΣ ΤΟΜΟΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΟΜΟΤΙΜΟ ΚΑΘΗΓΗΤΗ
ΜΑΡΙΟ ΡΑΦΑΗΛ

ESSAYS IN HONOUR OF PROFESSOR
MARIOS RAPHAEL



00152226

ΕΛΕΓΧΟΣ

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
UNIVERSITY OF PIRAEUS



ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΠΕΤΗΡΙΔΑ

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ	
ΑΡ. ΕΙΣ.	52226
COMP.	19654
ΤΑΞΗ	378.49505 ΠΑΝ
ΒΙΒΛΙΟΘΗΚΗ	

ΤΟΜΟΣ Β΄

ΤΙΜΗΤΙΚΟΣ ΤΟΜΟΣ ΓΙΑ ΤΟΝ ΟΜΟΤΙΜΟ ΚΑΘΗΓΗΤΗ
ΜΑΡΙΟ ΡΑΦΑΗΛ

ESSAYS IN HONOUR OF PROFESSOR
MARIOS RAPHAEL

ΠΕΙΡΑΙΑΣ 2000 • PIRAEUS 2000

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ - CONTENTS

Α΄ και Β΄ ΤΟΜΟΥ

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

	Σελίδες pages
Πρόλογος	XIII
Preface	XVII
Πρακτικά Γενικής Συνέλευσης του Τμήματος Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων της 14/6/1994	XXI
Επιστολή του Καθηγητή Σωτ. Κ. Καρβούνη Προέδρου της Ενώσεως Καθηγητών του Πανεπιστημίου Πειραιώς	XXVI
Rénélope Agaloroulou: Biomedecine, famille et droits de l'homme selon le droit hellénique	1-18
K.A. Agorastos - D.P. Chionis: Price volatility and trading volume: Some statistical evidence from the Japan yen market.....	19-33
Panayiotis G. Artikis - George P. Artikis: A probabilistic simulation approach to total evaluation of a firm	35-43
Dimitrios Vasiliou: Exploring a bank's financial performance for a hundred years: The case of the National Bank of Greece (1842-1941).....	45-58
Κώστας Βελέντζας: Εργατικό δυναμικό, απασχόληση και ανεργία στις αστικές, ημιαστικές και αγροτικές περιοχές της Ελλάδας, 1981-1997	59-84
Δημήτρης Ν. Βενιέρης: Η ελληνική κοινωνική «πολιτική» στην εποχή της μεταπολίτευσης	85-97

Άννα Βουγιουκλίδου: Το σύγχρονο πρόσωπο της τεχνολογίας στη Γαλλία	99-112
David Bland: The world at the millennium	113-123
Δημήτριος Α. Γεωργακέλλος: Η χρήση της ανάλυσης κύκλου ζωής στο κοινοτικό σύστημα απονομής οικολογικού σήματος	125-140
Κων/νος Γκιζιάκης: Οικονομικά της ατυχηματικής μόλυνσης του θαλάσσιου περιβάλλοντος	141-147
Αλέξανδρος Γουλιέλμος: Μαζικός τουρισμός και περιβάλλον	149-166
Δημοσθένης Δασκαλάκης: Η κοινωνιολογική μελέτη της εργασίας: Οριοθέτηση της έννοιας και εξέλιξη της βιομηχανικής κοινωνιολογίας	167-190
Κορνηλία Δελούκα-Ιγγλέση: Αστική ευθύνη λόγω ελαττωματικών προϊόντων στην Ευρωπαϊκή Ένωση: Οι πρόσφατες εξελίξεις	191-208
Ζωή Σ. Δημητριάδη: Υποκίνηση και παραγωγικότητα σε ελληνικές επιχειρήσεις ποιότητας	209-228
Νίκος Ηγουμενάκης: Τουριστική ανάπτυξη και περιβάλλον	229-238
Νικόλαος Θωμόπουλος, Μαρία Βαξεβανίδου: Σχεδίαση και ανάπτυξη του πληροφοριακού συστήματος των ελεγκτικών εταιριών	239-264
Δ.Δ. Ιθακήσιος, Θ. Καλαφάτης: Η άνοδος και η πτώση της εμποροναυτιλιακής δύναμης της Ύδρας, 1740-1840: Αναπτυξιακές θεωρήσεις και συσχετισμοί	265-284
Θανάσης Καλαφάτης: Οικονομολογικές και κοινωνιολογικές θεωρήσεις στο έργο του Π. Πουλιόπουλου: «Δημοκρατική ή Σοσιαλιστική επανάσταση στην Ελλάδα:»	285-297

D. A. Cambis:

Diagnosis of mergers and acquisitions
conceptual problems.....299-316

D. A. Cambis:

Development of strategic management conceptual
framework for multidisciplinary use and manipulation
of mergers and acquisitions' conceptual problems317-336

Anastassios D. Karayiannis:

Economic ideas of ancient Greek sophists and orators.....337-346

Πέτρος Κιόχος - Κώστας Κυρίτσης:

Πώς συγκρίνονται τα τραπεζικά με τα ασφαλιστικά
αποταμιευτικά προγράμματα.....347-372

Emmanuel C. Kondylis:

Benchmarking in retailing using regression analysis373-383

Στέλλα Κουφίδου, Δημήτριος Μιχαήλ, Ευγενία Πετρίδου:

Ευρωπαϊκός προσανατολισμός στην εκπαίδευση
και απασχολησιμότητα385-397

Costas Kyritsis, Petros Kiochos:

The risks of bankruptcy in insurance companies
and stochastic stability399-408

Γιάννης Λαζαρίδης, Νίκος Γεωργόπουλος,**Κατερίνα Λυρούδη:**

Μέθοδοι προϋπολογισμού επενδύσεων και
χρηματοδοτικής μίσθωσης που χρησιμοποιούν
οι ελληνικές επιχειρήσεις.....409-423

Γιάννης Τ. Λαζαρίδης:

Οι εταιρίες πρακτορείας στην Ελλάδα.....425-440

Βάϊος Λάζος, Αθανάσιος Βαζακίδης:

Η λογική του παραλόγου στην άγνωστη γνώση
(ήτοι: Η διαπλοκή του κοσμικού παραλόγου
με τη συμπαντική υπερλογική και η κοστολόγησή της
στο επιχειρηματικό γίγνεσθαι).....441-455

ΤΟΜΟΣ Β΄

Ιωάννα Λαμπίρη - Δημάκη:

Δύο πρωτοποριακά κοινωνιολογικά περιοδικά των μέσων της δεκαετίας του 1950 και του 1960:

Κοινωνιολογική Έρευνα και Κοινωνιολογική Σκέψη457-473

Μ. Λεκάκου και Ε. Τζαννάτος:

Κρουαζιεροπλοία και Ιστιοπλοία:

Ένα νέο τουριστικό προϊόν για το Ιόνιο Πέλαγος.475-496

Katerina Lyrouti:

Commercial paper market reaction to the announcement of specific companies' commercial paper default

497-512

Αναστάσιος Μαρίνος:

Η πορεία της ελλαδικής εκκλησίας από την μικρασιατική

καταστροφή μέχρι σήμερα - Εμπειρίες και προοπτικές.....513-530

Ιωάννης Μυλωνάκης:

Τεχνολογίες marketing: Η ανάπτυξη συστημάτων

πληροφοριών marketing και εφαρμογών πολυμέσων531-542

Ιωάννης Μυλωνάκης:

Το προφίλ και η συμπεριφορά του πελάτη-αποταμιευτή

των ελληνικών εμπορικών τραπεζών543-557

Ανδρέας Νικολάου:

Ο ρόλος των λογιστικών συστημάτων για

αποτελεσματικότητα πληροφόρησης σε σύγχρονους

οικονομικούς οργανισμούς.....559-576

Λ. Νικολάου-Σμοκοβίτη:

Συμμετοχή των δύο φύλων στην εξουσία.

Μια διεθνής έρευνα.....577-623

Ελένη Νίνα - Παζαρζή:

Η τυπολογία της αυτοκτονίας του Emile Durkheim:

Εννοιολογικές διευκρινίσεις625-645

Athanassios G. Noulas:

Efficiency performance of state-controlled and private

banks: the case of the Hellenic banking sector.....647-658

Γιάννης Παλαιολόγος:

Πορευόμενοι προς την τρίτη και τελευταία φάση της ONE659-668

Θεόδωρος Ι. Παναγόπουλος:

Περιβάλλον και πτώχεια.
Προστασία του περιβάλλοντος δια της καταπολεμήσεως
της πτώχειας στον κόσμο669-682

Μαλαματένια Πανταζή, Νικόλαος Γεωργόπουλος:

Ηλεκτρονικό εμπόριο: Ένα επιχειρηματικό εργαλείο
για δημιουργία αξίας.....683-709

Αγγελική Παρδάλη:

Ζήτηση και προσφορά υπηρεσιών λιμένων
σκαφών αναψυχής: Η ελληνική περίπτωση711-726

Κώστας Α. Ρήγας:

Έλεγχος ποιότητας, τυποποίηση προϊόντων και
προστασία καταναλωτή στην αρχαία Ελλάδα727-750

Ιωάννης Κ. Ρόκας:

Ιδιωτική ασφάλιση και αθέμιτος ανταγωνισμός.....751-769

Αριστέα Σινανιώτη-Μαρούδη:

Εμπορικοί θεσμοί στην αρχαία Ελλάδα771-781

George J. Siomkos, Peter G. Malliaris:

Testimonial advertising at an impasse:
a prescription for change783-796

Γιάννης Γ. Σμυρλής:

Επιλογή προϊόντων στο Internet: ένα σύστημα
υποστήριξης αποφάσεων επιλογής, καταγραφής
και ανάλυσης προτιμήσεων797-807

Αναστάσιος Σούγιαννης, Αικατερίνη Βατούση:

Εισαγωγή νέου ασφαλιστικού προϊόντος
«εθνική σύνταξη».....809-818

Δημήτριος Σουμπενιώτης, Νικόλαος Γεωργόπουλος,

Βικτωρία Πέκκα-Οικονόμου:
Το κόστος διαμεσολάβησης του ελληνικού τραπεζικού
συστήματος και ο κίνδυνος αποδιαμεσολάβησης819-837

Mhamed Hassine Fantar:

Du plaisir de la table punique.....839-844

N. Philippos:

Testing the market model's assumptions
using Greek data845-861

S.H. Hadjidema:

Privatizing public enterprises in Great Britain865-874

Χ.Φ. Χαρίσης:Επιπτώσεις της διεθνούς διαφοροποίησης
χαρτοφυλακίου.....875-883**Lazaros Houmanidis:**A new theory about labour wages, the cost
of dependence.....885-899**Λεωνίδας Χυτήρης:**Παράγοντες διαμόρφωσης των στάσεων
(των κατοίκων του τόπου υποδοχής)
απέναντι στον τουρισμό.....901-920

ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Με τον τόμο αυτό, το Τμήμα Οργανώσεως και Διοικήσεως Επιχειρήσεων του Πανεπιστημίου Πειραιώς τιμά τον ομότιμο Καθηγητή Μάριο Ραφαήλ, τον ακαδημαϊκό δάσκαλο της σύνεσης, της ευγένειας, της ευπρέπειας και του ήθους.

Προσέφερε για πολλά χρόνια τις πολύτιμες υπηρεσίες του στο Τμήμα, στο χώρο των Κοινωνικών Επιστημών και της Κοινωνικής Διοικήσεως, αλλά και ευρύτερα, όχι μόνο στη χώρα μας αλλά και διεθνώς, όπου υπηρέτησε μεταξύ άλλων, ως: Πρόεδρος της Κοινωνικής Επιτροπής του Συμβουλίου της Ευρώπης η οποία συνέταξε και τον Ευρωπαϊκό Κοινωνικό Χάρτη - Ανταποκριτής της Διευθύνσεως Κοινωνικών Υποθέσεων του ΟΗΕ - Διευθυντής Συντάξεως του περιοδικού «The Social Worker» - Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Εθνικού Κέντρου Κοινωνικών Ερευνών - Πρόεδρος του Εκτελεστικού Συμβουλίου του Παγκοσμίου Οργανισμού Τουρισμού.

Είχα τη μεγάλη τύχη να συνεργάζομαι με το Μάριο Ραφαήλ από τα πρώτα βήματα των επιστημονικών μου αναζητήσεων και γι' αυτό ευχαριστώ θερμά τον Πρόεδρο του Τμήματος Οργανώσεως και Διοικήσεως Επιχειρήσεων Καθηγητή Σωτ. Κ. Καρβούνη για τη τιμή που μου έκανε να προλογίσω τον τιμητικό τόμο του ξεχωριστού αυτού δασκάλου. Έτσι μου δίνεται η ευκαιρία να εκφράσω λίγα, ελάχιστα, λόγια για το έργο και την προσωπικότητά του, ως ένδειξη ελαχίστης ευγνωμοσύνης για ό,τι μου έχει προσφέρει, παρόλο που δύσκολα θα μπορούσε κανείς να σκιαγραφήσει την πολύπλευρη προσωπικότητά του στις λιγοστές γραμμές ενός προλογικού σημειώματος.

Το 1973 ο Μάριος Ραφαήλ εκλέγεται Καθηγητής στο Πανεπιστήμιο Μακεδονίας (τότε Α.Β.Σ.Θ.) και εν συνεχεία το 1977 εκλέγεται Καθηγητής στο Πανεπιστήμιο Πειραιώς (τότε Α.Β.Σ.Π.). Άνθρωπος του μέτρου και της δικαιοσύνης, με ισχυρή προσωπικότητα αλλά και απλός, πράος και αγαπητός, πνευματώδης, ρεαλιστής και συνάμα οραματιστής, ιδιαίτερα οργανωτικός και τελειοκράτης, άψογος στις

κοινωνικές του σχέσεις, δημιουργώντας ένα θαυμάσιο κλίμα συνεργασίας με τους συνεργάτες του, δίδαξε στους μαθητές του και σε όλους εμάς που είχαμε τη χαρά να συνεργαζόμαστε μαζί του την αγωνιστικότητα, το ήθος, τη φρόνηση, τη συνέπεια και την αγάπη για την επιστήμη και τη δουλειά.

Ως πανεπιστημιακός δάσκαλος διακρίθηκε για την αγάπη του προς τους φοιτητές αλλά και την δίκαιη μεταχείρισή τους. Υπήρξε ιδιαίτερη προσηγής και ευγενής, βοηθώντας πάντα όποιον ζητούσε τη βοήθειά του, επιτυγχάνοντας έτσι τη βαθιά εκτίμηση και αναγνώριση από τους φοιτητές του όχι μόνον για το επιστημονικό του έργο αλλά και για την ανθρωπιά του.

Ο ομότιμος Καθηγητής Μάριος Ραφαήλ, απόφοιτος του Κολλεγίου Αθηνών, καλύπτει ένα ευρύ επιστημονικό πεδίο, με σπουδές, νομικών, πολιτικών και οικονομικών επιστημών στο Πανεπιστήμιο Αθηνών, οικονομικών και κοινωνιολογίας στο Πανεπιστήμιο Columbia της Νέας Υόρκης, οικονομικών, ασφαλιστικών, κοινωνικής πολιτικής και κοινωνικής διοίκησης στο Πανεπιστήμιο του Λονδίνου, με υποτροφία του Ιδρύματος Κρατικών Υποτροφιών. Το διδακτορικό του Δίπλωμα Ph.D, το έλαβε από το London School of Economics.

Έχει δημοσιεύσει μελέτες και άρθρα για κοινωνικά και οικονομικά θέματα σε διάφορα περιοδικά και εξέδωσε έργα, μεταξύ των οποίων: «Κοινωνιολογία, Η εξέλιξη της Κοινωνιολογικής Θεωρίας 1930-1960», «Θέματα Εφηρμοσμένης Κοινωνιολογίας», «Ιδιωτική Ασφάλισης και Οικονομία», «Οικονομική Ανάπτυξης και Κοινωνική Πολιτική», «Κοινωνιολογική Θεωρία, Αναδρομή και Προοπτικές», «Κοινωνιολογία και Κοινωνική Διοίκηση», «Pensions and Public Servants», «Future Directions in Social Protection».

Ο τιμώμενος, εργαζόμενος από την ηλικία των δεκαοκτώ ετών και σπουδάζοντας συγχρόνως, έχει υπηρετήσει και τον ευρύτερο δημόσιο τομέα, με διάφορες ιδιότητες όπως: Δ/ντής της Διευθύνσεως Μελετών και Διεθνών Σχέσεων του Υπουργείου Προνοίας - Σύνδεσμος του Υπουργείου με την Αποστολή Προνοίας του Ο.Η.Ε.- Πρόεδρος και Γενικός Γραμματέας του Ελληνικού Οργανισμού Τουρισμού - Πρόεδρος της Σχολής Τουριστικών Επαγγελματιών - Αντιπρόεδρος του Εθνικού Ιδρύματος Νεότητας, του Ινστιτούτου Υγείας του Παιδιού και της Ελληνικής Εταιρίας Ευγονικής.

Παράλληλα, ιδιαίτερα σημαντική υπήρξε η πολύχρονη προσφορά του στον Ασφαλιστικό τομέα, διατελέσας επί μακρόν Γενικός Διευθυντής της «Ιονικής» Ασφαλιστικής Εταιρίας, Μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου της Ένωσης Ασφαλιστών Ελλάδος, Εκπρόσωπος της Ελλάδος στην Ευρωπαϊκή Επιτροπή Ασφαλίσεων. Τελευταία του εξη-

τήθη, συνδυάζοντας την εκπαιδευτική του πείρα και τη γνώση των ασφαλιστικών θεμάτων, να οργανώσει και να διευθύνει το Ελληνικό Ινστιτούτο Ασφαλιστικών Σπουδών που ίδρυσαν οι ασφαλιστικές εταιρίες για την εκπαίδευση των στελεχών που εργάζονται στο χώρο της ασφάλισης. Είναι από πολλά χρόνια Αντιπρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου και Εντεταλμένος Σπουδών του Ινστιτούτου.

Για τις εξαιρετικές υπηρεσίες του και την εν γένει προσφορά του στην επιστήμη και τη δημόσια ζωή του έχουν απονεμηθεί: ο Χρυσός Σταυρός του Τάγματος Γεωργίου του Α΄, το Μετάλλιο Αξίας «Pro Merito» του Συμβουλίου της Ευρώπης και ο Ταξιάρχης του Τάγματος της Αξίας της Ιταλικής Δημοκρατίας.

Κλείνοντας τη σύντομη αναφορά στο έργο και στην προσωπικότητα του τιμώμενου σημαντικού αυτού ανθρώπου, θα ήθελα να τον ευχαριστήσω θερμά για όλα όσα μας προσέφερε.

Νέλλυ Δελοούκα - Ιγγλέση

*Επικ. Καθηγήτρια Τμήματος ΟΔΕ
Πανεπιστημίου Πειραιώς*

Ιωάννα Λαμπίρη - Δημάκη*

ΔΥΟ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΑ ΚΟΙΝΩΝΙΟΛΟΓΙΚΑ
ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ ΤΩΝ ΜΕΣΩΝ ΤΗΣ ΔΕΚΑΕΤΙΑΣ
ΤΟΥ 1950 ΚΑΙ ΤΟΥ 1960:
ΚΟΙΝΩΝΙΟΛΟΓΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΚΑΙ
ΚΟΙΝΩΝΙΟΛΟΓΙΚΗ ΣΚΕΨΗ

Η έκδοση του περιοδικού *Κοινωνιολογική Έρευνα* (1957), όπως και του περιοδικού *Κοινωνιολογική Σκέψη* (1966) αποτελούν ορόσημα στην ιστορία της ανάπτυξης της κοινωνιολογίας στην Ελλάδα, και ειδικότερα στην ιστορία του επιστημονικού περιοδικού τύπου της εποχής 1955-1967. Τούτο δεν έχει μέχρι σήμερα τονιστεί επαρκώς. Η "φιλοσοφία" των δυο περιοδικών και η συμβολή τους στην εμπέδωση της νέας τότε αντίληψης για μια ρεαλιστική αντιμετώπιση της ελληνικής κοινωνικής πραγματικότητας, για πρώτη φορά, από ότι γνωρίζω, σχολιάζονται στο παρόν κείμενο. Το περιεχόμενο των δυο περιοδικών τεκμηριώνει άμεσα το ενδιαφέρον που πρωτοεκδηλώθηκε κατά την περίοδο που μελετούμε για την καθιέρωση στην Ελλάδα τεσσάρων κυρίως κοινωνικών επιστημών (της κοινωνιολογίας, της κοινωνικής ανθρωπολογίας, της πολιτικής επιστήμης και της κοινωνικής γεωγραφίας) ως *θεωρητικών επιστημών με εμπειρικές μεθόδους*, που η καλλιέργειά τους μέσα στο επιστημονικό κλίμα του θετικισμού θα συνέβαλλε στην κοινωνική μας αυτογνωσία και στην επίλυση των κοινωνικών μας προβλημάτων. Κυκλοφορούσε βέβαια ακόμη την εποχή εκείνη το σημαντικό περιοδικό *Αρχείον Οικονομικών και Κοινωνικών Επιστημών*, υπό την διεύθυνση του Δημήτρη Καλιτσουνάκη, που είχε παίξει επίσης πρωτοποριακό ρόλο αφότου πρωτοεκδόθηκε το 1921· όμως, δεν κατείχε ποτέ κεντρική

* Η Ιωάννα Λαμπίρη-Δημάκη είναι Καθηγήτρια Κοινωνιολογίας στο Πανεπιστήμιο Αθηνών, Τμήμα Νομικής.

θέση στη θεματολογία του η προβολή της κοινωνιολογίας και της ανάγκης να καλλιεργηθεί η εμπειρική κοινωνιολογική έρευνα των φαινομένων και των προβλημάτων της ελληνικής κοινωνίας, όπως συνέβη στην περίπτωση των δυο νεότερων περιοδικών που σχολιάζονται εδώ.

Θα άξιζε οπωσδήποτε τον κόπο να γίνει μια λεπτομερέστερη και συστηματικότερη ανάλυση, από αυτή που επιχειρώ στο παρόν μελέτημα, των περιεχομένων των δυο περιοδικών. Τα σχόλια που ακολουθούν εστιάζονται μόνο σε ορισμένα από τα ενδεικτικότερα στοιχεία των δυο τευχών της *Κοινωνιολογικής Έρευνας* (τομ. Α', τ. 1, Απρίλιος-Ιούνιος 1957 και τ. 2/3 Σεπτέμβριος-Δεκέμβριος 1957) καθώς και των δυο τευχών της *Κοινωνιολογικής Σκέψης* (τομ. 1, Ιανουάριος 1966 και τ. 2 Νοέμβριος 1966), που αναδεικνύουν το "εκσυγχρονιστικό" για τα τότε ελληνικά δεδομένα πνεύμα τους.

Το περιοδικό *Κοινωνιολογική Έρευνα*, που εξέδιδε το Κέντρο Κοινωνιολογικών Μελετών (το οποίο ιδρύθηκε σε ιδιωτική βάση από τον Ευάγγελο Κατσάρο, μετέπειτα Γενικό Γραμματέα του, σε συνεργασία με τον Κώστα Στεφανάκη, μετέπειτα Πρόεδρο του Κέντρου αυτού) έπαψε να εκδίδεται όταν το Κέντρο Κοινωνιολογικών Μελετών σταμάτησε τη λειτουργία του ενόψει της ίδρυσης του Κέντρου Κοινωνικών Επιστημών Αθηνών το 1959, το οποίο εξέδωσε λίγα χρόνια αργότερα ένα νέο περιοδικό: την *Κοινωνιολογική Σκέψη*. Μαζί με την διάλυση του Κέντρου αυτού το 1967 από την στρατιωτική δικτατορία έπαψε βέβαια να εκδίδεται και το περιοδικό του, που είχε προλάβει να κυκλοφορήσει σε δύο μόλις τεύχη¹. Ο πρωταγωνιστής και των δυο περιοδικών - ο "καρποφόρος πνευματικός τους παρονομαστής" θα μπορούσαμε να πούμε - ήταν ο Ευάγγελος Κατσάρος.

1. Η ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΟΥ ΕΥΑΓΓΕΛΟΥ ΚΑΤΣΑΡΟΥ

Διευθυντής της *Κοινωνιολογικής Έρευνας* υπήρξε ο Ευάγγελος Κατσάρος, όπως άλλωστε και του μεταγενέστερου περιοδικού *Κοινωνιολογική Σκέψη*. Τούτο δεν είναι τυχαίο. Ο Ε. Κατσάρος με νομικές και κοινωνιολογικές σπουδές στο Παρίσι δεν ήταν μόνο ένας φωτισμένος νομικός, αλλά διέθετε και βαθειά κοινωνιολογική καλλιέργεια. Διετέλεσε νομικός σύμβουλος της Εμπορικής Τραπέζης και του Κέντρου Κοινωνικών Επιστημών Αθηνών, του οποίου υπήρξε και επιστημονικός συνεργάτης μέχρι το 1967. Το ενδιαφέρον του για την εμπέδωση της κοινωνιολογίας και ειδικότερα της εμπειρικής κοινωνιολογικής έρευνας στην Ελλάδα υπήρξε μεγάλο. Τούτο είναι

έκδηλο στα σχετικά κείμενά του όχι μόνο στα δυο κοινωνιολογικά περιοδικά που διηύθυνε και σφράγισε με την προσωπικότητά του², αλλά και στο πρωτοποριακό *Λεξικό των Κοινωνικών Επιστημών*.

Το Λεξικό αυτό πρωτοκυκλοφόρησε το 1958 με εκδότη τον Θεμιστοκλή Κ. Παπαϊωάννου, ο οποίος σημειώνει στον πρόλογο του πρώτου τόμου: "Η εκδοτική μας προσπάθεια πήγασε από τις διαπιστώσεις... για τη σημασία των κοινωνικών επιστημών, την αναγκαιότητα εκλαϊκευσής τους, που σχετίζεται με την απόκτηση βαθύτερου κοινωνικού κριτηρίου σ' ευρύτερα κοινωνικά στρώματα, και την έλλειψη τέτοιου είδους έργου στην ελληνική βιβλιογραφία" (σελ. Ζ'). Μετά ένα εξαιρετικά ενδιαφέρον σημείωμα του πρωτοπόρου Καθηγητή Κοινωνιολογίας Αβροτέλη Ελευθερόπουλου³ (σσ. θ'-ι'), ακολουθεί η "Εισηγητική Έκθεση για τη Σύνταξη του Λεξικού" (σσ. ια'-λγ') από τον Ευάγγελο Κατσάρο που μαρτυρεί την θεμελιακή συμβολή του στον σχεδιασμό του λεξικού αυτού⁴. Η γλώσσα των άρθρων του Λεξικού (όπως άλλωστε και των άρθρων των δυο κοινωνιολογικών περιοδικών) είναι η δημοτική. Με πρωτοποριακό για την εποχή του πνεύμα ο Ε. Κατσάρος επιλέγει την "ένταξη στο ρεύμα της γλωσσικής μας εξέλιξης". Στην Εισηγητική του Έκθεση περιγράφει με ζηλευτή πληρότητα και πρωτοτυπία "το γενικό πλαίσιο και τη μέθοδο της λεξικογραφικής σύνθεσης". Ενδεικτικό του ενδιαφέροντός του για την επιστημονική μελέτη των φαινομένων της νεοελληνικής κοινωνίας, είναι το ότι αναδεικνύει την προβληματική αυτή ως απαραίτητο ιδιαίτερο συστατικό στοιχείο του Λεξικού (σσ. κ'-κβ'), το οποίο θα επιτελεί ταυτόχρονα και μια σημαντική διαφωτιστική λειτουργία, μέσα στην ίδια την ελληνική κοινωνία. Γράφει: "Η προσήλωση αυτή στην κοινωνική λειτουργία του Λεξικού ως μέσου λαϊκού διαφωτισμού και ο χαρακτήρας του ως ε λ λ η ν ι κ ο ύ, προορισμένου να κινηθεί στα πλαίσια της ελληνικής κοινότητας και να συμβάλει στην επαύξηση της δημιουργικότητάς της, αξιώνουν προνομιακή μεταχείριση των θεμάτων της ν ε ο ε λ λ η ν ι κ ή ς κ ο ι ν ω ν ί α ς" (σσ. κα'-κβ').

Ο Ευάγγελος Κατσάρος ως οραματιστής και σχεδιαστής του πρωτοποριακού πράγματι *Λεξικού Κοινωνικών Επιστημών*, ως εμπνευσμένος διευθυντής και αρθρογράφος των δυο κοινωνιολογικών περιοδικών και γενικότερα ως συγγραφέας αξιόλογων μελετημάτων, συνέβαλε σημαντικά και αποφασιστικά στην διάδοση του ευνοϊκού για την κοινωνιολογική έρευνα της ελληνικής κοινωνίας πνεύματος, κατά την διάρκεια της περιόδου στην οποία αναφερόμαστε. Αξίζει οι ερευνητές μας να ασχοληθούν συστηματικά με το έργο του και την προσφορά του.

2. ΤΑ ΔΥΟ ΤΕΥΧΗ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΚΟΙΝΩΝΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΜΕΛΕΤΩΝ ΚΟΙΝΩΝΙΟΛΟΓΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ: Η ΚΟΙΝΩΝΙΟΛΟΓΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΩΣ ΕΥΧΗ

Το πρώτο τεύχος (Άπρίλιος-Ιούνιος 1957)

Ο τίτλος και μόνο του περιοδικού *Κοινωνιολογική Έρευνα* εκφράζει τους νέους τότε προσανατολισμούς προς την επιστημονική μελέτη της ελληνικής κοινωνίας, δίνοντας ταυτόχρονα το στίγμα της "φιλοσοφίας" του.

Η θετικιστική στροφή (σε σχέση με τις ιδεαλιστικές τάσεις της προπολεμικής κοινωνιολογίας)⁵ φανερώνει ευθύς εξαρχής στον τίτλο του προλογικού σημειώματος από τον Κώστα Στεφανάκη: "Για την ανάπτυξη θετικών Κοινωνικών Επιστημών" (σελ. 3), αλλά και σε πολλά άλλα σημεία του περιοδικού. Ενδεικτική είναι η φράση του Jean Jaures "Aller vers l'idéal et comprendre le réel" που προβάλλεται ως κεντρικό μήνυμα του περιοδικού.

Στο προλογικό σημείωμα διατυπώνονται με συντομία οι στόχοι του Κέντρου Κοινωνιολογικών Μελετών που είχε ήδη τριετή δραστηριότητα, όσο και του από αυτό εκδιδόμενου περιοδικού. Οι στόχοι αυτοί συγκλίνουν προς την υπόδειξη και την εφαρμογή ενός νέου για τα ελληνικά τότε δεδομένα τρόπου ρεαλιστικής και συστηματικής αντιμετώπισης των προβλημάτων της ελληνικής κοινωνίας που κατά περιόδους "μένουν αδιερεύνητα και αντιμετωπίζονται - όταν δεν αγνοούνται τελείως - ως θέματα αυτοσχεδιασμού" (σελ. 3). Το περιοδικό *Κοινωνιολογική Έρευνα* "αποβλέπει στην γόνιμη σύνθεση της θεωρητικής και πρακτικής σπουδής, δουλεύοντας πάνω στην κεντρική κατεύθυνση του Ελληνικού Κέντρου Κοινωνιολογικών Μελετών: ότι η ανάπτυξη της *Κοινωνιολογίας* και γενικότερα των *επιστημών του ανθρώπου* συνδέεται άρρηκτα με την αντιμετώπιση των κοινωνικών προβλημάτων, όπως κάθε φορά διαμορφώνονται με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους στοιχεία. Έτσι οι ελληνικές κοινωνικές έρευνες θα βοηθήσουν στην έξοδο της χώρας μας από τον κοινωνικο-οικονομικό της λήθαργο και στη χάραξη των κατευθύνσεων δυναμισμού της ελληνικής κοινωνίας" (σελ. 4).

Ο Ευάγγελος Κατσάρος στο κείμενό του που ακολουθεί (σσ. 5-11) περιγράφει λεπτομερέστερα τους στόχους του *Ελληνικού Κέντρου Κοινωνιολογικών Μελετών* αφού κάνει μια ρεαλιστική διάγνωση των προβλημάτων της τότε (1957) ελληνικής κοινωνίας. Αυτή "μαστιζείται από την ανεργία, την κάθε είδους υποαπασχόληση

και επαγγελματικό παρασιτισμό, τον υποσιτισμό και την πείνα, κατατρίβεται ανάμεσα σε μια καθυστερημένη αγροτική οικονομία κι έναν καχεκτικό εμποροκαπιταλισμό, και, *μη έχοντας συνειδητοποιήσει το μέγεθος των προβλημάτων της*, διατρέχει χίλιους δυο καινούριους κινδύνους και, πρώτα-πρώτα να ιδεί να μεγαλώνει συνεχώς ο συντελεστής που προσδιορίζει την κοινωνικοοικονομική της καθυστέρηση ως χώρας "υπαναπτυγμένης", σε σχέση με τον αριθμό προόδου των άλλων οικονομικά αναπτυγμένων χωρών. Και πραγματικά σε πολλές εκδηλώσεις της, η ελληνική κοινωνία φαίνεται σαν να έχει σταθεί στα χρόνια προ του 1909" (σσ. 5-6). (Υπογράμμιση δική μας). Απαραίτητο λοιπόν είναι να συνειδητοποιηθούν σε ευρεία κλίμακα τα προβλήματα αυτά, όχι όμως σε στενή εθνοκεντρική προοπτική, αλλά σε συνάρτηση με τα προβλήματα που εμφανίζονται στον διεθνή χώρο (στην "διεθνή" κοινωνία κατά την διατύπωση του Ε. Κατσάρου). Για να καταστεί δυνατή η αποτελεσματικότερη αντιμετώπισή τους χρειάζονται "επέκταση της κοινωνικής έρευνας στις χώρες που λείπει" καθώς και "ο αναπροσανατολισμός των κοινωνικών επιστημών" ώστε αυτές "να ενσωματωθούν αποφασιστικά στην κοινωνική ζωή".

Από τους ποικίλους περιγραφόμενους στο κείμενο αυτό στόχους ορισμένοι πραγματοποιήθηκαν στις αρχές της αμέσως επόμενης δεκαετίας (του '60) με την θεσμοποίηση της εμπειρικής κοινωνιολογικής έρευνας στα πλαίσια ενός Ν.Π.Δ.Δ., του Κέντρου Κοινωνικών Επιστημών Αθηνών και ορισμένοι άλλοι (όπως λχ. η πλατεία διάδοση "τόσο των γενικών θεωρημάτων της κοινωνιολογίας όσο και των ειδικών και συγκεκριμένων πορισμάτων των κοινωνιολογικών μελετών"), πολύ αργότερα, κατά την περίοδο μετά το 1974 που χαρακτηρίστηκε από την γενικότερη θεσμοποίηση της κοινωνιολογίας στα πανεπιστήμιά μας και από την κυριαρχία των μέσων μαζικής ενημέρωσης. Ορισμένοι όμως από τους προτεινόμενους στόχους παραμένουν μέχρι σήμερα εν μέρει απραγματοποίητοι στο επίπεδο της συνήθους επιστημονικής και πολιτικής πρακτικής, όπως λ.χ. η "σύζευξη κοινωνιολογικής θεωρίας και εμπειρικής έρευνας" ή η χρησιμοποίηση των πορισμάτων κοινωνιολογικών ερευνών σε επίπεδο πολιτικού σχεδιασμού.

Ανάμεσα στις ποικίλες δραστηριότητες του *Κέντρου Κοινωνιολογικών Ερευνών*, αξιοσημείωτη είναι η προκήρυξη διαγωνισμού για την επεξεργασία οκτώ θεμάτων των οποίων η έρευνα έπρεπε να γίνει με "θετικό κοινωνιολογικό τρόπο και μέθοδο" (σελ. 12). (Υπογράμμιση δική μας). Οι μελέτες μπορούσαν να συνταχθούν στην δημοτική ή στην καθαρεύουσα ή σε ξένη γλώσσα.

Τους τρόπους επεξεργασίας των οκτώ θεμάτων του "κοινωνιολογικού διαγωνισμού" εξηγεί ο Ε. Κατσάρος σε ξεχωριστό κείμενο (σσ. 13-19). Τα ίδια τα θέματα, κυρίως όμως οι μεθοδολογικές υποδείξεις που τα συνοδεύουν, εκφράζουν τα καινούρια ενδιαφέροντα και την καινούρια ερευνητική τάση που άρχισαν να διαμορφώνονται τότε.

Είναι ενδεικτικό ότι από τα οκτώ προτεινόμενα θέματα μόνο τα τρία αφορούσαν σε γενικότερα θεωρητικά ζητήματα που απασχολούσαν την εποχή εκείνη τη "διεθνική κοινωνία" και ειδικότερα τους κοινωνικούς επιστήμονες στο εξωτερικό που άρχισαν να στρέφουν το ερευνητικό τους ενδιαφέρον στις τότε αποκαλούμενες "υπανάπτυκτες" ή "υπό ανάπτυξη" κοινωνίες (ιδίως του τρίτου κόσμου αλλά και της νότιας Ευρώπης, όπως η Ελλάδα). Τα τρία θεωρητικά θέματα ήταν: "Τεχνική πρόοδος και κοινωνική συνείδηση", "Αξιολόγηση και αντίληψη" και "Το επιστημονικό περιεχόμενο του όρου 'υπαναπτυγμένη περιοχή'". Όλα τα υπόλοιπα (με εξαίρεση το θέμα για τις "αξιολογικές αντιλήψεις στο έργο του Παπαδιαμάντη") αναφέρονταν σε ζωτικά προβλήματα και σημαντικά φαινόμενα της τότε ελληνικής κοινωνίας: στους "ανήλικους εγκληματίες", στην "ανεργία", στην "πληθυσμιακή σύνθεση" και στα "κοινωνικοοικονομικά χαρακτηριστικά" της ελληνικής επαρχίας και της πρωτεύουσας, καθώς και στη μορφή και λειτουργία των "πολιτικών κομμάτων" στην Ελλάδα. Είναι σημαντικό ότι για πρώτη φορά επισημαίνεται η έλλειψη μιας κοινωνιολογίας των ελληνικών πολιτικών κομμάτων και ζητείται η "κατάσρωση του πολιτικού χάρτη της Ελλάδος" να γίνει με βάση τα υποδείγματα ερευνηών πολιτικής επιστήμης και κοινωνιολογίας που είχαν διεξαχθεί σε άλλες χώρες (λ.χ. στις ΗΠΑ και στην Γαλλία από τον M. Duverger). Μόνο την επόμενη δεκαετία θα διεξαχθεί μια τέτοια πρωτοποριακή έρευνα για τα ελληνικά "πολιτικά γεγονότα" (βλ. Ζαν Μεύνω με τη συνεργασία Π. Μερλόπουλου και Γ. Νοταρά, *Οι πολιτικές δυνάμεις στην Ελλάδα*, μετάφραση και επιμέλεια Π. Μερλόπουλου, Αθήνα, 1966), που υπήρξε ορόσημο στην ιστορία της αργοπορημένης οπωσδήποτε ανάπτυξης της πολιτικής επιστήμης και της πολιτικής κοινωνιολογίας στον τόπο μας.

Πολλά πρωτοποριακά (σε σχέση με την μέχρι τότε δεσπόζουσα νοοτροπία των Ελλήνων κοινωνικών επιστημόνων, πολιτικών και γραφειοκρατών) στοιχεία μπορούν να εντοπισθούν στις μεθολογικές υποδείξεις προς τους μέλλοντες συγγραφείς στα πλαίσια του κοινωνιολογικού διαγωνισμού που σχολιάζω. Σημειώνονται ενδεικτικά ορισμένα από αυτά: η αναφορά στην ανάγκη να μελετηθούν οι διαφορές (στις στάσεις, στην ποιότητα ζωής, στην πολιτική

συμπεριφορά κ.λπ.) ανάλογα με την *κοινωνική τάξη* να γίνουν *συγκρίσεις* των ελληνικών δεδομένων με τα αντίστοιχα δεδομένα άλλων χωρών· να χρησιμοποιηθούν τα επίσημα ελληνικά στατιστικά στοιχεία καθώς και τα αντίστοιχα διεθνή κατά την επεξεργασία των θεμάτων· να εφαρμοστεί ένα είδος "*ανάλυσης περιεχομένου*" (χωρίς όμως να γίνεται ρητά μνεία της μεθόδου αυτής) στην μελέτη των έργων του Παπαδιαμάντη⁶, κ.λπ. Ενδεικτικό του νέου πνεύματος που ήθελε όχι μόνο να καλλιεργηθεί η κοινωνιολογία της ελληνικής κοινωνίας μακριά από τον στενό εθνοκεντρισμό όπως και από ουτοπίες, δογματισμούς και μυστικισμούς, αλλά και η κοινωνιολογική γνώση να καταστεί χρήσιμη στην επίλυση των κοινωνικών προβλημάτων, είναι και το ότι οι μέλλοντες συγγραφείς, παροτρύνονταν να διατυπώσουν συμπερασματικά πρακτικές υποδείξεις, "θεραπευτικούς συμπερασμούς": λ.χ. για την καταπολέμηση της ανεργίας, για "την έξοδο της ελληνικής επαρχίας από τον κοινωνικοοικονομικό λήθαργο" κ.λπ.

Στην υπόλοιπη ύλη του περιοδικού περιλαμβάνονται πέντε αξιόλογα (σσ. 20-78) άρθρα (τρία Ελλήνων συγγραφέων, του φιλόσοφου Κ. Δεσποτόπουλου - μετέπειτα Καθηγητή και Ακαδημαϊκού-, του Γ.Δ. Σκουριώτη και του οικονομολόγου Γρ. Α. Βάρφη και δυο σε ελληνική μετάφραση του διακεκριμένου *θετικιστή* κοινωνικού ανθρωπολόγου Α.Ρ. Radcliffe-Brown για τις έννοιες της λειτουργίας και της κοινωνικής δομής). Επίσης δημοσιεύεται μια αρκετά πλούσια βιβλιογραφική επιθεώρηση (σσ. 79-85) στην οποία κεντρική θέση κατέχουν η παρουσίαση του ιστορικού έργου του Γ. Κορδάτου *Τ' Αμπελάκια κι ο μύθος για το Συνεταιρισμό τους*, 1955) (από τον Β. Βάγια), και η παρουσίαση των ανακοινώσεων για μεθοδολογικά θέματα των Γάλλων κοινωνιολόγων Georges Gurvitch και Henri Lefebvre που περιλαμβάνουν στον XXI τόμο των Cahiers Internationaux de Sociologie, 1956 (από τον Ε. Κατσάρο). Μια σελίδα ήταν αφιερωμένη στα "Βιβλία που λάβαμε" (κυρίως από διεθνείς οργανισμούς, την Γαλλία, την Αμερική αλλά και από την Μόσχα) (σ. 86) και το περιοδικό έκλεινε με μια αγγλική περίληψη των περιεχομένων του (σσ. 87-88) ένδειξη και αυτό του ανοίγματός του προς τον διεθνή επιστημονικό χώρο.

Παρόλο ότι οι Έλληνες συγγραφείς των οποίων οι μελέτες δημοσιεύθηκαν στο πρώτο αυτό τεύχος της *Κοινωνιολογικής Έρευνας* δεν ήταν κοινωνιολόγοι, τα άρθρα τους δεν στερούνται κοινωνιολογικής σημασίας. Ο Κ. Δεσποτόπουλος αναλύοντας την "θεωρία του Πλάτωνος για την γένεση της πολιτείας" δείχνει πως ο μεγάλος κλασικός φιλόσοφος πραγματεύεται στο έργο του *Πολιτεία* το σημαντικό αυτό κοινωνιολογικό πρόβλημα και πως

πολλές ιδέες που ανέπτυξε σ' αυτό, λ.χ. για τις λειτουργίες της πολιτείας και του καταμερισμού της εργασίας, είναι πρόδρομοι του κοινωνιολογικού λειτουργισμού που αναπτύχθηκε αιώνες αργότερα στην Δύση (σσ. 20-29).

Οι δυο άλλοι συγγραφείς προβάλλουν την σημασία της υιοθέτησης της κοινωνιολογικής προσέγγισης για την μελέτη θεμάτων ("του δημοτικού τραγουδιού" και "του προβλήματος της υπανάπτυξης") που, κατά παράδοση, εθεωρούντο ότι έπρεπε να μονοπωλούνται από άλλες επιστήμες: από τη λαογραφία το πρώτο, και από την οικονομική επιστήμη το δεύτερο (βλ. λ.χ. την "Εισαγωγή στην κοινωνιολογική εξέταση του δημοτικού τραγουδιού" του Γ.Δ. Σκουριώτη (σσ. 55-66) και την "Οικονομική ανάλυση και τα προβλήματα των υπαναπτύκτων χωρών" του Γρ. Α. Βάρφη (σσ. 67-78). Ενδεικτική του νέου κλίματος ιδεών που ήθελε να διαδόσει το περιοδικό *Κοινωνιολογική Έρευνα* είναι και η φράση με την οποία κλείνει το άρθρο του ο Γρ. Βάρφης: "Είναι λοιπόν απαραίτητη η ειδική κοινωνιολογική θεώρηση της σύγχρονης προβληματικής της οικονομικής και κοινωνικής υπανάπτυξης" (σελ. 78).

Το δεύτερο τεύχος (Σεπτέμβριος-Δεκέμβριος 1957)

Στο δεύτερο τεύχος η επιλογή των άρθρων αντανακλά σε μεγάλο βαθμό τους ευρύτερους προβληματισμούς της εποχής εκείνης· όμως και σήμερα διαβάζονται με μεγάλο ενδιαφέρον, χάρη και στην ψηλή γενικά ποιότητά τους.

Από τα οκτώ άρθρα του τεύχους αυτού τα τέσσερα σχετίζονται με την οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη: αυτό του Cl. Levy με τα κριτήρια της υπανάπτυξης και την σχετικότητα της ίδιας της έννοιας (σσ. 89-103)· το άρθρο του W. Arthur Lewis με τα μειονεκτήματα και τα οφέλη της οικονομικής ανάπτυξης (σσ. 104-121)· το κείμενο του Henri Mendras που δημοσιεύεται γαλλικά, αλλά και σε ελληνική μετάφραση (σσ. 160-173) ήταν - κι αυτό εμφανίζει ξεχωριστό ενδιαφέρον - η διάλεξη που έδωσε στην Νομική Σχολή του Πανεπιστημίου Αθηνών στις 14 Δεκεμβρίου 1957 με θέμα την "συμβολή των κοινωνιολογικών ερευνών στην οικονομική και κοινωνική ανάπτυξη". Σ' αυτό προβάλλεται ο θετικιστικός χαρακτήρας της κοινωνιολογίας και της κοινωνιολογικής έρευνας, κατακρίνεται όμως ο ρόλος του κοινωνιολόγου ως ενός υπερτεχνοκράτη: "ο σύγχρονος (moderne) κοινωνιολόγος επιδιώκει να προτείνει μια συλλογική σφαιροσύνη (sagesse collective) και στην ελεύθερη θέληση των ανθρώπων και των κυβερνητών τους απομένει να την λάβουν ή όχι υπόψη" σελ. 172 γαλλικό κείμενο και σελ. 173 η ελληνική μετάφρασή του).

Το τέταρτο άρθρο της ενότητας αυτής, όπως την προσδιορίσαμε, είναι μιας Ελληνίδας, της γνωστής δικηγόρου και μαχητικής φεμινίστριας Αγνής Ρουσοπούλου με θέμα "Οικονομική ανάπτυξη και κοινωνικές τάξεις στην Ελλάδα" (σσ. 153-159). Πρόκειται για πρωτοποριακή προσπάθεια εντόπισης ταξικών διαχωρισμών στον ελληνικό αστικό και αγροτικό χώρο με βάση εμπειρικές παρατηρήσεις και την επεξεργασία των επίσημων στατιστικών δεδομένων. Η εικασία της για την ταξική ρευστότητα της ελληνικής κοινωνίας επιβεβαιώθηκε αργότερα από άλλες μελέτες, χωρίς όμως και να διεξαχθεί μια συστηματική εμπειρική έρευνα της σύγχρονης ελληνικής ταξικής δομής όπως πρότεινε από τότε η συγγραφέας (σελ. 159).

Το άλλο μεγάλο θέμα (εκτός από αυτό της οικονομικής και κοινωνικής ανάπτυξης/υπανάπτυξης) που φωτίζεται από δύο αυτή τη φορά άρθρα, είναι το θέμα του "φυλετικού προβλήματος". Το κλασικό πράγματι κείμενο του σπουδαίου βιολόγου Julian Huxley που πρωτοδημοσιεύτηκε το 1939 για "Το 'φυλετικό' πρόβλημα της Ευρώπης" αποτελεί μια εμπεριστατωμένη κριτική του ρατσισμού "ως συμπτώματος του υπερβολικού εθνικισμού" (σσ. 122-141) που και σήμερα αξίζει να ληφθεί υπόψη. Η επιλογή του άρθρου αυτού για να περιληφθεί στο περιοδικό *Κοινωνιολογική Έρευνα* επεξηγείται σε μια υποσημείωση⁷ ως εξής: "Αλλά οι φυλετικές προκαταλήψεις δεν έχουν ακόμη (1957) ξεριζωθεί... Και στη λανθάνουσα όμως μορφή τους οι (φυλετικές) προκαταλήψεις αποτελούν κύρια εμπόδια στην ορθή θέα της πραγματικότητας, στην κοινωνική συνειδητοποίηση και στη σωστή και δραστική αντιμετώπιση των κοινωνικών προβλημάτων. Κρίναμε έτσι σκόπιμη την δημοσίευση της μελέτης αυτής του J. Huxley, που μας ξεκαθαρίζει βασικά θέματα και όρους των κοινωνικών επιστημών" (σσ. 122-123). Το δεύτερο άρθρο που σχετίζεται με το φυλετικό πρόβλημα είναι αυτό του Γιάννη Κώτη, καθηγητή Κοινωνιολογίας στο Αμερικάνικο Κολλέγιο Θηλέων Ελληνικού (1957) "Εισαγωγή στο πρόβλημα του εθνικού χαρακτήρα" (σσ. 187-240), τμήμα μιας ευρύτερης εργασίας που ο ίδιος ετοίμαζε πάνω στο πολύ επίκαιρο τότε ζήτημα της σχέσης πολιτισμού και προσωπικότητας που εθεωρείτο ότι διαμορφώνει τον "εθνικό χαρακτήρα", έννοια όμως που ήδη είχε αρχίσει να αμφισβητείται λόγω της σύγχυσης που προκαλούσε ο όρος και των στερεοτυπικών κατατάξεων και προκαταλήψεων στις οποίες η χρήση του έδινε λαβή. Αρκετές σελίδες αφιερώνονται από τον Γ. Κώτη στην έννοια "στερεότυπο" εξοικειώνοντας το ελληνικό κοινό με τις βλαβερές κοινωνικές συνέπειες της "στερεοτυπικής" σκέψης.

Δυο ακόμη άρθρα περιλαμβάνει το δεύτερο αυτό τεύχος της *Κοινωνιολογικής Έρευνας*: με την ευκαιρία της συμπλήρωσης εκατό

χρόνων από το θάνατο του Αύγουστου Κόντ, το περιοδικό δημοσίευσε εκτεταμένο άρθρο για τον θεμελιωτή της κοινωνιολογίας ως θετικής επιστήμης, από τον Αθ. Παπαστεργίου (σσ. 174-186). Στο ίδιο τεύχος δημοσιεύτηκε επίσης το δεύτερο μέρος του μελετήματος του Γ.Δ. Σκουριώτη για την κοινωνιολογική εξέταση του δημοτικού τραγουδιού (σσ. 142-152).

Η βιβλιογραφική επιθεώρηση καλύπτει, στο δεύτερο τεύχος της *Κοινωνιολογικής Έρευνας*, τον διπλάσιο χώρο (15 σελίδες) από ό,τι κάλυπτε στο πρώτο τεύχος, δείγμα της σημασίας που απεδίδετο από το περιοδικό στην ενημέρωση του ευρύτερου κοινού για την εκδοτική κίνηση κυρίως στον χώρο των κοινωνικών επιστημών. Αξίζει να σημειωθεί ότι τις βιβλιοπαρουσιάσεις - περισσότερο περιγραφικές παρά κριτικές - κάνουν κυρίως ο Πρόεδρος του Κέντρου Κοινωνιολογικών μελετών Κ. Στεφάνακης (που παρουσίασε το έργο του Αλ. Παπαναστασίου, *Μελέτες - Λόγοι - Άρθρα*, 1957) και ο Γ. Γραμματέας και διευθυντής του περιοδικού Ε. Κατσάρος. Πρωτοπαρουσιάζεται όμως και ο οικονομολόγος Σπήλιος Πατασπηλιόπουλος, πολύ νέος τότε, με σχολία του για το βιβλίο του Georges Balandier, *Le "Tiers Monde". Sous-developpement et developpement* (1956).

3. ΤΑ ΔΥΟ ΤΕΥΧΗ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ ΤΟΥ ΚΕΝΤΡΟΥ ΚΟΙΝΩΝΙΚΩΝ ΕΠΙΣΤΗΜΩΝ ΑΘΗΝΩΝ ΚΟΙΝΩΝΙΟΛΟΓΙΚΗ ΣΚΕΨΗ (1966): Η ΚΟΙΝΩΝΙΟΛΟΓΙΚΗ ΕΡΕΥΝΑ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΩΣ ΠΡΑΓΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Εννέα χρόνια μετά την έκδοση του περιοδικού *Κοινωνιολογική Έρευνα* κυκλοφόρησε το περιοδικό *Κοινωνιολογική Σκέψη*. Μέσα σ' αυτή την περίοδο το εγχείρημα της προώθησης της εμπειρικής διερεύνησης της ελληνικής κοινωνίας που είχε κατά κάποιον τρόπο εγκαινιάσει η ιδιωτική πρωτοβουλία (Κέντρο Κοινωνιολογικών Μελετών, με το περιοδικό του, κ.λπ.) πέρασε σε νέα φάση: αυτή της ευρύτερης "νομιμοποίησής" του και κατεπέκταση ισχυροποίησης της πειστικότητάς του μέσα στα πλαίσια ενός εντελώς νέου Κρατικού θεσμού (Ν.Π.Δ.Δ.): του πρώτου (1959) Εθνικού Κέντρου Κοινωνικών Ερευνών στον τόπο μας, του Κέντρου Κοινωνικών Επιστημών Αθηνών.

Το 1966 το Κέντρο αυτό είχε ήδη στο ενεργητικό του εντυπωσιακά ερευνητικά επιτεύγματα: χρειαζόταν πλέον ένα δικό του μέσο μαζικής ενημέρωσης για να το προβάλλει ευρύτερα και για να διαδώσει στο ελληνικό κοινό την σημασία και τη χρησιμότητα

της κοινωνικής αυτογνωσίας που επιτυγχάνεται με την χρήση επιστημονικών μέσων, ιδέα που ενέπνεε το ίδιο το νέο Κέντρο Ερευνών, όπως πριν από αυτό το Κέντρο Κοινωνιολογικών Μελετών (1954-1958).

Έτσι ιδρύθηκε το περιοδικό *Κοινωνιολογική Σκέψη* που πρόλαβε να εκδοθεί μόλις δυο φορές πριν σταματήσει η κυκλοφορία του με την επιβολή της δικτατορίας το 1967. Διευθυντής σύνταξης και του δεύτερου αυτού κοινωνιολογικού περιοδικού ήταν ο Ε. Κατσάρος που τόσο είχε συμβάλει στην έκδοση του προγενέστερου περιοδικού *Κοινωνιολογική Έρευνα*.

Στο εισαγωγικό σημείωμα στο οποίο αποσαφηνίζονται από την σύνταξη οι στόχοι του νέου περιοδικού *Κοινωνιολογική Σκέψη* (τομ. Ι, τ. 1, Ιανουάριος 1966) δεν γίνεται μνεία του περιοδικού *Κοινωνιολογική Έρευνα* ως άμεσου προδρόμου του. Τούτο οφείλεται κατά πάσα πιθανότητα στην σεμνότητα του Διευθυντή και συντάκτη Ε. Κατσάρου, δεδομένου ότι το προγενέστερο κοινωνιολογικό περιοδικό ήταν κυρίως δικό του έργο. Όμως, στα μάτια ενός αντικειμενικού παρατηρητή δεν γεννιέται νομίζω αμφιβολία ότι η *Κοινωνιολογική Σκέψη*⁸ αντιπροσωπεύει κατουσία συνέχειας του περιοδικού *Κοινωνιολογική Έρευνα*, ως προς ορισμένες κεντρικές επιδιώξεις της, αλλ' ακόμη και ως προς την διάταξη της ύλης της. Από την μελέτη του περιεχομένου των δυο περιοδικών απορρέει άνετα το συμπέρασμα ότι κοινός ήταν ο στόχος τους να συμβάλλουν "στην γενική ευαισθητοποίηση απέναντι στις κοινωνιολογικές έρευνες" και να βοηθήσουν "στην επιστημονική, ουσιαστική διερεύνηση των κοινωνικών προβλημάτων της Ελλάδος" (*Κοινωνιολογική Σκέψη*, τ. 1, 1966, σελ. δ'). Η ίδια ευρύτητα πνεύματος τα διέκρινε καθώς επιζητούσαν να γίνουν "ένα ελεύθερο βήμα για την κοινωνιολογική σκέψη στην χώρα μας" (*ibid*). Ούτε το ένα, ούτε το άλλο θα μπορούσαν να χαρακτηριστούν ως πολιτικοποιημένα (με την στενή έννοια του όρου). Και τα δυο περιοδικά εξέφραζαν το νέο μεταπολεμικό θετικιστικό κοινωνιολογικό πνεύμα: τόσο η *Κοινωνιολογική Σκέψη* και το Κέντρο Κοινωνικών Επιστημών Αθηνών, όσο και παλαιότερα η *Κοινωνιολογική Έρευνα* και το Κέντρο Κοινωνιολογικών Μελετών πρόβαλαν κατεξοχήν την αυτονομία της κοινωνιολογίας· καλλιεργούσαν την νέα άποψη στους χώρους των κοινωνικών επιστημών στην Ελλάδα, ότι η κοινωνιολογική γνώση θα μπορούσε να αποβεί χρήσιμη στην κοινωνική και αναπτυξιακή πολιτική της χώρας μας, και γενικότερα στον εκσυγχρονισμό της, όπως θα λέγαμε σήμερα, εφόσον παρήγετο όχι μόνο κάτω από συνθήκες ελευθερίας της σκέψης, αλλά και με την συνδρομή μεθόδων που διευκολύνουν την όσο δυνατόν

αντικειμενικότερη διερεύνηση της ελληνικής κοινωνικής πραγματικότητας. Δεν είναι τυχαίο ότι το πρόβλημα της "αξιολογικής ελευθερίας" στις κοινωνικές επιστήμες, όπως τέθηκε από τον Max Weber, καταλαμβάνει κεντρική θέση στην αρθρογραφία και των δύο τευχών της *Κοινωνικής Σκέψης* (βλ. Μιχ. Γ. Κυπραίου "Η αξιολογική ουδετερότητα στις κοινωνικές επιστήμες" (I), τ. 1, 1966, σσ. 71-99, καθώς και την συνέχεια του άρθρου αυτού (II) στο τ. 2, σσ. 276-305).

Ομοιότητες αλλά και διαφορές ανάμεσα στα δύο κοινωνιολογικά περιοδικά

Ναι μεν υπάρχουν ενδιαφέρουσες ομοιότητες ανάμεσα στα δύο περιοδικά *Κοινωνιολογική Έρευνα* και *Κοινωνιολογική Σκέψη*, όπως προαναφέρθηκε, όμως είναι εμφανής και μια σημαντική μεταξύ τους διαφορά, που είναι φανερό ότι οφείλεται στις εξελίξεις που σημειώθηκαν στον χώρο των κοινωνικών ερευνών της ελληνικής κοινωνίας κατά την περίοδο που εκτείνεται από την κυκλοφορία του πρώτου (1957) μέχρι την έκδοση του δεύτερου (1966): η ιδέα της διάδοσης από τις στήλες ενός κοινωνιολογικού περιοδικού των πορισμάτων εμπειρικών ερευνών για τα φαινόμενα και τα προβλήματα του τόπου μας που στο περιοδικό *Κοινωνιολογική Έρευνα* εκφράστηκε βασικά στο επίπεδο της προτροπής και του ευκταίου, σχεδόν μια δεκαετία αργότερα απέκτησε "σάρκα και οστά" στα δύο τεύχη της *Κοινωνιολογικής Σκέψης*.

Για πρώτη φορά στην ιστορία του ελληνικού κοινωνιολογικού περιοδικού τύπου ήρθαν μέσα από τα τεύχη αυτά (1966) στο φως της δημοσιότητας τόσα πολλά κείμενα, άρθρα και βιβλιοπαρουσιάσεις, που να εστιάζονται στην περιγραφή και στην ερμηνεία με βάση εμπειρικά δεδομένα σημαντικών σύγχρονων κοινωνικών φαινομένων της ελληνικής κοινωνίας. Τα κείμενα αυτά περιελάμβαναν τα πορίσματα των κοινωνιολογικών, κοινωνικο-ψυχολογικών και κοινωνικογεωγραφικών ερευνών καθώς και των ερευνών πολιτικής επιστήμης που είχαν εντωμεταξύ διεξαχθεί από τους συγγραφείς τους ή από άλλους ερευνητές, να μεν κυρίως στα πλαίσια του Κέντρου Κοινωνικών Επιστημών Αθηνών, αλλά και έξω από αυτά.

Πορίσματα ερευνών για την ελληνική κοινωνία που παρουσιάζονται στα δυο τεύχη του περιοδικού Κοινωνιολογική Σκέψη

Στο πρώτο τεύχος (Ιανουάριος 1966) η Τίνα Γκιόκα στο κλασικό, όπως θα μπορούσε να χαρακτηριστεί άρθρο της για το "αγρο-

το-αστικό συνεχές' και ελληνικά κοινωνικοδημογραφικό μεγέθη" διερευνά το κατά πόσο είναι δυνατόν να εντοπισθεί ένα "αγροτο-αστικό συνεχές" ως προς διάφορα κοινωνικά χαρακτηριστικά κατά την μελέτη των αγροτικών, ημιαστικών και αστικών περιοχών της Ελλάδας (από τα μικρά χωριά μέχρι τις μεσαίες πόλεις, τη Θεσσαλονίκη και το πολεοδομικό συγκρότημα Αθηνών) με βάση τα δεδομένα στις γενικές απογραφές πληθυσμού του 1961 από την Εθνική Στατιστική Υπηρεσία (σσ. 41-70). Η ίδια στην Βιβλιογραφική Επιθεώρηση του τεύχους αυτού παρουσιάζει (σσ. 130-137) την έρευνά μου για την κοινωνική αλλαγή στην περιοχή των Μεγάρων κατά τα τέλη της δεκαετίας του '50 και στις αρχές της δεκαετίας του '60 ως συνέπεια της εργασίας για πρώτη φορά νέων γυναικών από την περιοχή αυτή στο γειτονικό εργοστάσιο της Πειραιϊκής Πατραϊκής (J. Lambiri, *Social Change in a Greek Country Town*, Athens. Centre of Planning and Economic Research, 1965).

Ο Bernard Kayser, στηριγμένος σε στοιχεία του πρωτοποριακού και θεμελιακού έργου του ο "Οικονομικός και Κοινωνικός Άτλας της Ελλάδος" καθώς και σε ορισμένες μελέτες περιφερειακής ανάπτυξης σε περιοχές της Ελλάδος προχωρεί στο "Για μια γεωγραφική απογραφή του ελληνικού χώρου" στην διατύπωση παρατηρήσεων για την επίδραση των γεωγραφικών συνθηκών και για το πως με την συμβολή της κοινωνικής γεωγραφίας θα μπορούσε να γίνει η καλύτερη δυνατή χρησιμοποίηση των εθνικών δυνατοτήτων (σσ. 100, 102, 104, 106, 108, 110, γαλλικό κείμενο και σσ. 101, 103, 105, 107, 109, 111, ελληνικό κείμενο).

Για το μεγάλο θέμα της μετανάστευσης των Ελλήνων στο εξωτερικό ο Μιχάλης Γούτος υποστηρίζει την "ανάγκη μιας κοινωνικής πολιτικής της μεταναστεύσεως" θεμελιώνοντας τα επιχειρήματά του σε ελληνικά ερευνητικά δεδομένα (σσ. 112-116): ο Ευάγγελος Βλάχος σχολιάζει τα στοιχεία της έρευνας του Β. Φίλια και των συνεργατών του στο Κέντρο Κοινωνικών Επιστημών Αθηνών (10.000 συμπληρωμένα ερωτηματολόγια μεταναστών που επέστρεψαν στην Ελλάδα) στο "Εργάτες μετανάστες που επιστρέφουν από τη Δυτική Ευρώπη στην Ελλάδα" (σσ. 125-126).

Ο Στρατής Ανδρεάδης στο άρθρο του "Κοινωνική ασυνέχεια και προβλήματα οικονομικής αναπτύξεως στην Ελλάδα" (σσ. 27-40) κάνει χρήση των στοιχείων που είχαν μέχρι τότε προκύψει από τις εμπειρικές κοινωνικές έρευνες του Κέντρου Κοινωνικών Επιστημών Αθηνών: "έρευνες χωριών (στην Ήπειρο και στην Κρήτη), μικρών πόλεων (Σπάρτη) και συνοικιών της πρωτεύουσας (Ν. Ιωνία), τη γενική έρευνα για την μετακίνηση του πληθυσμού από την ύπαιθρο στην πόλη, καθώς και για βασικά κοινωνικο-οικονομικά

μεγέθη της χώρας. Οι έρευνες αυτές σταθερά προσανατολισμένες προς τις ανάγκες του προγραμματισμού της κοινωνικο-οικονομικής ανάπτυξης μας, αφορούν βασικά θέματα λειτουργίας και δομικών αλλαγών της ελληνικής κοινωνίας, αναλύουν το δυναμισμό των πόλεων και το ρόλο του σ' αυτές τις αλλαγές και εξετάζουν τη διασταύρωση των αγροτικών και των αστικών τρόπων ζωής" (σελ.29).

Στην βιβλιογραφική επιθεώρηση ο Στρατής Ανδρεάδης παρουσιάζει την έρευνα του Guy Burgel, *Pobia - Étude Géographique d'un village Crétois*, C.S.S.A., 1965, έρευνα που έγινε στα πλαίσια του ΚΚΕΑ για να συμβάλει "στις πληροφοριακές και διαγνωστικές ανάγκες του εθνικού και περιφερειακού προγραμματισμού της χώρας" (σσ. 127-130).

Στο δεύτερο τεύχος⁹ του περιοδικού *Κοινωνιολογική Σκέψη* (Νοέμβριος 1966) ο Στρατής Ανδρεάδης επανερχόμενος στο θέμα της περιφερειακής ανάπτυξης γράφει για τις κοινωνικές και οικονομικές ανάγκες της Σπάρτης (τότε μικρή πόλη των 12.000 κατοίκων) και γενικότερα του Νομού Λακωνίας, κάνοντας χρήση όχι μόνο επισήμων στατιστικών δεδομένων, αλλά και των κοινωνιολογικών στοιχείων από τις σχετικές έρευνες της Τίνας Γκιόκα για το αγροτο-αστικό συνεχές (σσ. 153-175).

Ο Guy Burgel στο άρθρο του "Δομικά χαρακτηριστικά του πολεοδομικού συγκροτήματος Αθηνών" που δημοσιεύθηκε και γαλλικά (για τα δυο κείμενα, το γαλλικό και το ελληνικό, βλ. σσ. 176-239) παρουσιάζει τα ερευνητικά του πορίσματα για την "Περιφέρεια Πρωτευούσης" από την σκοπιά της ιστορικής εξέλιξης των κοινωνικών και δημογραφικών χαρακτηριστικών του πολεοδομικού αυτού συγκροτήματος.

Ο Bernard Kayser στο άρθρο του "Μαργαρίτι (Θεσπρωτίας). Η αποτυχία ενός ανοργάνωτου εποίκισμού" (σσ. 306-348) παρουσιάζει τα πορίσματα της έρευνάς του στην προβληματική αυτή περιοχή της δυτικής Ηπείρου που οργάνωσε το 1962 με τη συμμετοχή Ελλήνων και Γάλλων σπουδαστών στα πλαίσια του ΚΚΕΑ και με την ενίσχυση του Κέντρου Ευρωπαϊκής Κοινωνιολογίας της Ecole Pratique des Hautes Études.

Τα πορίσματα της πρωτοποριακής για τα τότε ελληνικά δεδομένα έρευνας κοινωνικής ψυχολογίας που έγινε από τον Γιώργο και τη Βάσω Βασιλείου του *Αθηναϊκού Ινστιτούτου του Ανθρώπου* παρουσιάζονται από τη Β. Βασιλείου και την Μ. Τενεζάκη στην προκαταρκτική ανακοίνωση από την εφαρμογή της "κλίμακας αυτοτοποθετήσεως" του Cantril κάτω από τον τίτλο "Ελπίδες και φόβοι των Αθηναίων για την Ελλάδα" (σσ. 349-360). Η εφαρμογή της κλίμακας αυτής που για πρώτη φορά έγινε στην Ελλάδα μέσω της συμπλή-

ρωσης του ερωτηματολογίου από 800 ενήλικες Αθηναίους και Αθηναίες τον Αύγουστο του 1964 ανέδειξε ως κυρίαρχη κοινωνική προσδοκία την ελπίδα για μια καλύτερη και πιο ανοικτή εκπαίδευση, και ως κυρίαρχη ανησυχία την οικονομική αστάθεια.

Στην Βιβλιογραφική Επιθεώρηση ο Ευάγγελος Κατσάρος κάνει μια εκτενέστατη παρουσίαση των πορισμάτων του βιβλίου-ορόσημου στην εξέλιξη της πολιτικής επιστήμης στον τόπο μας, του Ζαν Μεϋνώ, με τη συνεργασία Π. Μερλόπουλου και Γ. Νοταρά, *Οι πολιτικές δυνάμεις στην Ελλάδα* (μετάφραση, ενημέρωση, επιμέλεια Π. Μερλόπουλου), Αθήνα 1966 (σσ. 397-417): το χαρακτηρίζει ως "Κοινωνιολογική Εγκυκλοπαίδεια της σύγχρονης Ελλάδας" και τονίζει την συμβολή του στην ενίσχυση της κοινωνικής μας αυτοσυνειδησίας" πράγμα που αποτελεί τη βασική προϋπόθεση για κάθε αποτελεσματική κοινωνικο-επιστημονική και γενικότερη κοινωνική δράση" (σελ. 417).

4. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΙΚΕΣ ΣΚΕΨΕΙΣ

Δεν υπάρχει νομίζω καμιά αμφιβολία ότι τόσο το περιοδικό του Κέντρου Κοινωνιολογικών Μελετών *Κοινωνιολογική Έρευνα*, όσο και το περιοδικό *Κοινωνιολογική Σκέψη* άνοιξαν νέους δρόμους για την εποχή τους στους τρόπους αντιμετώπισης της τότε ελληνικής κοινωνικής πραγματικότητας όχι μόνο στο επιστημονικό επίπεδο, αλλά και στο πολιτικό. Η γεφύρωση που επιχειρήθηκε μέσα από τις σελίδες τους των κοινωνικών επιστημών και ειδικότερα της κοινωνιολογίας με την εμπειρική έρευνα των ελληνικών κοινωνικών φαινομένων και προβλημάτων και με τον πολιτικό προβληματισμό για τη βελτίωση των συνθηκών της ελληνικής κοινωνίας την εποχή εκείνη ήταν προσπάθεια πρωτοποριακή. Σήμερα, η προσπάθεια αυτή δεν εμφανίζει μόνο ιστορικό ενδιαφέρον για όσους ασχολούνται με το πρόβλημα του εποικοδομητικού ρόλου που μπορεί να παίξουν στις αρχές του 21ου αιώνα στην ελληνική κοινωνία οι κοινωνικές επιστήμες και ειδικότερα η κοινωνιολογική έρευνα. Χρήσιμο θα ήταν να αποτελέσει παράδειγμα προς μίμηση από τον σύγχρονο περιοδικό τύπο στους χώρους των κοινωνικών επιστημών που συχνά τα δημοσιεύματα που προβάλλει κινούνται στα στεγανά, είτε της θεωρίας, είτε της εμπειρικής έρευνας, είτε του πολιτικού λόγου. Το μήνυμα που αποσκοπούσαν και πέτυχαν να μεταδώσουν στον ευρύτερο ελληνικό δημόσιο χώρο τα δυο πρωτοποριακά κοινωνιολογικά περιοδικά του 1957 και του 1966, τα οποία με τρόπο αναγκαστικά συνοπτικό και επιλεκτικό παρουσίασα, παραμένει εξαιρετικά επίκαιρο: θεωρία, εμπειρική έρευνα και πολιτική πράξη

πρέπει να βρίσκονται σ' ένα συνεχή διάλογο, ώστε τα πορίσματα στα οποία καταλήγουν οι κοινωνικοί επιστήμονες μελετώντας τη σύγχρονη ελληνική κοινωνία να απευθύνονται ταυτόχρονα και στους πολιτικούς που να μπορούν να τα αξιοποιήσουν στα προγράμματά τους, αλλά και οι πολιτικοί να τροφοδοτούν τους κοινωνικούς επιστήμονες με πρακτικούς προβληματισμούς που να αποτελούν την αφετηρία για τη διεξαγωγή θεωρητικο-εμπειρικών ερευνών που να είναι όμως κοινωνικο-πολιτικά προσανατολισμένες.

ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. Βλ. τα "Ευρετήρια Άρθρων που είχαν δημοσιευθεί στην Κοινωνιολογική Σκέψη (τ. 1 και 2, 1966) και μεταγενέστερα στην Επιθεώρηση Κοινωνικών Ερευνών (τ. 1, 1969 ως τ. 42-43, 1981)", που συνέταξαν ο Ν. Φακιολάς και η Ε. Κυριαζή-Άλιτσον, στην *Επιθεώρηση Κοινωνικών Ερευνών*, τ. 42-43, 1981. Η ανάλυση του περιεχομένου της *Επιθεώρησης Κοινωνικών Ερευνών* (περιοδική έκδοση του *Εθνικού Κέντρου Κοινωνικών Ερευνών*), από το 1967 και μετά την αποκατάσταση της δημοκρατίας στην Ελλάδα το 1974 αποτελεί επίσης ενδιαφέρον θέμα για μελλοντική μελέτη.
2. Βλ. μεταξύ άλλων δημοσιεύσεων του "Οι γενικές κατευθύνσεις του Ελληνικού Κέντρου Κοινωνιολογικών Μελετών. Η ελληνική κοινωνική προβληματική και η αποστολή των επιστημών του ανθρώπου στην εποχή μας", *Κοινωνιολογική Έρευνα*, τ. 1, Απρίλιος-Ιούνιος 1957, σσ. 5-19 και του ίδιου "Η κοινωνιολογική οπτική στην έρευνα των ανθρωπινων προβλημάτων", *Κοινωνιολογική Σκέψη*, τ. 1, Ιανουάριος 1966, σσ. 1-16.
3. Είναι αξιοσημείωτο ότι ο Α. Ελευθερόπουλος επιχειρεί να συνδέσει τα νεωτερικά στοιχεία του παρόντος (1958), όπως την έκδοση του *Λεξικού Κοινωνικών Επιστημών* με ορισμένες προσπάθειες που κατεβλήθησαν στο παρελθόν για να καταδείξει ότι υφίσταται και κάποιου είδους συνέχεια. Γράφει: "Στις διάφορες καμπές των πρώτων 50 χρόνων του αιώνα μας, πολλές φορές έγιναν προσπάθειες να αναπτυχθεί το πνεύμα της θετικής κοινωνικής έρευνας και να μπουν τα θεμέλια της θετικής κοινωνικής επιστήμης στη χώρα μας. Αν οι προσπάθειες αυτές έμειναν ανανταπόδοτες, όμως δεν έγιναν μάταια. Και τώρα διαπιστώνουμε με χαρά πως καινούριες ιδιωτικές προσπάθειες έχουν αρχίσει και συνεχίζονται με σύστημα, σταθερότητα και ζήλο, που εγγυώνται την επιτυχία τους· κι η ώρα είναι γόνιμη: ωρίμασαν πια στην Ελλάδα οι συνθήκες άνθισης της Επιστήμης του Ανθρώπου, καλούμενης να αναλάβει το ρόλο της στην αντιμετώπιση των ελληνικών προβλημάτων - των μεγάλων προβλημάτων του άγιου καθημερινού μόχθου" (σελ. θ'). (Υπογράμμιση δική μας). Όμως, τα στοιχεία που έχουμε στην διάθεσή μας για την κοινωνιολογική σκέψη κατά τον μεσοπόλεμο δεν επιβεβαιώνουν την παρατήρηση του Ελευθερόπουλου ότι υπήρξαν τότε *συχνές* προσπάθειες για την εμπέδωση του κοινωνιολογικού θετικισμού στην Ελλάδα. Τέτοιες προσπάθειες εκδηλώνονται ουσιαστικά και αρχίζουν να καρποφορούν μόνο μετά το 1950. Σ' αυτές εντάσσονται τόσο η έκδοση των δύο κοινωνιολογικών περιοδικών, όσο και του *Λεξικού Κοινωνικών Επιστημών*, το οποίο ως πλούσιο επιστημονικό τεκμήριο της εποχής εκείνης θα πρέπει και αυτό να μελετηθεί συστηματικά.

4. Ο ίδιος ο εκδότης σημειώνει: "η έκθεση αυτή αποτελεί το πρώτο έγγραφο και τη βάση της όλης εργασίας του Λεξικού" (σελ. ια').
5. Βλ. κυρίως, Αλ. Κύρτσης, *Κοινωνιολογική Σκέψη και εκσυγχρονιστικές ιδεολογίες στον ελληνικό μεσοπόλεμο*, Νήσος, παραδόσεις 1, 1996.
6. Αξίζει να σημειωθεί ότι η ανάλυση περιεχομένου ως κύρια ερευνητική μέθοδος χρησιμοποιήθηκε πολύ αργότερα (μετά το 1974) από κοινωνικούς επιστήμονες, όπως η Α. Φραγκουδάκη, η Μ. Σακκαλάκη, η Δ. Μακρυνιώτη, ο Κ. Δοξιάδης, κ.ά.
7. Η υποσημείωση υπογράφεται (Κ.Ε.) δηλαδή από την *Κοινωνιολογική Έρευνα*, όμως δεν χωράει σχεδόν καμιά αμφιβολία ότι αυτή, όπως και οι άλλες αντίστοιχες επεξηγηματικές σημειώσεις στα περισσότερα άρθρα των συγγραφέων, γράφτηκαν με την πένα του Ε. Κατσάρου. Οι σημειώσεις αυτές αξίζει να προσεχθούν ιδιαίτερα από τους μελετητές του περιεχομένου του περιοδικού γιατί φωτίζουν την ίδια την "φιλοσοφία" του και το είδος των μηνυμάτων που ο διευθυντής του και το Κέντρο Κοινωνιολογικών Μελετών που εξέδιδε το περιοδικό αυτό επιχειρούν να "περάσουν" στο ευρύτερο κοινό.
8. Η *Κοινωνιολογική Σκέψη* εξεδίδετο από το Κέντρο Κοινωνικών Επιστημών Αθηνών που διευθύνετο από τον Καθηγητή και εμπειρογνώμονα της UNESCO Ιωάννη Περισιτιάνη. Τα μέλη του Διοικητικού Συμβουλίου του Κέντρου αυτού κατά την περίοδο της έκδοσης του περιοδικού ήταν: Καθηγητής Στρατής Ανδρεάδης, Πρόεδρος· Καθηγητής Γεώργιος Πανταζής, Αντιπρόεδρος· Μιχαήλ Γούτος, Γενικός Γραμματέας· Καθηγητής Άγγελος Αγγελόπουλος· Καθηγητής Δημήτριος Δελιβάνης· Γρηγόριος Ζαφειρόπουλος· Καθηγητής Γ. Μιχαηλίδης-Νουάρος· Ευάγγελος Παπανούτσος· Μάριος Ραφαήλ· Καθηγητής Αριστοτέλης Σίδερης· Αλέξανδρος Σταυριανόπουλος.
9. Το διπλό αυτό τεύχος εκδόθηκε για να τιμηθεί η μνήμη του Αλέξανδρου Παπαναστασίου με τη συμπλήρωση τριάντα χρόνων από το θάνατό του το 1936.

Μ. Λεκάκου* και Ε. Τζαννάτος**

ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΟΠΛΟΪΑ & ΙΣΤΙΟΠΛΟΪΑ:
Ένα νέο τουριστικό προϊόν για το Ιόνιο Πέλαγος.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα εργασία εξετάζει τη δυνατότητα ανάπτυξης ενός νέου τουριστικού προϊόντος θαλάσσιας περιήγησης, που συνδυάζει την κρουαζιεροπλοΐα με την ιστιοπλοΐα και αναφέρεται στη γεωγραφική περιοχή του Ιονίου Πελάγους. Η περιοχή αυτή διαθέτει φυσικούς και πολιτισμικούς πόλους έλξης τουριστών, ένας αριθμός των οποίων εκτίθεται στις αρνητικές επιπτώσεις του μαζικού τουρισμού ενώ οι υπόλοιποι παρουσιάζουν δυσκολίες προσέγγισης λόγω του λειτουργούντος στο Ιόνιο ακτοπλοϊκού συστήματος των μη-διαδοχικών προσεγγίσεων.

Για την υποστήριξη της πρότασης του συγκεκριμένου προϊόντος γίνεται ανάλυση της συμβολής του θαλάσσιου τουρισμού και ειδικότερα της θαλάσσιας περιήγησης στην κατεύθυνση της ποιοτικής βελτίωσης του τουρισμού γενικότερα. Επιχειρείται η επισκόπηση της αγοράς κρουαζιεροπλοΐας και ιστιοπλοΐας καθώς και της τουριστικής αγοράς στη χώρα μας. Εξετάζονται οι δυνατότητες του χώρου του Ιονίου Πελάγους για την υλοποίηση τουριστικών προγραμμάτων συνδυασμένης θαλάσσιας περιήγησης και προτείνεται συγκεκριμένο πρόγραμμα για το χώρο αυτό μαζί με τις εναλλακτικές του προσεγγίσεις.

Το προτεινόμενο τουριστικό προϊόν κρίνεται ελκυστικό ως προς την ικανότητα ένταξής του στην αγορά του θαλάσσιου τουρισμού, ενώ ταυτόχρονα συμβάλλει στην αναβάθμιση του ποιοτικού τουρισμού της χώρας.

* Δρ. Πανεπιστημίου Πειραιώς, Σύμβουλος Υπουργού Εμπορικής Ναυτιλίας.

** Επίκουρος Καθηγητής Τμήματος Ναυτιλιακών Σπουδών Πανεπιστημίου Πειραιώς.

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η θάλασσα είναι η πηγή της ζωής και συνεπώς σε ότι αφορά το σύγχρονο άνθρωπο είναι και η πιο ελκυστική πρόταση στην ανάγκη αναζωογόνησής του. Η πιστή απόδοση του όρου «θαλάσσιος τουρισμός» μας παραπέμπει στην αναζήτηση της αμεσότερης και διαρκέστερης επαφής του περιηγητή με τη θάλασσα.

Η συμβολή των υποδομών και των μέσων της ναυτιλίας στην πραγμάτωση αυτής της σχέσης είναι αποφασιστική και περιλαμβάνει από τη μια πλευρά τα λιμάνια, τις μαρίνες και τα καταφύγια σκαφών και από την άλλη τα ίδια τα σκάφη, σαν ένα ολοκληρωμένο σύνολο πλήρως ενταγμένο στις δραστηριότητες της κρουαζιεροπλοίας, ακτοπλοίας και της ιστιοπλοίας. Με τη συμμετοχή της ναυτιλίας ο θαλάσσιος τουρισμός αποκτά το πραγματικό του περιεχόμενο και εκφράζεται με τη θαλάσσια περιήγηση, αφού παρέχει στον περιηγητή την επιλογή να βιώσει πολλές από τις προσδοκώμενες εμπειρίες του μέσα στο θαλάσσιο περιβάλλον. Σε αντίθετη περίπτωση, τόσο η προσέγγιση της παράκτιας ζώνης με άλλα μεταφορικά συστήματα (χερσαία ή εναέρια) όσο και η εγκατάσταση σε παράκτια καταλύματα αποδυναμώνουν την αμεσότητα του περιηγητή με τη θάλασσα και μειώνουν τη διάρκεια επαφής του με αυτή.

Ειδικότερα, η σύγχρονη κρουαζιεροπλοία παρέχει αμιγή στοιχεία ολοκληρωμένου θαλάσσιου τουρισμού, αφού πέρα από την προσέγγιση λιμένων τουριστικού ενδιαφέροντος, η διαμονή του περιηγητή επί του πλοίου συνδέεται με μια σειρά «εν πλώ» δραστηριοτήτων αναψυχής και όχι μόνο όπως χορός, αθλοπαιδιές (τένις, μπάσκετ, πόλο, βόλεϊ, κολύμβηση κ.ά.), κινηματογράφος και θέατρο, συνέδρια και εκθέσεις αλλά και δραστηριότητες εκτός του πλοίου όπως τα θαλάσσια σπορ της ιστιοσανίδας, του σκι, της κατάδυσης, κ.ά. Η ιστιοπλοία, από την άλλη πλευρά, παρέχει στον περιηγητή χαρακτηριστική αμεσότητα με τη θάλασσα στο βαθμό που συνδυάζει, πέρα από τη ξεχωριστή εμπειρία διαμονής του περιηγητή σε σκάφος, από την μια πλευρά την εμπειρία πλοήγησής του σκάφους σε προορισμούς προσωπικής επιλογής και από την άλλη την αμεσότητα της επαφής με το υγρό στοιχείο. Σε ότι αφορά την ακτοπλοία, εύκολα εντοπίζει κανείς ότι στις παρεχόμενες από αυτή υπηρεσίες υπάρχουν στοιχεία κρουαζιεροπλοίας. Αφού τόσο οι συνθήκες στα πλοία όσο και οι γραμμές με τις διαδοχικές προσεγγίσεις τους προσφέρουν παράλληλα εκτός της μεταφοράς και δυνατότητες θαλάσσιας περιήγησης.

Ο συνδυασμός κρουαζιεροπλοΐας και ιστιοπλοΐας ανταποκρίνεται στις συγχρονές τουριστικές απαιτήσεις, αφού αφενός μεν απομακρύνεται από το πρότυπο του μαζικού τουρισμού και αφετέρου δε εισάγει τη διάσταση του ενεργού/συμμέτοχου περιηγητή. Σε ότι αφορά την πρώτη παράμετρο η άποψη αυτή είναι ώριμη και αποτελεί μια αδιάκοπη αναζήτηση, ενώ η δεύτερη είναι επίκαιρη όπως προκύπτει από πρόσφατες έρευνες που αφορούν την ανάπτυξη του ευρωπαϊκού θαλάσσιου τουρισμού (Oraschowski, 1997). Επίσης, ο προαναφερόμενος συνδυασμός άρει τους επιμέρους φυσικούς και λειτουργικούς περιορισμούς (χωρικής εμβέλειας και προσβασιμότητας) των δύο δραστηριοτήτων. Το κρουαζιερόπλοιο προσφέρει τη δυνατότητα σε μεγάλο αριθμό περιηγητών να επισκέπτονται μεγάλα λιμάνια μετά από μεγάλες διαδρομές, ενώ αντίθετα το ιστιοπλοϊκό δίνει την ευκαιρία της πρόσβασης μικρού αριθμού περιηγητών σε μικρά λιμάνια μετά από μικρές διαδρομές. Ένα τουριστικό προϊόν αμιγούς κρουαζιεροπλοΐας, για την επίτευξη υψηλής προσβασιμότητας σε ένα περιορισμένο χώρο προκαλεί υψηλό κοινωνικό και ιδιωτικό κόστος (μεγάλα τεχνικά έργα, πολλαπλές και κοντινές αφίξο-αναχωρήσεις, έκθεση μικρών περιοχών σε μεγάλο αριθμό επισκεπτών). Ένα αμιγώς ιστιοπλοϊκό πρόγραμμα διακοπών περιορίζεται ως προς τη χωρική εμβέλεια της περιήγησης, λόγω της αύξησης της επικινδυνότητας της ναυσιπλοΐας αλλά και του κόστους για μεγάλες διαδρομές.

Λαμβάνοντας υπόψη τις ιδιαιτερότητες του ελληνικού χώρου που αποτελεί μια μοναδική και ανεξάντλητη πρόκληση εξερεύνησης πολιτισμού και φύσης ενώ παράλληλα παρουσιάζει δυσκολίες πρόσβασης, η κρουαζιεροπλοΐα και η ιστιοπλοΐα λειτουργούν συμπληρωματικά στο χώρο. Το παραγόμενο τουριστικό προϊόν θεωρούμε ότι καθίσταται ανταγωνιστικό στη διεθνή αγορά του ποιοτικού θαλάσσιου τουρισμού και ανοίγει το δρόμο για την προσέγγιση της Ελλάδας σε «ανατρεπτικά» πρότυπα μη-μαζικού ή επιλεκτικού τουρισμού.

2. ΚΡΟΥΑΖΙΕΡΟΠΛΟΪΑ

2.1 Εισαγωγή

Η ιδέα της κρουαζιεροπλοΐας προτάθηκε το 1835 από τους ιδρυτές της Peninsula & Oriental (P&O) και υλοποιήθηκε για πρώτη φορά από τους ίδιους το 1844 με πρώτο προορισμό τη Μεσόγειο. Από τότε μέχρι και σήμερα, η Μεσόγειος αποτελεί μια από τις δημοφιλέστερες περιοχές προσέγγισης κρουαζιεροπλοΐων, μαζί με

την Καραϊβική και τελευταία τη Βαλτική. Η θέση της Μεσογείου στην αγορά της κρουαζιεροπλοΐας ενισχύεται λόγω των φυσικών (γεωμορφολογικών και κλιματολογικών) και πολιτισμικών δεδομένων. Η μεσογειακή λεκάνη εκτείνεται σε περίπου 2200 μίλια, από το Γιβραλτάρ στη Μαύρη Θάλασσα και στο Σουέζ και είναι το λίκνο του Ελληνικού, Ρωμαϊκού και Αιγυπτιακού Πολιτισμού που αναπτύχθηκε σε ένα ευνοϊκό κλιματολογικά χώρο και διαθέτει σαφή ποικιλότητα και πληθώρα ιστορικών και σύγχρονων αναφορών.

Για παραπάνω από ένα περίπου αιώνα τα επιβατηγά πλοία δεν είχαν την τουριστική αποστολή που έχουν σήμερα, αφού στην αρχή χρησιμοποιήθηκαν για τη θαλάσσια μεταφορά επιβατών (με την παράλληλη προσφορά στοιχείων αναψυχής) και τη μεταφορά φορτίων. Τα μεταναστευτικά ρεύματα των πληθυσμών της Γηραιάς Ηπείρου και ειδικότερα της Μεσογείου προς τους «νέους κόσμους» εξυπηρετήθηκαν από τα πιο φημισμένα πλοία της περιόδου (*Queen Mary, Paris, Liberte, France, Canberra, Αυστραλίας, Αμερικανίς* κ.ά). Η πλήρης ανάπτυξη των υπερπόντιων πτήσεων και η εξειδίκευση της φορτηγού ναυτιλίας προκάλεσε τη διαφοροποίηση και την επακόλουθη εξειδίκευση των πλοίων της επιβατηγού ναυτιλίας ανοίγοντας το δρόμο και για το σύγχρονο κρουαζιερόπλοιο. Έτσι, το 1965 το 27500 κοχ *Oceanic* της ελληνικής Home Line εμφανίστηκε σαν το πρώτο σύγχρονο κρουαζιερόπλοιο, ενώ το Μάϊο του 1969 το 65000 κοχ *Queen Elizabeth II* της Cunard εμφανίστηκε στην επιβατηγό ναυτιλία σαν το τελευταίο «σουπερλάϊνερ» (Payne, 1989; Berry, 1989).

Σήμερα, το καθιερωμένο μέγεθος των μεγάλων κρουαζιεροπλοίων είναι γύρω στους 70000 κοχ με μεταφορική ικανότητα που υπερβαίνει τους 2000 επιβάτες. Παράλληλα, καταγράφεται η τάση γιγαντισμού των κρουαζιεροπλοίων με κατασκευές που ξεπερνούν τους 100000 κοχ και 2500 επιβάτες και δεσπόζουσα την πολύ πρόσφατη παρουσία του *Grand Princess* (109000 κοχ, 2600 επιβάτες) στο χώρο αυτό. Ως προς τα ποιοτικά χαρακτηριστικά σχεδίασης της σύγχρονης κρουαζιεροπλοΐας, η προσφορά των πλοίων συμβατικής σχεδίασης εμπλουτίζεται με την αντίθεση που παρέχει ο ρομαντισμός και η φυσικότητα των σύγχρονων ιστιοφόρων (όπως, της Club Med και Star Clipper) από τη μια πλευρά και η «φουτουριστική» σχεδίαση των επερχόμενων πλοίων από την άλλη.

2.2 Καταμερισμός της αγοράς

Ο παγκόσμιος στόλος κρουαζιεροπλοίων μόλις υπερβαίνει τα 450 πλοία. Από αυτά το 82% είναι ενεργά, τα υπό ναυπήγηση 8% και τα παροπλισμένα γύρω στο 10%. Η κρουαζιεροπλοΐα

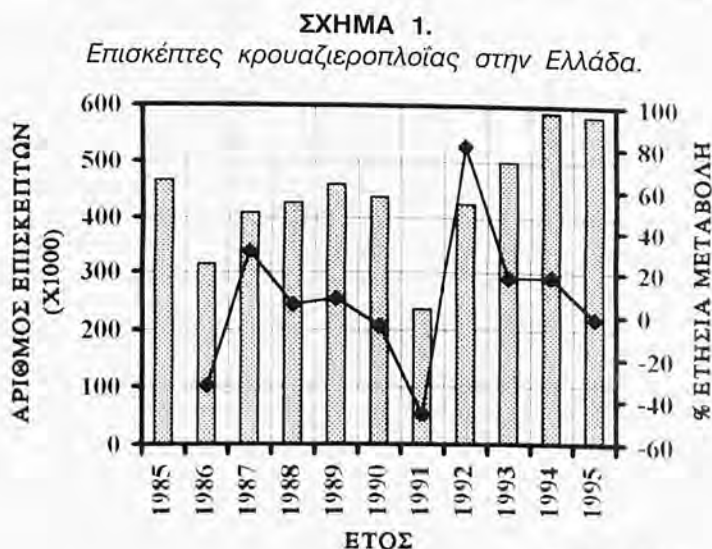
διακρίνεται σε αυτή των διεθνών, τοπικών, ποτάμιων και παράκτιων γραμμών και εμφανίζεται με τη δραστηριοποίηση περίπου 190 πλοίων στις διεθνείς, 110 στις τοπικές, 125 στις ποτάμιες και 35 στις παράκτιες, με ποσοστά 40%, 25%, 27% και 8% αντίστοιχα. Η υπεροχή των διεθνών γραμμών στο σύνολο της κρουαζιεροπλοΐας αντικατοπτρίζεται και στις νέες επενδύσεις αφού επί 35 περίπου νεότευκτων κρουαζιεροπλοίων τα 30 αφορούν τις διεθνείς γραμμές. Το 1996, η ενεργή χωρητικότητα του διεθνούς στόλου κρουαζιεροπλοίων ήταν 118610 κλίνες παρουσιάζοντας αύξηση 30% στην 5τία 1991-96. Το 1991 διακινήθηκαν 4.7 εκατομμύρια περιηγητές, 6.5 εκατομμύρια το 1996, ενώ η πρόβλεψη διακίνησης για το 2005 είναι 9.15 εκατομμύρια. Αντίστοιχα, οι επιβατο-μέρες (pax-days) αυξήθηκαν από 29.61 εκατ. το 1991 σε 38.35 εκατ. το 1996, ενώ η πρόβλεψη για το 2005 είναι 59.48 εκατομμύρια. Σε ότι αφορά την προσφορά, η κρουαζιεροπλοΐα το 1996 αριθμούσε 132530 κλίνες συγκρινόμενη με τις 100650 του 1991, ενώ η πρόβλεψη για την προσφορά κλινών το 2000 είναι 183252. Η εξέλιξη της προσφοράς δεν επηρεάζεται μόνο από την είσοδο νεότευκτων πλοίων αλλά και από τις αποχωρήσεις πλοίων λόγω διαλύσεων, ατυχημάτων και των επιπτώσεων των πρόσφατων κανονισμών της SOLAS¹. Από τα προαναφερόμενα στοιχεία ζήτησης και προσφοράς προκύπτει ότι η κρουαζιεροπλοΐα παρουσιάζει δείκτες απασχόλησης που κυμαίνονται γύρω στο 90%. Το 1996 κυριαρχία στην αγορά έχει η Β. Αμερική με ποσοστό περίπου 76.84% του συνόλου των επιβατών παγκοσμίως και δεύτερη είναι η Ευρώπη με 17.2%, ενώ η πρόβλεψη για το έτος 2005 διαμορφώνει την κατανομή των μεριδίων σε 73.22% και 20.55% αντίστοιχα και συνεπώς διαφαίνεται η αύξηση του ευρωπαϊκού ποσοστού σε βάρος αυτού της Β. Αμερικής και της Καραϊβικής (Wild, 1996).

Μια σημαντική ποιοτική διάκριση της ευρωπαϊκής αγοράς κρουαζιεροπλοΐας που είναι ενισχυτική ως προς το προτεινόμενο τουριστικό προϊόν είναι η εμφάνιση και προώθηση της τάσης για προσέλκυση νεότερων και συνεπώς περισσότερο ενεργών περιηγητών (Opaschowski, 1997).

Σε επισκόπηση της CLIA² για το 1995 αναφέρεται ότι το μερίδιο προσφοράς της Μεσογείου ήταν στις 3.5 εκατομμύρια κλινο-ημέρες (bed-days), ήτοι 9.75% του συνόλου (International Cruise Market Monitor, 1996). Ενδεικτικό του μεριδίου της μεσογειακής προσφοράς είναι ο σταθερά πρωταγωνιστικός του ρόλος στην Ευρώπη με ποσοστά που κυμαίνονται μεταξύ 7.5 και 9.5% κατά τη διάρκεια της τελευταίας 10ετίας. Σήμερα, στη Μεσόγειο «περιηγούνται» περίπου 70 κρουαζιερόπλοια και προσφέρονται περίπου 40000

κλίνες (Charlier, 1994). Στην Ελλάδα, η κρουαζιεροπλοία εμφανίζεται κυρίως σαν τμήμα της προσφοράς της Μεσογειακής αγοράς, αλλά σε ότι αφορά τα πλοία που προσεγγίζουν σε νησιωτικούς προορισμούς ισχύει μέχρι την 1/1/99 ο περιορισμός του «cabotage» για τα υπό ξένη σημαία πλοία.

Κατά τη διάρκεια της δεκαετίας 1985-95, ο αριθμός των επισκεπτών κρουαζιεροπλοίας στην Ελλάδα παρουσίασε σημαντικές διακυμάνσεις αλλά σε μέση ετήσια βάση αυξήθηκε με ρυθμό 7.5% περίπου (Σχήμα 1). Τα στοιχεία είναι ενδεικτικά της αρνητικής



Πηγή: ΕΣΥΕ

επίδρασης που ασκούν στη ζήτηση οι εξωγενείς παράγοντες. Γενικά αλλά και ειδικότερα για συγκεκριμένης προέλευσης τουρίστες (όπως ΗΠΑ) σημαντικές επιπτώσεις στη ζήτηση κρουαζιεροπλοίας σε μια περιοχή έχουν και οι γειτονικές προς αυτή πολεμικές διενέξεις και τρομοκρατικές ενέργειες, όπως ο πόλεμος στον Κόλπο το 1991 και οι επιθέσεις στο Ε/Γ *City of Poros* το Ιούλιο 1988 και στο Ε/Γ *Achille Lauro* τον Οκτώβριο του 1993.

3. ΙΣΤΙΟΠΛΟΪΑ

Η ελληνική αγορά επαγγελματικών σκαφών αναψυχής είναι η μεγαλύτερη στον κόσμο αριθμώντας περίπου 5500 σκάφη και πραγματοποιώντας γύρω στις 18000 ναυλώσεις ετησίως. Αυτός ο

στόλος άρχισε να δημιουργείται τη 10ετία του '70, όταν η Ελλάδα ήταν η πρώτη χώρα στον κόσμο που έθεσε το νομικό πλαίσιο για τη λειτουργία εταιριών εκμετάλλευσης σκαφών αναψυχής. Οι δύο κύριες κατηγορίες σκαφών είναι τα ιστιοπλοϊκά (sail boats) και τα μηχανοκίνητα (motor boats). Τα αμιγώς ιστιοπλοϊκά αποτελούν το 90% του επαγγελματικού στόλου αναψυχής και από αυτά τα άνευ πληρώματος (bare boats) είναι 9 στα 10 σκάφη. Το υπόλοιπο 10% του συνόλου περιλαμβάνει μηχανοκίνητα και ιστιοφόρα-μηχανοκίνητα. Ένα φαινόμενο ιδιαίτερα δημοφιλές στη Μεσόγειο είναι η ιστιοπλοΐα σε σχηματισμό στολίσκου (flotilla sailing), το οποίο αποτελεί μια παραλλαγή του συστήματος ναύλωσης «γυμνού» πλοίου. Αναφέρεται στην ομαδική (μέχρι 12 σκάφη) κίνηση των ιστιοπλοϊκών σκαφών με καθοδήγηση επαγγελματιών κυβερνήτων. Στα μηχανοκίνητα απαντώνται συχνά μετασκευασμένα αλιευτικά σκάφη και καΐκια που είναι περισσότερο ευρύχωρα, φθηνότερα και πιο αξιόπλοα. Η ζήτηση σκαφών αναψυχής έχει αλλοδαπή προέλευση σε ποσοστό περίπου 95%. Οι Ευρωπαίοι (ειδικότερα, οι Γερμανοί και Γάλλοι) προτιμούν τα ιστιοπλοϊκά ενώ οι Αμερικανοί τα μηχανοκίνητα (Venetopoulos, 1997).

Η εφαρμογή του προτεινόμενου τουριστικού προϊόντος της συνδυασμένης θαλάσσιας περιήγησης βασίζεται αφενός στα προαναφερόμενα στοιχεία της διεθνούς κρουαζιεροπλοΐας και εθνικής ιστιοπλοΐας και αφετέρου στα ακόλουθα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του χώρου του Ιονίου Πελάγους που αποτελεί το προτεινόμενο γεωγραφικά πεδίο εφαρμογής.

4. ΤΡΟΠΟΣ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗΣ ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΟΥ ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

4.1 Περιβάλλον τουριστικής αγοράς

Τα Ιόνια νησιά και οι δυτικές ακτές της ηπειρωτικής Ελλάδας βρίσκονται στην ανατολική πλευρά της λεκάνης της Μεσογείου, στην είσοδο της Αδριατικής, κριοθετώντας ιδιαίτερα ανοικτή θάλασσα, το Ιόνιο Πέλαγος. Από αυτή την άποψη, η τουριστική ζήτηση στην περιοχή συγκεντρώνει τα γενικά χαρακτηριστικά των μεσογειακών χωρών, τα οποία προσδιορίζονται:

- από τη μεγάλη συγκέντρωση των τουριστικών δραστηριοτήτων κατά μήκος των ακτών
- από την εποχικότητα της ζήτησης του τουριστικού προϊόντος
- από την υπέρμετρη συγκέντρωση του τουρισμού στις 4 ευρωπαϊκές μεσογειακές χώρες (Ισπανία, Γαλλία, Ιταλία και Ελλάδα)

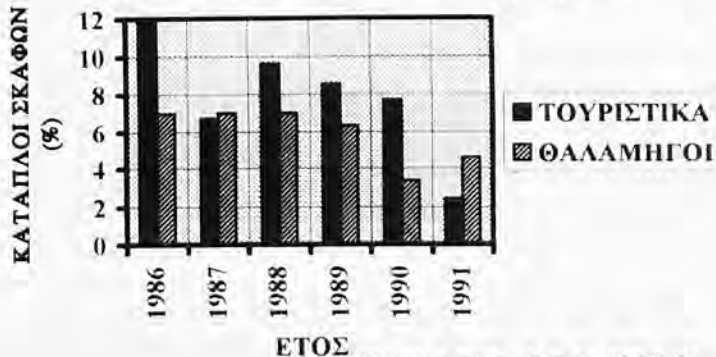
- από την έντονη αύξηση των περιβαλλοντικών ρυπαντικών φορτίων.

Η μεσογειακή λεκάνη απορροφά ήδη το 35% του διεθνούς τουρισμού και είναι η πρώτη και περαιτέρω ενισχυόμενη τουριστική περιοχή στον κόσμο, με αριθμό επισκεπτών που προβλέπεται να διπλασιασθεί από τα 380 εκατομμύρια το 1990 στα 760 εκατομμύρια το 2025. Συνεπώς, εκτιμάται ότι η αύξηση αυτή θα απαιτήσει αφενός το διπλασιασμό του χρησιμοποιούμενου χερσαίου χώρου που καθορίζει και την ανάγκη μετάβασης στον θαλάσσιο χώρο και αφετέρου τον υπερδιπλασιασμό των στερεών αποβλήτων και λυμάτων (UNEP, 1995). Από τα μέσα της 10ετίας του '90 μέχρι το 2000, η Ελλάδα με σχεδόν 12 εκατ. αφίξεις αλλοδαπών τουριστών καταλαμβάνει την 4η θέση στο μεσογειακό χώρο και στο γενικό προορισμό «Ελλάδα», τα Ιόνια νησιά παίρνουν ένα ποσοστό που προσεγγίζει το 10% της χώρας (ΕΣΥΕ-ΓΣΕ, 1996). Το προϊόν που «πουλάει» η Ελλάδα και κατ' επέκταση η περιοχή του Ιονίου Πελάγους είναι «ήλιος-θάλασσα» και επομένως σε μια γενικευμένη αγορά προσφοράς του ίδιου προϊόντος βασική διαφοροποίησή τους είναι η τιμή και η ποιότητα.

Ο νησιωτικός και ηπειρωτικός χώρος του Ιονίου Πελάγους, παρά το φυσικό και πολιτιστικό κάλλος που διαθέτει, υπολείπεται σταθερά της τουριστικής ανάπτυξης άλλων περιοχών της χώρας μας. Σε ότι αφορά τη θαλάσσια περιήγηση, η προσέγγιση σε λιμάνια του Ιονίου ακολουθεί τα τελευταία χρόνια φθίνουσα πορεία και δεν ξεπερνά το 10% στο σύνολο των λιμανιών της χώρας (Σχήμα 2). Όμως, στο ίδιο χρονικό διάστημα το μέγεθος των προσεγγιζόντων το Ιόνιο τουριστικών πλοίων και θαλαμηγών

ΣΧΗΜΑ 2.

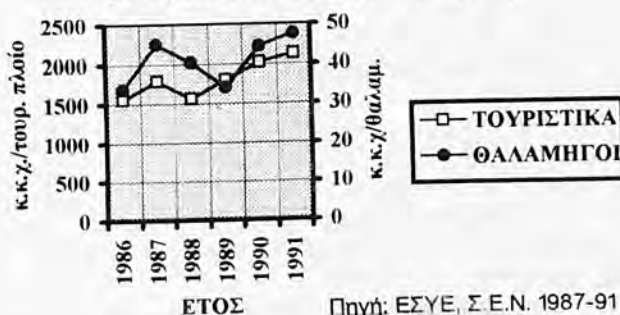
Προσεγγίσεις περιηγητικών σκαφών σε λιμάνια του Ιονίου Πελάγους ως προς το σύνολο της χώρας.



Πηγή: ΕΣΥΕ, Σ.Ε.Ν. 1987-91

ΣΧΗΜΑ 3.

Εξέλιξη μεγέθους προσεγγιζόντων περιηγητικών σκαφών σε λιμάνια του Ιονίου Πελάγους.



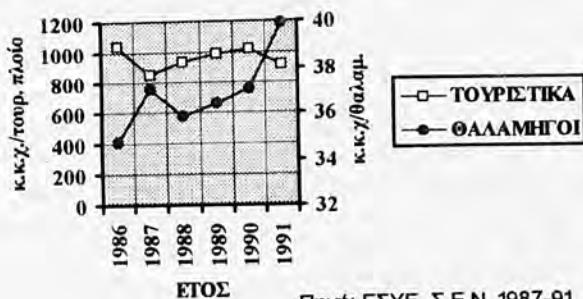
(Σχήμα 3) είναι μεγαλύτερο των αντιστοίχων της επικράτειας (Σχήμα 4). Η υπεροχή αυτή είναι σταθερή ειδικά για τα τουριστικά πλοία, ενώ αντίθετα η αυξητική τάση μεγέθους των θαλαμηγών του Ιονίου υπολείπεται αυτής των θαλαμηγών της επικράτειας. Έτσι, η μείωση του αριθμού των σχετικών προσεγγίσεων σε λιμάνια του Ιονίου φαίνεται να αποκαθίσταται μέσω της απασχόλησης συνεχώς μεγαλύτερων τουριστικών πλοίων και θαλαμηγών.

4.2 Οριοθέτηση περιοχής ενδιαφέροντος

Η περιοχή ενδιαφέροντος εκτείνεται μεταξύ βόρειου γεωγραφικού πλάτους 39μ. 52' και 36μ. 45', από το νησί Ερεϊκούσα (βόρεια της Κέρκυρας) μέχρι το νησί Σαπιέντζα (νότια της Μεθώνης), σε αντιστοιχία περίπου 250 ν.μ. Η μέγιστη απόσταση μεταξύ διαδοχικών νησιών προσεγγίζει τα 30 ν.μ., ενώ περίπου ίδια είναι

ΣΧΗΜΑ 4.

Εξέλιξη μεγέθους προσεγγιζόντων περιηγητικών σκαφών σε λιμάνια της χώρας.



και η απόσταση του πλέον απόμακρου νησιού του Ιονίου από την ηπειρωτική χώρα. Παράλληλα, στην ακτογραμμή των μεγαλύτερων νησιών παρέχονται διαδοχικά αγκυροβόλια σε αποστάσεις που συχνά δεν ξεπερνούν τα 10 ν.μ. Οι επικρατούσες καιρικές συνθήκες (Πίνακας Ι) καθιστούν το Ιόνιο Πέλαγος μια προνομιακή περιοχή για ιστιοπλοΐα, τόσο από την άποψη της ασφάλειας όσο και από αυτή της αναψυχής. Έτσι, η περιοχή συνδυάζει τα στοιχεία πρόκλησης προς τις ικανότητες του έμπειρου ιστιοπλόου με αυτά του σεβασμού προς τις αδυναμίες του άπειρου και εξελισσόμενου. Σε ότι αφορά την εξειδίκευση της περιοχής εφαρμογής του προτεινόμενου τουριστικού προϊόντος είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι στο χώρο του Ιονίου Πελάγους τα πλέον καθιερωμένα λιμάνια προσέγγισης κρουαζιεροπλοίων διεθνών γραμμών είναι η Κέρκυρα και το Κατάκολο.

ΠΙΝΑΚΑΣ Ι.

Συνθήκες θερμοκρασίας & ανέμου στο Ιόνιο Πέλαγος.

ΜΕΣΗ ΘΕΡΜΟΚΡΑΣΙΑ (°C)							
Μήνας	4ος	5ος	6ος	7ος	8ος	9ος	10ος
Ημέρας	19	24	28	31	32	28	23
Νύχτας	9	12	16	18	18	16	13

ΑΝΕΜΟΙ				
ΚΑΤΕΥΘΥΝΣΗ - ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ (%) - ΜΕΣΗ ΕΝΤΑΣΗ (κόμβοι)				
Μήνας	4ος-5ος	6ος-7ος-8ος	9ος	10ος
ΒΔ	20-12	40-8	35-8	20-10
Β	7-10	20-8	20-8	10-9
Ν	-	-	-	-
ΝΑ	10-10	-	-	20-10
Λοιποί	-10	-8	-8	-11

Πηγή: 1) ΕΜΥ, Στατιστική.

2) ΕΜΠ (1992), Ατλας Ανέμου και Κύματος Β-Α Μεσογείου Θαλάσσης», Αθήνα.

Συνεπώς, τόσο από την πλευρά της κρουαζιεροπλοΐας όσο και από αυτή της ιστιοπλοΐας προσφορότερη είναι η οριοθέτηση του χώρου που καλύπτεται από το νησιωτικό σύμπλεγμα του Ιονίου, δηλ. μεταξύ των νησιών βορειώς της Κέρκυρας και του Κατάκολου στην ηπειρωτική χώρα.

4.3 Καταγραφή υποδομής και μέσων υλοποίησης

Στο σύνολο των υφιστάμενων και άμεσα (μέχρι το 2000) προβλεπόμενων θέσεων ελλιμενισμού σκαφών αναψυχής σε όλη την Ελλάδα, το Ιόνιο Πέλαγος διαθέτει 2500 θέσεις που αντιπροσωπεύουν περίπου το 25% και καλύπτουν με επαρκή διασπορά τον νησιωτικό και ηπειρωτικό χώρο του Ιονίου Πελάγους, από την Πύλο μέχρι τις Γουβιές (Καμαρινάκης, 1996). Φυσικά, για τις ανάγκες της ιστιοπλοΐας, η υποδομή δεν εξαντλείται στους τεχνικούς λιμένες αναψυχής αφού και από την άποψη του τουριστικού ενδιαφέροντος ένα ιστιοπλοϊκό σκάφος προσβλέπει και στην προσέγγιση και προσωρινή παραμονή σε φυσικούς σταθμούς. Συνεπώς, στο χώρο του Ιονίου, από τη Νήσο Σαπιέντζα μέχρι την Νήσο Ερεϊκούσα και στο σύνολο των καταγραφών σύγχρονου λιμενοδείκτη (Δημαράκης, 1994), επιλέχθηκαν και αξιολογήθηκαν με βάση τα φυσικά χαρακτηριστικά και τις υπηρεσίες που παρέχουν 81 σταθμοί ιστιοπλοϊκών σκαφών, που αποτελούν δυνητικούς προορισμούς για διάφορες ιστιοπλοϊκές περιηγήσεις στο χώρο (βλ. ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ). Προφανώς, τα σημεία ιστιοπλοϊκής προσέγγισης θα μπορούσαν να είναι ακόμη περισσότερα αλλά ιδιαίτερη βαρύτητα στην επιλογή τους είχε ο συνδυασμός: α) ασφαλούς προσέγγισης και (έστω) βραχυχρόνιας παραμονής των σκαφών, β) εξυπηρέτησης (από την άποψη της τροφοδοσίας) των σκαφών ή/και των επιβαίνοντων και γ) η προσβασιμότητα σε χώρους φυσικού κάλλους και πολιτισμικού ενδιαφέροντος από την άποψη της προσέγγισης του τοπικού τρόπου ζωής (φαγητό, διασκέδαση, έθιμα, κ.λπ.) όσο και από αυτή της επίσκεψης ιστορικών χώρων και μνημείων.

Σε ότι αφορά τα ιστιοπλοϊκά σκάφη, προτείνεται ως κριτήριο επιλογής των τεχνικών και λειτουργικών χαρακτηριστικών τους η δυνατότητα να καλύψουν με ασφάλεια και άνεση τις απαιτήσεις ιστιοπλοϊκής περιήγησης σε όλη την περιοχή ενδιαφέροντος (Πίνακας II).

ΠΙΝΑΚΑΣ II.

Στοιχεία προτεινομένων ιστιοπλοϊκών σκαφών*

Μ (μ.)	Π (μ.)	Β (μ.)	Εκτόπ. (τ.)	Επιφ.Ιστιών (τ.μ.)	Αριθ. Κλινών	Ισχύς Μηχ. (kW)
9.10	3.30	1.45	3.2	52.0	6	13
-	-	-	-	-	-	-
15.30	4.45	2.20	12.6	112.4	12	60

* Αποτέλεσμα επεξεργασίας στοιχείων που αφορούν τους διαδεδομένους τύπους σκαφών της ελληνικής ιστιοπλοϊκής αγοράς.

Μ = μήκος, Π = Πλάτος, Β = Βύθισμα

4.4 Περιγραφή προτεινόμενου προγράμματος

Με αυτά τα δεδομένα, ένα ενδεικτικό τουριστικό πρόγραμμα συνδυασμένης θαλάσσιας περιήγησης στο Ιόνιο Πέλαγος περιλαμβάνει:

- α) επιβίβαση σε κρουαζιερόπλοιο από κάποιο λιμάνι της Β. Ευρώπης με προορισμό τουριστικά λιμάνια της Μεσογείου και συμπεριλαμβανομένου αυτού της Κέρκυρας ή/και του Κατάκολου,
- β) αποβίβαση στην Κέρκυρα ή Κατάκολο για ιστιοπλοϊκή διανησιωτική περιήγηση στο Ιόνιο μεταξύ Κέρκυρας και Κατάκολου διάρκειας 14 ημερών (Σχήμα 5) και
- γ) επιβίβαση στο ίδιο ή άλλο κρουαζιερόπλοιο από Κέρκυρα ή Κατάκολο για περάτωση του σκέλους επιστροφής στο λιμάνι αρχικής προέλευσης.

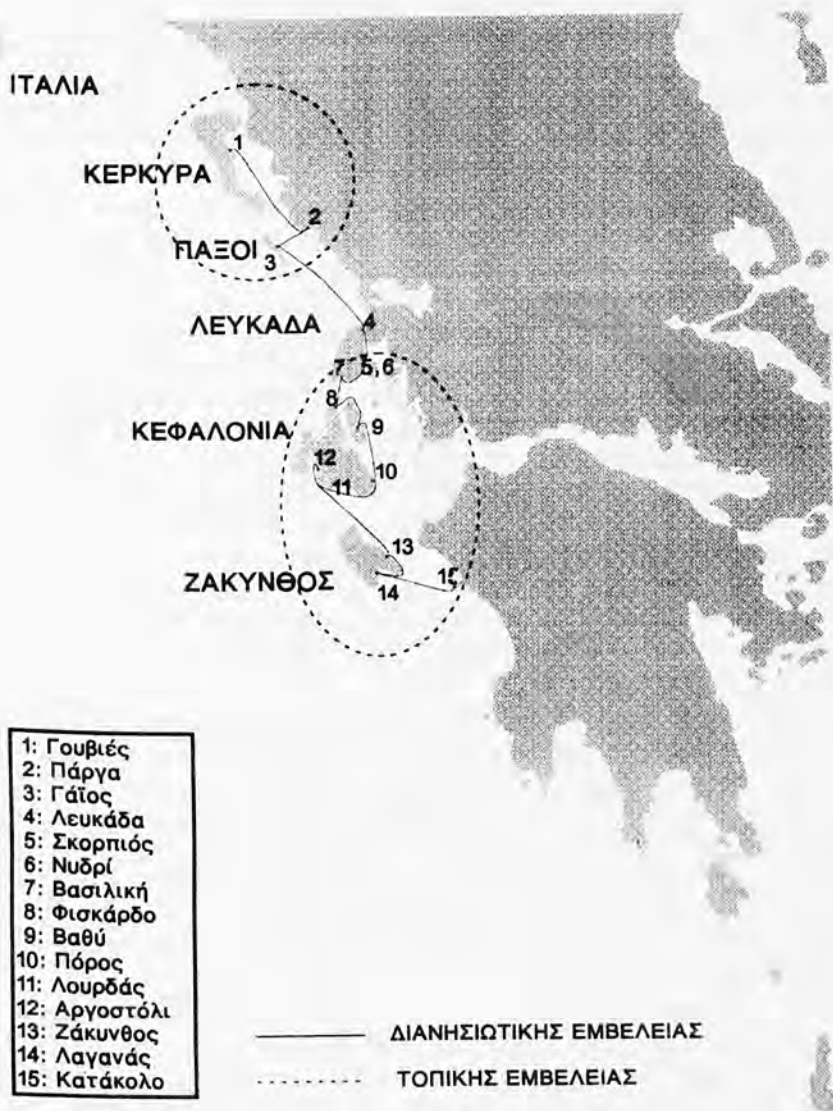
Η προτεινόμενη ιστιοπλοϊκή διαδρομή (Σχήμα 5) προσφέρει επαρκή διείσδυση στο χώρο του Ιονίου με άνεση χρόνου, αφού παρουσιάζει πολλαπλές προσεγγίσεις νησιών και, ανεξαρτήτως των συνθηκών ανέμου, ο μέσος όρος ημερήσιας κίνησης του σκάφους κυμαίνεται μεταξύ 2.7 και 3.8 ώρες (Πίνακας III).

ΠΙΝΑΚΑΣ III.

Στοιχεία διανησιωτικής ιστιοπλοϊκής διαδρομής.

ΠΡΟΕΛΕΥΣΗ - ΠΡΟΟΡΙΣΜΟΣ	ΑΠΟΣΤΑΣΗ (ναυτ. μίλ.)
Γουβιές - Πάργα	36
Πάργα - Γάϊος	12
Γάϊος - Λευκάδα	33
Λευκάδα - Σκορπιός	9
Σκορπιός - Νυδρί	2
Νυδρί - Βασιλική	18
Βασιλική - Φισκάρδο	11
Φισκάρδο - Βαθύ	16
Βαθύ - Πόρος	20
Πόρος - Λουρδάς	18
Λουρδάς - Αργοστόλι	16
Αργοστόλι - Ζάκυνθος	34
Ζάκυνθος - Λαγανάς	15
Λαγανάς - Κατάκολο	25
ΣΥΝΟΛΟ ΔΙΑΔΡΟΜΗΣ	265
Μέση ταχύτητα πλεύσης	5-7 κόμβους
Συνολικός χρόνος πλεύσης	53-38 ώρες
Ημερήσιος χρόνος πλεύσης*	3.8-2.7 ώρες

* για ιστιοπλοϊκή περιήγηση συνολικής διάρκειας 14 ημερών.



ΣΧΗΜΑ 5.

Διανησιωτική και τοπική ιστιοπλοΐα στο Ιόνιο Πέλαγος.

Εναλλακτικά, η ιστιοπλοϊκή περιήγηση μπορεί να περιοριστεί στο χώρο γύρω από την Κέρκυρα με κόμβο αποβίβασης/επιβίβασης κρουαζιεροπλοίου το λιμάνι της Κερκύρας ή γύρω από το κεντρικό νησιωτικό σύμπλεγμα Ζακύνθου-Κεφαλονιάς-Λευκάδας με αντίστοιχο κόμβο το Κατάκολο (Σχήμα 5). Αμφότερες οι περιπτώσεις παρέχουν τη δυνατότητα επιλογής περισσότερων τοπικών προσεγγίσεων ή μείωσης της διάρκειας ιστιοπλοϊκής περιήγησης, χωρίς να αλλοιώνουν το χαρακτήρα του προτεινόμενου προγράμματος.

Σύμφωνα με έρευνα της αγοράς ιστιοπλοϊκών σκαφών προκύπτει ότι, για τα προτεινόμενα ιστιοπλοϊκά σκάφη μεταφορικής ικανότητας από 12 μέχρι 6 ατόμων, το εβδομαδιαίο κόστος ναύλωσης του «γυμνού» σκάφους κατά την περίοδο Μαΐου-Οκτωβρίου κυμαίνεται μεταξύ 350000 και 1.5 εκατομμυρίου δραχμών, αντίστοιχα. Συνεπώς, στα πλαίσια της ομαδικής ναύλωσης του ιστιοπλοϊκού σκάφους το εβδομαδιαίο κόστος ανά άτομο κυμαίνεται μεταξύ 60000 και 125000 δραχμών για τα μεγάλα και μικρά σκάφη, αντίστοιχα. Στο ναύλο περιλαμβάνεται η προμήθεια GPS³, καθώς και η δαπάνη αναλογούντων φόρων και ασφαλίσεων. Η ναυλώτρια ομάδα που δεν διαθέτει πτυχίο ναυτικής ικανότητας (κυβερνήτη) επιβαρύνεται με το επιπλέον κόστος για την πρόσληψη κυβερνήτη που φθάνει τις 200000 δραχμές την εβδομάδα, ενώ επιπρόσθετες είναι και οι δαπάνες καυσίμου και τροφοδοσίας καθώς και άλλες μικρότερες δαπάνες όπως της ενοίκιασης εξωλέμβιας βοηθητικής μηχανής, συσκευής αυτόματου πιλότου, κ.ά.

Από αντίστοιχη έρευνα αγοράς στην κρουαζιεροπλοία εμφανίζεται ότι το κόστος μιας τυπικής δεκαπενθήμερης κυκλικής κρουαζιέρας κατά τη διάρκεια του τρίτου τριμήνου που έχει αφητηρία τη Β. Ευρώπη και προορισμό τη Μεσόγειο (και Ελλάδα) κυμαίνεται μεταξύ 1.2 και 1.7 εκατομμύρια δραχμές το άτομο. Φυσικά, η αγορά προσφέρει και ομαδικά προγράμματα κρουαζιέρας με εκπτώσεις που προσεγγίζουν το 40%, ενώ παράλληλα τα προγράμματα αυτά εναρμονίζονται και με το προτεινόμενο ομαδικό σχήμα της ιστιοπλοϊκής περιήγησης.

Το συνολικό κόστος του προτεινόμενου τουριστικού προγράμματος συνδυασμένης θαλάσσιας περιήγησης κυμαίνεται μεταξύ 40 και 60 χιλιάδων δραχμών ανά άτομο και ημέρα και συνεπώς κρίνεται αρκετά ελκυστικό για την ποιοτική τουριστική αγορά της Β. Ευρώπης. Επιπρόσθετα, η πρόωθηση εμπορικών συνεργασιών μεταξύ των εμπλεκόμενων επιχειρήσεων στις επιμέρους αγορές κρουαζιεροπλοίας και ιστιοπλοίας, στα πλαίσια αντίστοιχων συνεργασιών όπως αυτών στα προγράμματα τύπου «fly & cruise» και «cruise & stay», εκτιμάται ότι θα έχει θετικές επιπτώσεις ως

προς την ποιότητα και το κόστος του προτεινόμενου τουριστικού προϊόντος.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Το προτεινόμενο τουριστικό προϊόν είναι νεωτερικό αφού αποτελεί μια νέα εναλλακτική στην προώθηση του «ενεργητικού» τουρισμού με σεβασμό στο περιβάλλον που το φιλοξενεί. Η νεωτερικότητα αυτή ανοίγει το δρόμο για την επιδιωκόμενη ανάπτυξη της θαλάσσιας περιήγησης, του θαλάσσιου τουρισμού και του ποιοτικού τουρισμού γενικότερα.

Για την Ελλάδα, η ανάπτυξη του ποιοτικού τουρισμού αποτελεί μόνιμη αναζήτηση και ο χώρος του Ιονίου Πελάγους λόγω θέσης, καιρικών συνθηκών, παράκτιας μορφολογίας και κατανομής της νησιωτικής και ηπειρωτικής χώρας, φυσικού κάλλους, πολιτισμικού ενδιαφέροντος, υποδομών και μέσων αποδεικνύεται ιδιαίτερα ευνοϊκός για την υλοποίηση των προτεινόμενων προγραμμάτων συνδυασμένης θαλάσσιας περιήγησης.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Στοιχεία και Αξιολόγηση Σταθμών Ιστιοπλοΐας

Κωδικοποίηση Παραγόντων και Κλίμακας Αξιολόγησης:

A: καταφύγιο

- 1: εξαιρετικό
- 2: συνήθως καλό
- 3: ενίοτε επικίνδυνο

Δ: νερό

- 1: παρά το κρηπίδωμα
- 2: στην πόλη

B: αγκυροβόλιο

- 1: πρυμνο- ή πρωρο-δέτηση
- 2: κατά το διαμήκες
- 3: αγκυροδέτηση

E: τροφοδοσία

- 1: εξαιρετική
- 2: επαρκής
- 3: ελάχιστη

Γ: καύσιμα

- 1: παρά το κρηπίδωμα
- 2: στην πόλη

ΣΤ: χώροι παραδοσιακής εστίασης (ταβέρνες)

- 1: αρκετοί
- 2: μερικοί
- 3: ελάχιστοι

Σημείωση: α) Στοιχεία αξιολόγησης ιστοπλοϊκών σταθμών βασισμένα σε στοιχεία από: «Greek Waters Pilot» by Heikell, R., Publ. Imray Laurie Norie & Wilson Ltd, England (1992) και στις πρόσφατες αναθεωρήσεις και συμπληρώσεις του (1993-96).
β) Στοιχεία μουσειών, χώρων και μνημείων από τον «Πολιτιστικό Χάρτη της Ελλάδας», 1998, Υπουργείο Πολιτισμού.

Κ Ε Ρ Κ Υ Ρ Α ΘΘΟΝΟΙ ΕΡΕΙΚΟΥΣΑ ΠΑΞΟΙ ΑΝΤΙΠΑΞΟΙ	Α	Β	Γ	Δ	Ε	ΣΤ
Λιμ. Κερκύρας	1	1/3	1	1	1	1
Αγ. Γεώργιος	3	3	όχι	όχι	όχι	3
Αγνή	3	3	όχι	όχι	όχι	3
Αγ. Στέφανος	2	3	όχι	2	3	2
Γουβιές	2	1	2	2	1	2
Ημερολιά	3	3	όχι	όχι	όχι	3
Κάβος	3	1	όχι	όχι	όχι	όχι
Καλάμι	3	3	όχι	όχι	3	3
Κασσιώπη	2	1	2	2	2	2
Κουλούρα	3	3	όχι	όχι	όχι	3
Λευκίμη	όχι	3	όχι	όχι	όχι	όχι
Μπενίτσες *	όχι	3	2	2	2	2
Παλαιοκαστρίτσα	2	1/3	2	2	3	1
Πετρίτης	2	1/3	όχι	2	3	3
Σιδάρι	όχι	3	όχι	2	3	3
ΘΘΟΝΟΙ (Άμμος)	2	3	όχι	2	3	3
ΕΡΕΙΚΟΥΣΑ (Πόρτο)	2	3	όχι	όχι	3	3
ΠΑΞΟΙ						
Γάιος	1	1	2	1	2	2
Λάκκα	2	1/3	όχι	1	3	3
Λογγός	3	1/3	όχι	όχι	3	3
Μογγονήσι	1	1/3	όχι	όχι	όχι	3
ΑΝΤΙΠΑΞΟΙ (Αγριαπιδιά)	όχι	3	όχι	όχι	όχι	όχι

ΜΟΥΣΕΙΑ: Αρχαιολογικό Μουσείο Κέρκυρας, Μουσείο Ασιατικής Τέχνης, Μουσείο Αντιβουινιώτισσας.

ΧΩΡΟΙ & ΜΝΗΜΕΙΑ: Παλαιόπολη - Μον Ρερος, Κεραμικός (Φιγαρέττο), Ρωμαϊκή έπαυλη στο κτήμα Καψοκαββάδη (Μπενίτσες), Ρωμαϊκά λουτρά Αχαράβη, Παλαιόπολη - Παλαιοχριστιανική Βασιλική, Ιερός Ναός Ιάσωνος και Σωσιπάτρου (Ανεμόμυλος, πόλη Κέρκυρας), Παλαιό Φρούριο, Νέο Φρούριο, Οικία Καποδίστρια (Κέρκυρα), Ανεμόμυλος Παξών, Λαζαρέττο Κέρκυρα, Ανάκτορο Αγίων Μιχαήλ και Γεωργίου, Αχίλλειο.

Λ Ε Υ Κ Α Δ Α ΣΚΟΡΠΙΟΣ ΜΕΓΑΝΗΣΙ ΚΑΛΑΜΟΣ ΚΑΣΤΟΣ	Α	Β	Γ	Δ	Ε	ΣΤ
Λιμ. Λευκάδας	1	1	1	1	1	1
Βασιλική	2	1/3	2	1	2	2
Βλυχό	1	1/3	όχι	2	3	3
Λυγιά	3	1/3	όχι	2	3	3
Νικιάνα	2	1	2	2	3	3
Νυδρί	3	1/3	2	1	2	1
Ρούδα	2	3	όχι	2	3	3
Σύβοτα	1	1/3	όχι	1	3	2
ΜΕΓΑΝΗΣΙ						
Αθένι	2	1/3	όχι	όχι	3	3
Αμπελάκια	1	3	όχι	όχι	όχι	όχι
Βαθύ	2	1/3	όχι	2	3	3
Κάπαλι	1	3	όχι	όχι	όχι	όχι
Σπαρτοχώρι	2	1/3	όχι	2	3	2
ΚΑΛΑΜΟΣ						
Επισκοπή	2	1/2	όχι	όχι	όχι	όχι
Κάλαμος	2	1	όχι	2	3	3
Πόρτο Λεόνε	2	1/3	όχι	όχι	όχι	όχι
ΚΑΣΤΟΣ	2	1/3	όχι	2	3	3
ΣΚΟΡΠΙΟΣ	3	3	όχι	όχι	όχι	όχι

ΜΟΥΣΕΙΑ: Αρχαιολογική Συλλογή Λευκάδας.

ΧΩΡΟΙ & ΜΝΗΜΕΙΑ: Ταφικοί τύμβοι Στενού (Νυδρί), Αρχαία Αγροικία Πόρου, Ιερός Ναός Οδηγήτριας (Απόλπαινα), Βιβλιοθήκη Λευκάδας.

Κ Ε Φ Α Λ Ο Ν Ι Α ΙΘΑΚΗ	Α	Β	Γ	Δ	Ε	ΣΤ
ΚΕΦΑΛΟΝΙΑ						
Λιμ. Αργοστολίου	1	1/2	1	1	1	2
Αγ. Ευφημία	2	1/3	2	1	3	2
Αγ. Κυριακή	3	1	όχι	όχι	όχι	3
Άσσος	3	1/3	όχι	2	3	2
Κατελειός	3	3	όχι	όχι	3	2
Ληξούρι	2	1	2	2	2	3
Λουρδός	0	3	όχι	όχι	όχι	1
Πεσσάδα	3	1/3	όχι	όχι	όχι	3
Πόρος	3	1	2	1	3	3
Σάμη	3	1/3	2	2	2	3
Φισκάρδο	1	1/3	2	1	2	1
ΙΘΑΚΗ						
Βαθύ	1	1/3	2	2	2	2
Κιόνι	2	1/3	όχι	όχι	3	3
Φρικές	3	3	όχι	όχι	όχι	όχι

ΜΟΥΣΕΙΑ: Αρχαιολογικό Μουσείο Βαθέος Ιθάκης, Αρχαιολογική Συλλογή Σταυρού Ιθάκης, Αρχαιολογικό Μουσείο Αργοστολίου, Κοργιαλένιο Ιστορικό και Λαογραφικό Μουσείο.

ΧΩΡΟΙ & ΜΝΗΜΕΙΑ: Σπήλαιο της Δράκαινας (Πόρος Κεφαλονιάς), Κάστρο Άσσου, Κάστρο Αγίου Γεωργίου (Περατάτα), Ναός Ευαγγελίστριας Κάστρου, Δημόσια Βιβλιοθήκη Ληξουρίου, Σπήλαιο Δρογγαράτης, Λίμνη Μελισσάνης.

ΖΑΚΥΝΘΟΣ	Α	Β	Γ	Δ	Ε	ΣΤ
Λιμ. Ζακύνθου	2	1	1	1	1	2
Άγ. Νικόλαος	3	3	όχι	2	3	3
Βασιλικός (Πόρτο-Ρόμα)	όχι	3	όχι	όχι	όχι	3
Βρώμη	3	3	όχι	όχι	όχι	όχι
Κερί	3	1/3	όχι	όχι	όχι	3
Λαγανάς	όχι	3	όχι	2	2	2

ΜΟΥΣΕΙΑ: Βυζαντινό - Μεταβυζαντινό Μουσείο Ζακύνθου, Μουσείο Σολωμού και Επιφανών Ζακυνθίων.

ΧΩΡΟΙ & ΜΝΗΜΕΙΑ: Ιερά Μονή Αγίου Ιωάννου του Προδρόμου, Ιερά Μονή Θεοτόκου, Ενετικό Φρούριο Ζακύνθου, Πύργος Αμπελοράβδη (Καλλιπάδο).

ΗΠΕΙΡΟΣ ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ	Α	Β	Γ	Δ	Ε	ΣΤ
ΗΠΕΙΡΟΣ						
Σαγιάδα	2	1	όχι	2	3	3
Ηγουμενίτσα	2	1/2	2	2	2	2
Πλαταριά	2	1	2	1	2	3
Μούρτος	1	1/3	2	2	2	2
Πάργα	2	1/3	2	2	2	2
Βάλτος	1	3	όχι	όχι	όχι	όχι
Πρέβεζα	2	1/2	1	1	1	2
ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ						
Αμφιλοχία	όχι	1/3	2	2	3	3
Αστακός	2	1	2	1	2	2
Μύτικας	3	1/3	2	2	2	3
Βόνιτσα	2	1/3	2	2	3	3
Μενίδι	2	1/3	2	2	3	2
Ζαβέρδα	1	1	2	1	2	2
Πλατυγιάλι	2	3	όχι	όχι	όχι	όχι
Πεταλάς	2	3	όχι	όχι	όχι	όχι
Άγ. Παντελεήμων	1	3	όχι	όχι	όχι	όχι
ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ						
Μεθώνη	2	1/3	2	1	2	2
Νήσ. Σαπίεντζα	2	3	όχι	όχι	όχι	όχι
Πύλος	2	2	2	1	2	2
Κατάκολο	1	1/2	2	1	2	2
Κυλλήνη	2	1	2	1	2	2

ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΣ

ΜΟΥΣΕΙΑ: Αρχαιολογικό Μουσείο Αιγίου, Αρχαιολογικό Μουσείο Πατρών, Μουσείο Θυσίας Καλαβρυτινών, Μουσείο Αρχαίας Ολυμπίας, Αρχαιολογική Συλλογή Αρχαίας Ηλίδας, Αντωνοπούλειο Μουσείο Πύλου, Μπενάκειο Μουσείο Καλαμάτας, Αρχαιολογικό Μουσείο Χώρας (Τριφυλίας), Αρχαιολογικό Μουσείο Μαυρομματίου, Μουσείο Σιδηροδρόμων Δήμου Καλαμάτας.

ΧΩΡΟΙ & ΜΝΗΜΕΙΑ: Ρωμαϊκό Ωδείο (Πάτρα), Μικηναϊκός Οικισμός Χαλανδρίτσας, Κάστρο Ρίου, Φρούριο Πατρών, Ιερά Μονή Αγίας Λαύρας (Καλάβρυτα), Άγιος Νικόλαος (Πλατάνι Πατρών), Άγιος Ανδρέας Πατρών, Δημοτικό Θέατρο Πατρών, Αρχαία Ολυμπία, Αρχαία Ήλιδα, Ναός Επικουρείου Απόλλωνος, Κάστρο Χλεμούτσι, Παναγία η Καθολική (Γαστούνη), Μονή Φραγκαβίλλας (Αμαλιάδα), Δημοτική Αγορά

Πύργου, Αρχαία Μεσσήνη, Ανάκτορο Επάνω Εγκλιανού, Περιστεριά (Ράχες Τριφυλίας), Βοϊδοκοιλιά, Σπήλαιο Νέστορος, Ιερός Ναός Μεταμόρφωσης του Σωτήρος (Χριστιάνοι), Ιερός Ναός Αγίου Νικολάου (Πλάτσα), Νιόκαστρο (Πύλος), Κάστρο Κορώνης, Κάστρο Μεθώνης, Γαλλικό Ινστιτούτο Καλαμάτας.

ΣΤΕΡΕΑ ΕΛΛΑΔΑ

ΜΟΥΣΕΙΑ: Αρχαιολογικό Μουσείο Αγρινίου, Αρχαιολογικό Μουσείο Θυρρείου.

ΧΩΡΟΙ & ΜΝΗΜΕΙΑ: Λαφρσιόν - Ιερό Λαφρίας Αρτέμιδος και Απόλλωνος Λαφρίου, Ηρώο Καλυδώνος, Ναός Διός Στράτου, Αρχαίος Θέρμος, Παναξιώτισσα, Κάστρο Ναυπάκτου, Ωρολόγιο - Κωδωνοστάσιο Ναυπάκτου.

ΗΠΕΙΡΟΣ

ΜΟΥΣΕΙΑ: Αρχαιολογική Συλλογή Άρτας, Αρχαιολογικό Μουσείο Νικόπολης.

ΧΩΡΟΙ & ΜΝΗΜΕΙΑ: Αρχαίο Όρραον (Αμμότοπος), Υστεροαρχαϊκός Ναός του Απόλλωνα (Άρτα), Μικρό Θέατρο Αμβρακίας (Άρτα), Τείχος αρχαίας Αμβρακίας (Άρτα), Μονή Κάτω Παναγιάς (Άρτα), Ναός Παρηγορήτισσας (Άρτα), Ναός Αγίου Βασιλείου (Άρτα), Γεφύρι της Άρτας.

Αρχαία Νικόπολη, Ρωμαϊκό Υδραγωγείο Νικόπολης (Πηγές Λούρου - Άγιος Γεώργιος), Κασσώπη (Καμαρίνας), Κάστρο Ρωγών - Βουχέτιο (Ν. Κερασούντα), Ασπροχάλικο (Άγ. Γεώργιος), Νεκρομαντείο του Αχέροντα (Μεσοπόταμος), Ρωμαϊκή έπαυλη Ριζών, Μονή Αγίου Δημητρίου (Κυψέλη), Βυζαντινή Νικόπολη, Ελέα, Πύργος Ραγίου, Γιτάνη, Βασιλική Γλυκής.

ΑΝΑΦΟΡΕΣ

- Berry, S. (1989), «A touch of Class», GUIDE 1989, Publ. Plus 2 Ferryconsultation & Marine Trading, Sweden, pp. 47-50.
- Charlier, J.J. (1994), «The rising share of Mediterranean on the world cruise market», Paper presented at the Thalassa '94 Conference, 7-8 April 1994, Piraeus.
- Δημαράκης, Α.Ε. (1994), «Πορτολάνος Σκαφών Αναψυχής», Αθήνα. ΕΣΥΕ, Γενική Στατιστική Επετηρίδα, 1990-95.
- International Cruise Market Monitor (1996), Volume 2. No. 2. G.P. Wild International Ltd, London.
- Καμαρινάκης, Α. (1996), Νέο θεσμικό πλαίσιο-διαδικασίες για δημιουργία τουριστικών λιμένων (μαρίνες)», Πρακτικά Συνεδρίου «Ελληνικές ακτές και Θάλασσες στο 2000», Πειραιάς.
- Opaschowski, H.W. (1997), «Tourism in the era of experience», Cruise & Ferry GUIDE 1997, Publ. ShipPax Info., Sweden, pp. 74-78.
- Payne, S.M. (1989), «The evolution of the Modern Cruise Liner», RINA Trans, pp 163-188.
- UNEP (1988) Mediterranean Action Plan: The Blue Plan.
- Venetopoulos, T. (1997), «Marine Tourism: Yachting Sailing on the Rise», Hermes No. 10, Publ. Athens News Agency.
- Wild. G.P. (1996), «Cruise Industry Outlook to the Year 2000», Paper presented at the 4th International Cruiseship Conference on Human Resources and Ship's Operations (HUMCON '96), 27-29 June 1996, Austria.

ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. SOLAS 74, Amendments '92, '95, '96.
2. Cruise Lines International Association.
3. Global Positioning System.

*Katerina Lyroudi, Ph.D.**

COMMERCIAL PAPER MARKET REACTION
TO THE ANNOUNCEMENT OF SPECIFIC
COMPANIES' COMMERCIAL PAPER DEFAULT

Commercial paper is short term unsecured debt issued in the form of promissory notes and is sold by financial and non-financial organizations as an alternative to short-term bank loans.

According to the FED, more than three fourths of the 1700 US companies currently issuing commercial paper are in the financial field, including firms in commercial, savings and mortgage banking, leasing, factoring, insurance underwriting and other business lending. The remainder fourth is consisted of non-financial companies with industrial, commercial and service activities.

At the end of 1988 commercial paper reached a level of \$456.2 billions, seasonally adjusted, a net increase of \$76.7 billions for the year and at the end of 1990 it reached a record level of \$563 billions. Outstanding commercial paper volume rose to almost half a trillion dollars at the end of May 1983. The key component was an uncharacteristically large increase, \$6.5 billions, in non-financial company paper. The conditions that make commercial paper a viable source of short-term financing are easy entry, no registration requirements and low financing costs.

There are two methods of marketing commercial paper: The issuer can sell the paper directly to the buyer, or he can sell the paper to a dealer, usually a large securities firm or bank subsidiary, which resells the paper in the market. Direct issuers usually are financial companies whose frequent and large borrowing needs make commercial paper a more economical way of raising funds.

* Lecturer of University of Macedonia, Dpt. of Accounting and Finance.

In the literature there seems to be a controversy as to the signals transmitted to the market by issuing backed commercial paper indirectly or directly, without any loan commitments. Usually, financially strong large companies issue commercial paper directly, because the companies are known to the market and their default risk is perceived to be very low. Historically, failures by commercial paper issuers have been rare, but in 1989 and in 1990 the commercial paper market was shaken, when five large companies defaulted on their commercial paper, namely: Integrated Resources, Wang Laboratories, Equitable Lomas Leasing, Drexel Burnham Lambert Inc. and Mortgage & Realty Trust.

The purpose of this paper is to examine the effects each of these five defaults had in the commercial paper market. Since the issuers were large, well known companies, believed to have low default risk, the announcement of their default should have a negative impact in the commercial paper market and affect credit risk. This negative impact should cause an increase in the risk premium on the investors' required rate of return. In the past, as Timlen (1977) has found by analyzing the case of Penn Central failure in 1970, that failure caused a temporary «drying-up» of the commercial paper market. Therefore, the research question is whether there are any contagion effects in the commercial paper market due to the above mentioned defaults.

The following section presents the review of the literature on the issue of commercial paper and risk premiums. The third section presents a short discussion of the testable hypotheses that are going to be examined in this study. The fourth section presents the data and the methodology. The fifth section presents a discussion and an analysis of the results and finally, there is a conclusion and a summary.

REVIEW OF THE LITERATURE

In the academic literature there is not much research on the issue of commercial paper. This section first presents the major studies on commercial paper and then discusses other studies that examine the issues of risk premiums, default and market reaction, relevant to the purpose of this study.

Commercial Paper Studies

According to Kanatas (1987) the commercial paper market is closely related to the use of bank loan commitments, to reduce

the default risk on the paper, for dealer placed paper. Based on the symmetric information approach, he concludes that firms whose quality is observable by the market, have no need to inform the market about their performance. Therefore, those firms do not obtain a loan commitment when they want to issue commercial paper. The market can be correctly informed about any size and quality company, but in general, it is assumed that larger companies are better known, having less need for loan commitments. Under direct placement there are no commitments, since the investors of commercial paper markets know the borrowers. Kanatas proposed that bank loan commitments are undertaken by commercial paper issuer companies as a signal of their project quality, which the market cannot directly observe, and reduce their cost of capital in the market.

Calomiris (1989) argued that bank loan commitments backing commercial paper issues are insurance against systematic liquidity risk, by providing an alternative to roll over the maturing paper. He disagreed with Kanatas argument that loan commitments signaled company quality to the market.

Slovin, Sushka and Hudson (1988) examined the information effect announcements of commercial paper issuance programs have on the value of the issuing company's shareholders' wealth. They focused on whether the market's reaction is related to the type of bank participation in the commercial paper issuing procedures. Banks are actively involved in the issuance of commercial paper and have private information about the issuers, that can process more easily, than public securities markets. The authors demonstrated that the issuance of commercial paper backed by guarantee notes, or a standby letter of credit, is a favorable signal for the market. It has a statistically significant positive effect on the shareholders' wealth, while the announcement of issuance commercial paper without the backing, has little effect on shareholders' wealth.

In respect to alternative sources to commercial paper financing, Winkler and Flanigan (1991) examined the mean default risk premium for auction rate preferred stock (ARPS) relative to commercial paper. Their results indicate that ARPS and commercial paper are not acceptable substitutes.

Chandy and Duett (1990) used data for the years 1985 and 1986, the ratings of commercial paper by Standard & Poor's Corp. and Moody's Investors Service and three statistical tests, namely multiple discriminant analysis (MDA), LOGIT and classification and regression trees (CART). They found that in some rating categories,

the quality component played a greater role than in other categories and that variables such as sales, earning power, return on assets and amount of equity were the most important variables in explaining commercial paper ratings.

Nayar and Rozeff (1994) examined the initial ratings of commercial paper and their influence on the stock prices. They found that highly rated industrial issues of commercial paper, without bank letters of credit, are associated with significantly positive abnormal returns. Furthermore, they found that commercial paper downgrades rating causes significant negative abnormal returns, while upgrades have no effects. They concluded that commercial paper initial and subsequent ratings help investors evaluate firms by their future prospects.

Finally, Elayan, Maris and Young (1996) examined the common stock price response to the announcement by Standard and Poor of Credit Watch placement and commercial paper re-ratings. They found that there was a negative stock price reaction to commercial paper rating reductions.

Risk Premium and Default Contagion Effects Studies

Carrington and Crouch (1987a) developed a theorem to show that the difference in nominal interest rates, between two securities of the same maturity but different risk is an increasing linear function of the anticipated rate of inflation. They suggested that this theorem can be tested for the real risk premiums that finance paper, bankers' acceptances, commercial paper, certificates of deposit and Eurodollar deposits, over the treasury bills.

In another paper following this study, Carrington and Crouch (1987b), tested this theorem and obtained estimates of the real risk premiums that certain types of securities generate over the three-month Treasury bill rate, which is assumed to be risk free. Under the assumption of a tax-free and inflation-free environment, they defined the difference between the expected yields to maturity of a risky and a risk-free security of equal maturities, as a measure of the difference in risk between these securities.

Engle, Lilien and Robins (1987) applied the ARCH framework to model uncertainty and risk. They found that in most cases the risk premia are not a function of simple risk, but rather of undiversifiable risk. Risk premia depend on the covariance of asset returns with the returns of the market as a whole.

Engle, Victor and Rothschild (1990) studied the predictability of asset risk premia. They found that a volatility shock in equity

markets leads to an increase in the volatility in the bill market and to an increase in the associated risk premia.

Pettway (1976) reported that the failures of two major commercial banks, US National Bank of San Diego and Franklin National Bank of New York, did not have any contagion effects on the returns required by investors in the common stock of nineteen large bank organizations. However, for that time period, 1966-1975, large banking organizations were financed through debt capital and not through issuance of new common stock hence, the market reaction might have not been reflected in the common stock required rates of return.

Fraser and McCormack (1978) assessed the impact of the failure of the previously mentioned banking organizations on the cost of debt capital at some major US banks. They found that prior to the failure of the US National Bank of San Diego, the risk premium on bank debt securities was extremely small, considering the fact that those securities were both unsecured and subordinated to the other obligations of the banking organization. The results for the failure of US National Bank indicated that there was no statistically significant difference in the risk premium before and after the failure announcement. The market interpreted the failure as a unique case, caused by management fraud and not related to the safety and soundness of the other banks. However, the results for the failure of Franklin National Bank indicated a statistically significant increase in the risk premiums on the debt securities issued by large banking organizations, in the period 1971-1976.

Bernanke (1990) based on the assumption that interest rates and interest rate spreads, (differences between interest rates on alternative financial assets) can be effective predictors of the economy, compared the predictive power of several different interest rates and spreads. He found that the spread between the commercial paper rate and the Treasury bill rate is the best predictor because it registers developments in both the non-monetary and monetary sectors of the economy.

TESTABLE HYPOTHESES

The issue of contagion effects in the commercial paper market is the focus of this study, which has not been examined in academia before. Based on the above mentioned studies on risk premia and default, the following hypotheses are formulated:

The Contagion Effect Hypothesis

If the investors perceive that the commercial paper market is becoming more risky, due to the defaults of certain companies which issued commercial paper, then we should expect a negative market reaction to the announcements of the issuer's failure. This increased risk in the commercial paper market is translated to higher risk premiums for the commercial paper rate in the post announcement days, to compensate for the additional default risk. Therefore, the abnormal returns on the commercial paper rate are the risk premia due to the default of the issuing company. These abnormal returns are expected to be positive and statistically significant, if investors interpret the issuer's default as a signal of increased default risk for the whole market.

The Information Effect Hypothesis

This hypothesis asserts that the abnormal returns on the commercial paper rate are expected to be zero, or not statistically significant, if investors interpret the issuer's default as a unique event, such as inefficient management or management fraud. The market is efficient and investors have all the necessary information to be able to evaluate each commercial paper issuing company, identify the causes of the problems and their implications for the whole system and react accordingly.

DATA AND METHODOLOGY

This study is based upon the event study methodology according to Brown and Warner (1985) and McDaniel and Madura (1989). The sample is composed by the companies that announced a default on a significantly large amount of their outstanding commercial paper in 1989 and 1990, before the intervention of the SEC in the spring of 1990 to protect investors from more such failures. The rationale for this selection is to test empirically, whether the commercial paper market suffered a negative impact by such failures that led even the SEC to take action. Table 1 in the Appendix depicts the companies that announced a default in their commercial paper, the announcement dates and the amount of the outstanding commercial paper, whenever possible, for the years 1989-1991.

Since investors were becoming quite nervous by such defaults, the SEC proposed that money market mutual funds, (the major investors in the commercial paper market), could not hold more

than 5% of their assets in paper rated below top investment grade, while before there were no percentage limits on what they could hold, so that investors would be protected. Due to the SEC's regulations there were no commercial paper defaults in the first months of 1991. On the 13th of February, 1991 the SEC imposed new rules: it set new limits on the amount and type of commercial paper held by USA's money funds which are about \$530 billion, since there was a tendency among the money funds to buy lower grade commercial paper, as a competitive tool to increase their yields further.

The announcement date of each company's default in its commercial paper is used as the event date. The announcement dates were taken from Business Week and Wall Street Journal for the period of 1989-1990.

The market model is estimated with data on commercial paper's daily rates for direct and indirect placement, for an examination period ranging from day -90 to day -11 to measure the return generating process. The Treasury bill rate is used as the proxy variable for the market return in the model, since the Treasury bills are considered totally risk free securities. The maturity for both types of securities is three months or 90 days.

$$R_{CPjt} = a_j + b_j R_{TBI} + e_{jt} \quad (1)$$

where:

R_{CPjt} = daily commercial paper rate of the j th company on day t .

R_{TBI} = daily Treasury bill rate of the market on day t .

a_j = intercept of the market model.

b_j = $COV(R_{CPjt}, R_{TBI})/VAR(R_{TBI})$, slope of the market model.

e_{jt} = error term, assumed to be normally distributed, with zero mean and constant variance.

After the market model is estimated by Ordinary Least Squares (OLS), for each event date individually, the parameters estimated over the examination period are used to derive the expected returns for the commercial paper, over an estimation period of 20 days, from day -10 to day +10, around the event date (day 0):

$$E(R_{CPjt}) = a_j + b_j R_{TBI} \quad (2)$$

The difference between the actual return and the expected return of the commercial paper, for the period from day -10 to day +10 gives the abnormal returns for the commercial paper for each day of the examination period. These are defined as:

$$AR_{CPjt} = R_{CPjt} - E(R_{CPjt}) \quad t = -10, \dots, +10 \quad (3)$$

or

$$AR_{CPjt} = R_{CPjt} - (a_j + b_j R_{TBI}) \quad (4)$$

The abnormal returns are estimated separately for each event. Furthermore, since the market reaction might be different for the commercial paper placed through dealers and for the commercial paper placed directly, we test the abnormal returns separately for each type of placement.

These abnormal returns are tested for significance with the following t-statistic:

$$t = AR_{CPjt} / \text{STD}(AR_{CPjt}) \quad (5)$$

where $\text{STD}(AR_{CPjt})$ is the standard deviation of AR_{CPjt} for the period from day -90 to day -11.

RESULTS AND ANALYSIS

Tables 2 and 3 in the Appendix present the results. The abnormal returns and the t-statistics for the commercial paper issued through direct placement are presented in Table 2. The abnormal returns and the t-statistics for the commercial paper issued through dealers are presented in Table 3.

The market reaction to each default announcement is examined separately. The announcement of commercial paper default of Integrated Resources, a major seller of real estate limited partnerships and other investments, on June 15, 1989 caused non-significant positive abnormal returns for the directly placed commercial paper, during the whole examination period, except for days -10 and -9, where the negative reaction was significant. Non-significant negative reaction is also revealed in the dealer placed commercial paper associated with Integrated Resources' default announcement, except for day -9, where the negative reaction is significant. These results indicate that there was some information leakage ten days before the official announcement about the inability of the company to pay its commercial paper obligations that led to the default. Especially on day -9, the market reaction is consistent with the Contagion Effect Hypothesis. We can infer that investors interpreted this default as a signal of increased default risk in the whole market some days before the official announcement, however, once all the information about the case of Integrated became public, as

the non-significant reaction on the subsequent days reveals, the market was not influenced further. It was revealed in the news that Integrated Resources' default was caused due to greed, mismanagement, aggressive accounting and too much debt: \$2 billion in June 1989.

The announcement of commercial paper default of Wang Laboratories on August 16, 1989 caused surprising results for the directly placed commercial paper. There is a significant positive reaction, implied by the significant negative abnormal returns from day -7 to day +2. This result is inconsistent with both hypotheses. Possible reasons could be that: a) the regression model for the estimation period is not a good predictive model, or b) around those days another event occurred that affected the commercial paper market and overruled the Wang's default announcement. Thus, the negative abnormal returns are associated with that other event. The first explanation does not hold, because the data fit the model very well with an R^2 equal to 87 percent. The second explanation seemed to be the case. By checking the Wall Street Journal, it was found that on August 7, 1989 (day -7), the quarterly review of corporate earnings for the second quarter of 1989 was published. It was an unexpectedly strong employment report, indicating a stronger than expected economy and reduction in fears for a recession, as the Wall Street Journal commented. The results for the indirectly placed commercial paper were consistent with the Information Effect Hypothesis, that there is no significant market reaction due to the default announcement of Wang Laboratories.

The announcement of Equitable Lomas Leasing's commercial paper default on September 12, 1989 caused weak, non-significant negative market reaction. This negative reaction is implied by non-significant positive abnormal returns from day -1 to day +2 for the directly placed commercial paper. For the indirectly placed paper, the announcement caused statistically significant positive abnormal returns from day -1 to day +1. The default of Equitable Lomas Leasing caused a negative market reaction, as expected according to the Contagion Effect Hypothesis. Since for both the directly and indirectly placed commercial paper the negative reaction started on day -1, we can infer that there was some information leakage one day prior to the official announcement.

The announcement of the commercial paper default of Drexel Burnham Lambert Inc. on February 14, 1990, for both directly and indirectly placed commercial paper caused no significant market reaction. These results were consistent with the Information Effect

Hypothesis. The U.S. government began investigating possible insider trading and securities fraud at Drexel in 1986, when a former stock speculator, I. F. Boesky, began providing information to them. After repeatedly asserting their innocence and vowing to fight any charges, Drexel agreed to plead guilty to certain offences. Furthermore, Drexel developed a market for commercial paper rated «not prime», which was readily received in the booming commercial paper market during the 80's, despite its riskiness. Also, prior to the default announcement there was mismanagement of Drexel's assets and liabilities, leaving short-term debt covered by illiquid assets. As a consequence of Drexel's commercial paper default, its successful London subsidiary defaulted, but in the US, 2,000 accounts with \$400 million in segregated customer funds were transferred to safe havens, before the parent firm's problems expanded. Investors were well informed about Drexel's situation and were able to separate Drexel's default from the whole commercial paper market.

Since it was not possible to find the exact announcement date of Mortgage and Realty Trust's commercial paper default, except that it occurred in March of 1990, this company was excluded from the sample. In the Wall Street Journal it was only mentioned that the fund companies of Mortgage Trust absorbed the losses by buying the defaulted paper.

Therefore, examination of these four events indicates that investors seem to be able to analyze all the available information and evaluate each default announcement rationally. The default announcements of Integrated Resources and Equitable Lomas Leasing signalled to the market a possible increase in the riskiness of commercial paper due to contagion effects. For the latter company, the negative market reaction was statistically significant for dealer placed paper, which can indicate that the risk increased only for smaller companies that have to go through dealers in order to issue commercial paper. The amount of commercial paper outstanding at the time of default for Integrated was \$1 billion, a very large amount compared to the commercial paper outstanding of the other companies, as it can be seen in Table 1. It is possible that this was a factor also for the market's influence, however, the size effects of the issuing company and of the outstanding commercial paper on the riskiness of the commercial paper market are topics for further research and not in the scope of the present study.

SUMMARY AND CONCLUSION

This study has examined the commercial paper market reaction to the announcements of specific companies' defaults on their commercial paper. First there was a brief literature review on the subject of commercial paper, as well as on the issues of risk premia, default announcements and the market's reaction.

The methodology for the empirical part of this paper was based on the event study methodology. There were two testable hypotheses: a) the Contagion Effect Hypothesis and b) the Information Effect Hypothesis. The results for the announcements of commercial paper default for Integrated Resources and Equitable Lomas Leasing were consistent with the former hypothesis. On the other hand, the results for the announcements of commercial paper default for Wang Laboratories and Drexel Burnham Lambert were consistent with the latter hypothesis.

In conclusion, it is possible to note that the commercial paper market and the investors were slightly shaken by these defaults that occurred in 1989 and 1990, while before, this market was considered less risky, and this fact led the SEC to intervene in the Spring of 1990 and later in February 1991 to protect the commercial paper market from future debacles. By checking the Wall Street Journal for further commercial paper defaults, it was found that there were no default announcements during the first months of 1991 in the USA markets. However, there was continued credit instability of the newer commercial paper markets in Europe. These can also lead to future research, to investigate the riskiness and the reaction of the US commercial paper market after the SEC intervention, as well as to investigate the commercial paper market in Europe.

APPENDIX

TABLE 1.
Companies which defaulted on their commercial paper

Issuing Companies	Default Announcement Date	Outstanding CP
Integrated Resources	June 15, 1989	\$1,000,000,000,000
Wang Laboratories	August 16, 1989	Unknown
Equitable Lomas Leasing	September 12, 1989	Unknown
Drexel Burnham Lambert	February 14, 1990	\$30,000,000
Mortgage & Realty Trust	March 1990	\$167,000,000
*Washington Bancorp	May 1990	\$36,700,000
*Stotler Group Inc.	July 26, 1990	\$750,000
*Columbia Gas System	June 20, 1991	\$14,000,000

- * These companies defaulted after the SEC intervention, so they are excluded from the sample of this study. Furthermore, there is reason to believe that the market would perceive these defaults as unique events, since: a) Washington Bancorp was found to have violations in the disclosure of its 1989 financial statements about their debt obligations and their credit lines; and b) Columbia Gas disclosed huge losses on higher than market natural gas purchase contracts that led to a default of \$39 million (whereby \$14 million were in commercial paper) short-term debt obligations.

TABLE 2.
Commercial paper directly placed

Issuing Companies	Integrated Resources		Wang Laboratories		Equitable Lomas Leasing		Drexel Corporation	
	ARs	t-value	ARs	t-value	ARs	t-value	ARs	t-value
-10	0.25	1.70	0.04	0.22	-0.15	-0.56	-0.04	-0.23
-9	0.60	4.10	0.04	0.22	-0.15	-0.56	-0.01	-0.08
-8	0.06	0.38	0.04	0.22	-0.15	-0.56	0.01	0.06
-7	0.16	1.06	-0.43	-2.22	-0.15	-0.56	0.01	0.06
-6	0.16	1.06	-0.43	-2.22	-0.06	-0.22	0.01	0.08
-5	0.21	1.40	-0.43	-2.22	-0.06	-0.22	0.01	0.08
-4	0.21	1.40	-0.43	-2.22	0.70	0.26	0.01	0.08
-3	0.16	1.08	-0.43	-2.22	0.70	0.26	0.01	0.08
-2	0.16	1.08	-0.55	-2.80	0.70	0.26	0.01	0.08
-1	0.16	1.08	-0.55	-2.80	0.43	1.63	0.01	0.09
0	0.16	1.08	-0.55	-2.80	0.43	1.63	0.01	0.09
+1	0.16	1.08	-0.55	-2.80	0.43	1.63	0.06	0.37
+2	0.21	1.47	-0.55	-2.80	0.43	1.63	0.06	0.37
+3	0.21	1.47	-0.27	-1.36	0.30	1.15	0.06	0.37
+4	0.21	1.47	-0.27	-1.36	0.30	1.15	0.06	0.37
+5	0.21	1.47	-0.27	-1.36	0.30	1.15	0.01	0.08
+6	0.21	1.47	-0.27	-1.36	0.30	1.15	0.01	0.08
+7	0.04	0.25	-0.27	-1.36	0.30	1.15	0.01	0.08
+8	0.04	0.25	-0.18	-0.94	0.30	1.15	0.01	0.08
+9	0.04	0.25	-0.18	-0.94	0.18	0.70	0.01	0.08
+10	0.04	0.25	-0.18	-0.94	0.18	0.70	0.01	0.08

TABLE 3.
Commercial paper placed through dealers

Issuing Companies	Integrated Resources		Wang Laboratories		Equitable Lomas Leasing		Drexel Corporation		
	Days	ARs	t-value	ARs	t-value	ARs	t-value	ARs	t-value
	-10	0.17	1.21	-0.15	-0.95	-0.09	-0.52	-0.17	-1.04
	-9	0.27	1.92	-0.10	-0.63	-0.04	-0.23	-0.14	-0.88
	-8	0.05	0.33	0.05	0.32	-0.07	-0.37	0.14	0.88
	-7	0.07	0.51	-0.25	-1.58	0.01	0.05	0.19	1.20
	-6	0.12	0.86	-0.25	-1.58	0.09	0.50	0.15	0.92
	-5	0.15	1.04	-0.25	-1.58	0.06	0.33	0.17	1.04
	-4	0.20	1.39	-0.20	-1.27	0.07	0.38	0.15	0.92
	-3	0.13	0.89	-0.20	-1.27	0.04	0.21	0.15	0.92
	-2	0.10	0.72	-0.22	-1.40	0.04	0.21	0.18	1.10
	-1	0.05	0.36	-0.15	-0.93	0.30	1.70	0.18	1.13
	0	0.03	0.22	-0.17	-1.05	0.35	1.99	0.16	0.97
	+1	0.05	0.35	-0.20	-1.24	0.30	1.70	0.18	1.13
	+2	0.05	0.38	-0.20	-1.24	0.27	1.56	0.21	1.32
	+3	0.05	0.38	-0.17	-1.07	0.25	1.42	0.16	0.97
	+4	0.05	0.38	-0.17	-1.07	0.30	1.70	0.17	1.06
	+5	0.05	0.38	-0.14	-0.91	0.27	1.53	0.14	0.90
	+6	0.05	0.38	-0.17	-1.07	0.30	1.70	0.14	0.90
	+7	0.02	0.12	-0.17	-1.07	0.30	1.70	0.14	0.90
	+8	0.03	0.24	-0.06	-0.38	0.35	1.99	0.14	0.90
	+9	0.07	0.47	-0.10	-0.63	0.24	1.40	0.14	0.85
	+10	0.09	0.65	-0.05	-0.32	0.30	1.74	0.14	0.85

REFERENCES

- Bernanke, B. S. «On the Predictive Power of Interest Rates and Interest Rate Spreads», New England Economic Review, November/December 1990, pp51-68.
- Brandt, T. «Commercial Paper a Convenient Way to Raise Short Term Funds», Management Quarterly, Vol 28, Issue 2, Summer 1987, pp 2-8.
- Calomiris, C. «The Motivations For Loan Commitments Backing Commercial Paper», Journal of Banking and Finance, Vol 13, Issue 2, May 1989, pp 271-281.
- Carrington, S. and Crouch, R. «A Theorem of Interest Rate Differentials, Risk and Anticipated Inflation», Applied Economics, Vol 19, Issue 12, December 1987, pp 1675-1683.
- Journal of Banking and Finance, Vol 11, Issue 4, December 1987, pp571-579.
- Chandy, P. R., Duett, E. H. «Commercial Paper Rating Models», Quarterly Journal of Business & Economics, Vol 29, Issue 4, Autumn 1990, pp 79-101.
- Elayan, F.; Maris, Band Young, P. «The Effect of Commercial Paper Rating Changes and Credit-Watch Placement on Common Stock Prices», Financial Review, Vol. 31, Issue 1, February 1996, pp 149-167.
- Engle, R. F., Lilien, D. M. and Robins, R. P. «Estimating Time Varying Risk Premia in the Term Structure: The ARCH-M Model», Econometrica, Vol 55, 1987, pp 391-407.
- Engle, R. F., Victor, K. and Rothschild, M. «Asset Pricing With a FACTOR-ARCH Covariance Structure: Empirical Estimates for Treasury Bills», Journal of Econometrics, Vol 45, Issue 1/2, July/August 1990, pp 213-237.
- Fama, E. «The Information on the Term Structure», Journal of Financial Economics, Vol 13, 1984, pp 509-523.
- Fraser, D. R. and McCormack, J. P. «Large Bank Failures and Investor Risk Perceptions: Evidence from the Debt Market», Journal of Finance and Quantitative Analysis, September 1978, pp 527-532.
- Kanatas, G. «Commercial Paper, Bank Reserve Requirements, and the Informational Role of Loan Commitments», Journal of Banking and Finance, Vol 11, Issue 3, September 1987, pp 425-448.
- McDaniel W. and Madura J. «Market Reaction to Increased Loan Loss Reserves at Money-Center Banks», Journal of Financial Services Research, Vol 3, 1989, pp 359-369.
- Nayar, N. And Rozeff, M. «Ratings, Commercial Paper and Equity Returns», Journal of Finance, Vol 49, Issue 4, September 1994, pp 1431-1449.
- Pettway, R. H. «The Effects of Large Bank Failures upon Investors' Risk Cognizance in the Commercial Banking Industry», Journal of Finance and Quantitative Analysis, September 1976, pp 465-477.
- Slovin, M., Sushka, M. and Hudson, C. «Corporate Commercial Paper, Note Issuance Facilities, and Shareholder Wealth», Journal of Inter-

national Money and Finance, Vol 7, Issue 3, September 1988, pp 289-302.

Timlen, T. «Commercial Paper-Penn Central and Others», Financial Crises: Institutions and Markets in a Fragile Environment, E. I. Altman and A. W. Sametz, eds, Wiley, New York, 1988.

Winkler, D. T. and Flanigan, G. B. «Default Risk Premia in the Near Cash Investment Market: The Case of Auction Rate Preferred Stock Versus Commercial Paper», Journal of Financial Research, Vol 14, Issue 4, Winter 1991, pp 337-343.

Αναστάσιος Μαρίνος*

Η ΠΟΡΕΙΑ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΙΚΗΣ ΕΚΚΛΗΣΙΑΣ ΑΠΟ ΤΗΝ ΜΙΚΡΑΣΙΑΤΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΡΟΦΗ ΜΕΧΡΙ ΣΗΜΕΡΑ - ΕΜΠΕΙΡΙΕΣ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ**

Το Επιστημονικό Συμβούλιο του Ιδρύματος Ιωάννου και Εριέττης Γρηγοριάδου κατά την συνεδρίασή του της 21ης Οκτωβρίου 1997 απεφάσισε την διοργάνωση δύο ανακοινώσεων επί του πάντοτε φλέγοντος ζητήματος των σχέσεων Εκκλησίας και Πολιτείας εν όψει του 21ου αιώνας, ο οποίος πλησιάζει γεμάτος υποσχέσεις και απειλές.

Η πρώτη από τις ανακοινώσεις αυτές, με περιεχόμενο κατά βάσιν ιστορικό, αλλά και με κριτικές παρατηρήσεις, έγινε την περασμένη άνοιξη από τον παλιό και καλό μου φίλο καθηγητή κ. Σπύρο Τρωιάνο, με τον οποίον άλλωστε μετέχουμε στο Επιστημονικό Συμβούλιο του Ιδρύματος. Η ανακοίνωση αυτή εκάλυψε την περίοδο 1821-1922. Είναι, ως γνωστόν, η περίοδος κατά την οποίαν ο ελλαδικός γενικά χώρος και όχι μόνον η Εκκλησία, βρέθηκε στον κυκλώνα των συμφερόντων των λεγομένων «Προστατίδων Δυνάμεων», οι οποίες το μόνον το οποίον ήθελαν να προστατεύσουν ήταν τα δικά τους συμφέροντα και τίποτα άλλο.

Ο κ. Τρωιάνος εξιστόρησε τις συνθήκες κάτω από τις οποίες αποφασίστηκε πραξικοπηματικά από τους Βαυαρούς ο βίαιος αποχωρισμός της τοπικής Εκκλησίας του ελλαδικού χώρου από την Μητέρα Εκκλησία, το Οικουμενικό Πατριαρχείο, παρετήρησε δε, και ορθώς, ότι το πραξικόπημα αυτό σκοπόν είχε να θέσει τον

* Διδάκτωρ Νομικής, Αντιπρόεδρος Συμβουλίου Επικρατείας.

** Το κείμενον αυτό απετέλεσεν ανακοίνωσιν η οποία έγινε στο πλαίσιο δραστηριότητας του Εκκλησιαστικού, Επιστημονικού και Μορφωτικού Ιδρύματος Ιωάννου και Εριέττης Γρηγοριάδου την 16ην Νοεμβρίου 1998 στην Μεγάλη Αίθουσα Τελετών της εν Αθήναις Αρχαιολογικής Εταιρείας.

κλήρο υπό την άμεση και ασφυκτική εξάρτηση της Πολιτείας με αναγκαία συνέπεια τον πλήρη έλεγχόν του, ώστε να εξουδετερωθεί κάθε αντίδρασή του στα σχέδια των Προστατίδων Δυνάμεων. Και οι δυνάμεις αυτές δεν επεδίωκαν απλώς τον διαμελισμόν της Οθωμανικής Αυτοκρατορίας. Ήθελαν παράλληλα και κάτι άλλο. Ήθελαν να κρατήσουν το έθνος μας σε κατάσταση κακομοιρίας, περιορισμένο στα στενά όρια μιας «Ελλαδίτσας». Περισσότερο από την καταρρέουσαν Οθωμανική Αυτοκρατορία εφοβούντο το ενδεχόμενο να δημιουργηθεί μία αυτοκρατορία των ρωμηών, για την οποία είχε αγωνιστεί ο Ρήγας και γι' αυτό τον εσκότωσαν. Και όταν επέτυχαν να δολοφονηθεί ο Ιωάννης Καποδίστριας, ο μεγάλος αυτός έλληνας και πολιτικός, ο οποίος ήταν εμπόδιο στα σχέδιά τους, έφεραν εδώ τους Βαυαρούς για να στρώσουν το δρόμο. Οι Βαυαροί ήσαν σωστά δασκαλεμένοι και μελετημένοι. Είχαν συνειδητοποιήσει ότι έπρεπε, για να πετύχουν τους στόχους τους, να κτυπήσουν την Εκκλησία. Και το έκαναν. Και αυτοί μὲν έκαναν τη δουλειά τους και δεν μπορεί να τους κατηγορήσει κανείς μας. Τι να πούμε όμως και για τους Έλληνες εκείνους που έσπευσαν να τους βοηθήσουν, ένα δε από αυτούς εξακολουθούμε να τον τιμούμε, να τον θεωρούμε διδάσκαλο του Γένους και να του έχουμε στήσει τον ανδριάντα εδώ κοντά. Για να πλαστογραφείται έτσι η ιστορία και να αποκρύπτεται η αλήθεια από τα μάτια του λαού, αυτού του λαού του πάντα προδομένου όπως λέει ο ποιητής.

Ο καθηγητής κ. Τρωιάνος περιέγραψε τις συνθήκες κάτω από τις οποίες οι Βαυαροί και ο Όθων έθεσαν την Εκκλησίαν υπό την εξάρτησιν της Πολιτείας και εξαπέλυσαν διωγμόν κατά των μοναστηριών. Μας έδωσε στην συνέχεια μια γενική θεώρηση των νόμων Σ' και ΣΑ' του 1852 με τους οποίους, ιδίως με τον δεύτερο, περιορίστηκαν σημαντικά οι κρατικές επεμβάσεις στη ζωή της Εκκλησίας χωρίς όμως και να εκλείψουν, αφού η τότε Κυβέρνηση δεν παρέλειψε, όπως ευστόχως παρατήρησεν ο κ. Τρωιάνος, να δώσει δείγματα της κακής πίστης με την παρεμβολήν παγίδων στο νόμο. Σοβαρή προσπάθεια κατεβλήθη κατά την αναθεώρηση του Συντάγματος το 1864 κυρίως από τους ριζοσπάστες βουλευτές της Επτανήσου μετά την ένωσή της με την Ελλάδα για την ενίσχυση των δεσμών της Ελλαδικής Εκκλησίας με το Πατριαρχείο και την απαγγίστρωσή της από την πολιτική εξουσία. Μας ανέφερε στην συνέχεια ο κ. Τρωιάνος τις προσπάθειες που κατεβλήθησαν, κατά τις αρχές του αιώνα επί κυβερνήσεως Ελευθερίου Βενιζέλου για «την χάραξη μιας συνεπούς πολιτικής», όπως μας είπε, και

έκλεισε με τις νομοθετικές ρυθμίσεις που έγιναν αμέσως μετά την Μικρασιατική καταστροφή.

Στο σημείο αυτό παίρνω εγώ την σκυτάλη για να συνεχίσω μέχρι σήμερα. Θα προσπαθήσω όχι να περιγράψω το σύστημα σχέσεων Εκκλησίας και Πολιτείας αυτής της περιόδου, γιατί μια τέτοια προσπάθεια θα απαιτούσε χρόνο πολύ, αλλά να εντοπίσω τα κύρια χαρακτηριστικά του, από τα οποία προκύπτει, κατά την γνώμη μου, ότι καθ' όλην αυτή την περίοδο η Εκκλησία έζησε κάτω από συνθήκες ο οποίες κατά κανόνα ήσαν όχι μόνον μη συμβατές με την ορθόδοξη δογματική και εκκλησιολογία και την έννοια της θρησκευτικής ελευθερίας, αλλά, και σε ορισμένες περιπτώσεις απαράδεκτες από την άποψη αυτή. Χωρίς να θέλω όμως να δικαιολογήσω τις συνθήκες αυτές δεν πρέπει νομίζω να αποσιωπήσω μίαν από τις αιτίες δημιουργίας τους. Στην περίοδο δηλαδή που θα μας απασχολήσει η χώρα μας πέρασε από ανώμαλες καταστάσεις (στρατιωτικά κινήματα, δικτατορίες, πόλεμος, κατοχή) και είναι πολύ φυσικό οι καταστάσεις αυτές να συνέβαλαν, σε ορισμένο βαθμό, στην δημιουργία κλίματος ευνοϊκού για επεμβάσεις στη ζωή της Εκκλησίας, αφού είναι γνωστόν, τουλάχιστον καθ' όσον αφορά τον δύσμοιρο αυτό τόπο, ότι οι πρωταγωνιστές των ανωμάτων καταστάσεων, αλλά και άλλων καταστάσεων μη ανωμάτων, επεδίωκαν πάντοτε και θα εξακολουθούν να επιδιώκουν τον έλεγχο της Εκκλησίας, γιατί είναι επίσης γνωστόν ότι η Εκκλησία είναι δύναμις και από τον έλεγχο της δύναμης αυτής πιστεύουν ότι κάτι έχουν να ωφεληθούν ή, τουλάχιστον, τίποτε δεν έχουν να χάσουν.

Θα είμαι συνεπώς σύντομος στην περιγραφή των καταστάσεων από την Μικρασιατική καταστροφή έως σήμερα, κρίνω όμως απαραίτητο να σκιαγραφήσω προηγουμένως το καθεστώς εκείνο το οποίον πρέπει να ισχύει στις σχέσεις Εκκλησίας και Πολιτείας για να μπορούμε να λέμε ότι έχουμε μία ελεύθερη Εκκλησία σε ένα ελεύθερο Κράτος.

Η Εκκλησία αλλά και κάθε άλλη θρησκευτική κοινότητα πρέπει να έχει ανεξαρτησία δηλαδή να μη επεμβαίνει στη ζωή της, είτε την καθαρά πνευματική και λειτουργική, είτε την διοικητική η Πολιτεία. Η αρχή αυτή αποτελεί βασική εκδήλωση του ατομικού δικαιώματος της θρησκευτικής ελευθερίας, το οποίον κατωχυρώνεται από το Σύνταγμα όχι μόνον υπέρ ενός εκάστου ατόμου, αλλά και υπέρ της Εκκλησίας ή υπέρ των άλλων θρησκευτικών κοινοτήτων.

Όσον αφορά την Ορθόδοξη Χριστιανική Κοινότητα δηλαδή την Εκκλησία πρέπει να δεχθεί κανείς χωρίς καμία επιφύλαξη ότι η

ανεξαρτησία της και γενικότερα η θρησκευτική της ελευθερία προσβάλλεται: α) Όταν το σύστημα διοικήσεώς της καθορίζεται με νόμο της Πολιτείας και ιδίως όταν οι διατάξεις του νόμου αυτού είναι αντίθετες με την ορθόδοξη δογματική και εκκλησιολογία. β) Όταν προκειμένου περί πράξεων των εκκλησιαστικών αρχών, που έχουν πνευματικό περιεχόμενο, θεσπίζεται ως προϋπόθεση του κύρους τους η έγκριση της Πολιτείας γ) Όταν επιβάλλεται ως υποχρεωτική η παρουσία του εκπροσώπου της Κυβερνήσεως στις συνεδριάσεις της Ιεράς Συνόδου. δ) Όταν επί διοικητικών θεμάτων τον αποφασιστικό λόγο έχει η Πολιτεία και όχι η Εκκλησία. ε) Όταν η εκλογή του Αρχιεπισκόπου και των Μητροπολιτών, δεν γίνεται από την Ιεραρχία, αλλά από την Διοικούσαν Σύνοδο και την Πολιτείαν με το Τριπρόσωπον Δελτίον και στ) Όταν νοθεύεται γενικά ο «χαρισματικός θεσμός» του συνοδικού συστήματος ιδίως με τις αριστίνδην Συνόδους. Με άλλα λόγια κάθε ενέργεια της Πολιτείας η οποία περιορίζει είτε εμμέσως είτε αμέσως την ελευθερία, την ανεξαρτησία και την αυτοδιοίκηση της Εκκλησίας είναι απαράδεκτη.

Μέσα από αυτές τις γενικές παρατηρήσεις ας παρακολουθήσουμε την εξέλιξη του καθεστώτος των σχέσεων Εκκλησίας και Πολιτείας στην Ελλάδα από την Μικρασιατική καταστροφή μέχρι σήμερα και ειδικότερα από την άποψη των επεμβάσεων της Πολιτείας στην ζωή της Εκκλησίας.

Μέσα στην τραγική ατμόσφαιρα την οποίαν εδημιούργησε η Μικρασιατική καταστροφή η οποία -ας μη το λησμονούμε- σηματοδότησε τον τελικόν ενταφιασμόν της οικουμενικής προοπτικής του ελληνισμού, ο Νικόλαος Πλαστήρας θέλησε, και ορθώς, να ενισχύσει την Εκκλησίαν της Ελλάδος. Ως Αρχηγός της Επαναστάσεως υπέγραψε την από 31.12.1923 Πράξη υπό τον τίτλον «Καταστατικός Χάρτης της Αυτοκεφάλου Εκκλησίας της Ελλάδος». Με το άρθρον 2 του Νόμου αυτού ορίζετο ότι: «Ανωτάτη εν τω Κράτει εκκλησιαστική Αρχή είναι η Σύνοδος των εχόντων Επισκοπίας Αρχιερέων της Αυτοκεφάλου Εκκλησίας της Ελλάδος φέρουσα το όνομα Ιερά Σύνοδος της Εκκλησίας της Ελλάδος προεδρευομένη δε υπό του Αρχιεπισκόπου Αθηνών και πάσης Ελλάδος». Έτσι με το νομοθέτημα αυτό επανήλθεν η Εκκλησία εις την «κανονικήν» της κατάσταση την σύμφωνον με την ορθόδοξη δογματική και εκκλησιολογία αφού δηλαδή ανεγνωρίσθη η ανωτάτη θέσις της Ιεράς Συνόδου της Ιεραρχίας. Δι' αυτού του τρόπου ετέθη εις εφαρμογήν το αρχέγονον και σύμφωνον με την ορθόδοξον εκκλησιολογίαν σύστημα των περιοδικώς συνερχομένων επαρχιακών συνόδων. Το σύστημα όμως αυτό φαίνεται ότι ενόχλησε, προεκάλεσε

αντιδράσεις και γι' αυτό μετά δύο έτη επί της δικτατορίας του 1925 εδημοσιεύθη ο νέος Καταστατικός Χάρτης με τον οποίον επανεφέρθη σε ισχύ εν μέρει ο Νόμος ΣΑ'. Με το άρθρον 4 του νέου Καταστατικού Χάρτη διετηρήθη ο θεσμός του Επιτρόπου της Επικρατείας «παρά τη Ιερά Συνόδω» η πρόσκληση του οποίου όπως παραστεί κατά τις συνεδριάσεις της Διαρκούς Ιεράς Συνόδου ήταν τεταγμένος επί ποινή ακυρότητος όλων των αποφάσεών της, πλην εκείνων οι οποίες ανεφέροντο σε θέματα πίστεως και λατρείας. Επηκολούθησεν ο Νόμος 3615/1928 περί της Διοικήσεως των Μητροπόλεων του Οικουμενικού Πατριαρχείου και η Συνοδική Πράξις της 4ης Σεπτεμβρίου του ιδίου έτους για τις Νέες Χώρες. Για την έννοιαν της Πράξεως αυτής έχουν γίνει κατά καιρούς πολλές συζητήσεις και υπήρξαν ορισμένοι οι οποίοι επεκαλέσθησαν την Πράξιν αυτή για να δημιουργήσουν, ακόμη και πρόσφατα, τριβές στις σχέσεις της Ελλαδικής Εκκλησίας με το Πατριαρχείον. Ευτυχώς το ζήτημα αυτό, όσες φορές ανακινήθηκε, δεν είχε συνέχεια και ελπίζω ότι δεν θα υπάρξει πρόβλημα εις το μέλλον, διότι σ' αυτούς τους καιρούς που ζούμε η οποιαδήποτε διατάραξη των σχέσεων της Ελλαδικής Εκκλησίας με την Μητέρα Εκκλησία δεν θα είναι ασφαλώς για καλό.

Το 1931 τίθεται σε ισχύ ο νέος Καταστατικός Χάρτης της Εκκλησίας με το Νόμο 5187. Ο νόμος αυτός θα μπορούσε να πει κανείς ότι δεν ήτο, κατ' αρχήν, αντίθετος με την ορθόδοξη εκκλησιολογίαν όσον αφορά τις σχέσεις Εκκλησίας και Πολιτείας, διότι ανεγνώριζεν ως Ανωτάτην Εκκλησιαστικήν Αρχήν την Ιεράν Σύνοδον της Ιεραρχίας (άρθρον 2) και ως διαρκές διοικητικόν όργανο την Διαρκή Ιεράν Σύνοδον. Διατηρούσεν όμως τον θεσμόν του Επιτρόπου της Επικρατείας η πρόσκληση του οποίου στις Συνεδριάσεις της Συνόδου ήταν και πάλιν υποχρεωτική και μάλιστα επί ποινή ακυρότητος όλων των αποφάσεων της Συνόδου πλην των αναφερομένων εις την πίστη και την λατρείαν. Η πρόβλεψη αυτή απετέλει φαλκίδευση της ανεξαρτησίας της Εκκλησίας. Υπήρχεν επίσης η διάταξη του άρθρου 8 η οποία ήταν αντίθετη με την ορθόδοξη δογματική και εκκλησιολογίαν διότι όριζεν ότι ορισμένες Μητροπόλεις πληρούνται υποχρεωτικώς δια «καταστάσεως» δηλαδή μεταθέσεως. Ανεξαρτήτως του ζητήματος εάν η δια μεταθέσεως πλήρωσις μιας κενής Μητροπόλεως είναι ανεκτή από τους Ιερούς Κανόνες, ζήτημα για το οποίον έχουν γίνει πολλές συζητήσεις, πάντως η διάταξη αυτή ήταν προκλητική διότι στην ουσία απηγόρευεν εις το Άγιον Πνεύμα να φωτίσει τους εκλέκτορες αρχιερείς να πληρώσουν την κενή έδραν δι' εκλογής, που είναι ο κανονικός τρόπος. Υποχρέωνε το Άγιον Πνεύμα να τους φωτίσει

να μεταθέσουν Αρχιερέα και μάλιστα όχι οποιονδήποτε Αρχιερέα, αλλά Αρχιερέα προερχόμενον από περιορισμένο αριθμόν Μητροπόλεων, ειδικώς καθοριζομένων εις τον νόμον. Ρύθμιση δηλαδή κωμική αποδεικνύουσα όμως την πρόθεση της Πολιτείας να επεμβαίνει στην διοίκηση της Εκκλησίας. Και η βούληση αυτή δεν είναι τελείως άγνωστον εκ ποίων παραγόνων διεμορφώθη αφού δικαιολογεί την υποψίαν ότι την ρύθμιση αυτή είχε ίσως επιδιώξει η τότε ηγεσία της Εκκλησίας ή ορισμένοι Αρχιερείς οι οποίοι εποφθαλμιούσαν σπουδαιότερες (για να μη χρησιμοποιήσω άλλη πιο πεζή λέξη) Μητροπόλεις ή άλλοι παράγοντες ενεργούντες εκ του παρασκηνίου.

Ουσιαστική όμως μεταβολή επήλθε με τον Νόμο 1493/1938. «Περί εκλογής του Αρχιεπισκόπου Αθηνών και των Μητροπολιτών». Ήδη ο τίτλος του ενοχλεί διότι αναφέρεται εις τον Αρχιεπίσκοπον και τους Μητροπολίτας, όχι της Εκκλησίας της Ελλάδος, αλλά του «Βασιλείου». Ο νομοθέτης της εποχής εκείνης φαίνεται να θεωρεί την Εκκλησίαν τμήμα της κρατικής διοικήσεως γι' αυτό και ομιλεί περί Αρχιεπισκόπου και Μητροπολιτών του «Βασιλείου». Το κακό το οποίο έκαμαν στην Εκκλησία οι Βαυαροί, βοηθούμενοι δυστυχώς από Έλληνες, είχαν αφήσει κατάλοιπα στον χώρο των σχέσεων Εκκλησίας και Πολιτείας. Στον Καίσαρα ήταν αρεστόν να θεωρεί την Εκκλησίαν τμήμα της δικαιοδοσίας του, ένα είδος φέουδου του. Έτσι εξηγείται και το γεγονός ότι ο Νόμος 5438/32 ανεκήρυξε την Αρχιεπισκοπή και τις Μητροπόλεις νομικά πρόσωπα δημοσίου δικαίου.

Εξετάζοντας στη συνέχεια το νόμο 1493/1938 διαπιστώνουμε ότι περιέχει μίαν διάταξη τελείως αντίθετη με την ορθόδοξη εκκλησιολογία και δογματική. Με το άρθρον 2 ορίζει ότι για την πλήρωση του χηρεύοντος Αρχιεπισκοπικού θρόνου η «Διοικούσα Ιερά Σύνοδος εκλέγει τρεις υποψηφίους», εξ αυτών δε «προκρίνει τον ένα η Α. Μεγαλειότης ο Βασιλεύς δια βασιλικού διατάγματος». Τα τρωτά σημεία του νομοθετήματος αυτού είναι τρία: 1) Το νομοθέτημα αυτό φαίνεται να εψηφίσθη για να αντιμετωπίσει την τότε χηρείαν του θρόνου η οποία είχε δημιουργηθεί με την υπ' αριθμ. 936/1938 απόφαση του Συμβουλίου της Επικρατείας. Θέσπιση όμως ad hoc νομοθετήματος και μάλιστα προκειμένης πληρώσεως του Αρχιεπισκοπικού Θρόνου Αυτοκεφάλου Εκκλησίας, είναι τουλάχιστον απαράδεκτη, όταν μάλιστα με το νομοθέτημα αυτό τροποποιείται άνευ λόγου η μέχρι τότε ισχύουσα νομοθεσία. 2) Το απαράδεκτον του νομοθετήματος αυτού επιτείνεται εκ του ότι η αρμοδιότης εκλογής του Αρχιεπισκόπου αφαιρείται από το φυσιολογικόν και καθοριζόμενον από το ορθόδοξον δόγμα εκλογικόν

Σώμα όλων των επισκόπων δηλαδή την Ιεράν Σύνοδον της Ιεραρχίας και ανατίθεται εις την Διοικούσαν Ιεράν Σύνοδον, εις την συνεδρίαση της οποίας μάλιστα παρίσταται ο βασιλικός Επίτροπος. Φοβερά φαλκίδευση δηλαδή των εξουσιών της Ιεραρχίας. Και η φαλκίδευση αυτή γίνεται περισσότερο αισθητή εκ του λόγου ότι κατά το άρθρον 2 παρ. 5 του ως άνω νόμου κάθε φάκελος επί του οποίου ετίθετο το ψηφοδέλτιον και ο οποίος ερρίπτετο εντός της ψηφοδόχου «εσφραγισμένος» θα έπρεπε να φέρει αναγεγραμμένον επί της εξωτερικής επιφανείας «το όνομα του ψηφίζοντος Αρχιερέως». Φοβερά πράγματα. 3) Και τα τρωτά συνεχίζονται. Μετά την αποσφράγιση των φακέλων και την καταμέτρηση των ψήφων συντάσσεται κατάσταση εις την οποίαν αναγράφονται κατά φθίνουσα σειράν ψήφων τα ονόματα των τριών πρώτων ψηφισθέντων, εξ αυτών δε «προκρίνει» τον ένα «η Α. Μεγαλειότης ο Βασιλεύς». Αποθέωση του Τριπροσώπου Δελτίου το οποίον, για μένα τουλάχιστον, και ανεξαρτήτως του τι εγένετο ή δεν εγένετο εις το Βυζάντιο, είναι σαφώς αντικανονικόν. Αποτελεί νόθεση του ορθοδόξου χριστιανικού δόγματος, διότι με το σύστημα αυτό ο πολιτειακός νομοθέτης δέχεται στην ουσία ότι δεν αρκεί η επιφοίτηση του Αγίου Πνεύματος δια την υπό των Αρχιερέων εκλογήν του Αρχιεπισκόπου, αλλά απαιτείται επί πλέον και η επέμβαση του Αρχηγού της κοσμικής εξουσίας, η οποία είναι και αποφασιστική.

Ίσως είναι ωμή και σκληρή η γλώσσα την οποίαν χρησιμοποίησα. Αυτή όμως είναι η πραγματικότητα και η αλήθεια, η οποία πρέπει να λέγεται. Η επέμβαση στην εκλογή του Αρχιεπισκόπου και, άρα, εις την διοίκηση της Εκκλησίας, η οποία πρέπει να ασκείται από το σύνολον των εχόντων Μητροπόλεις Αρχιερέων, ήταν βάνουση και επί πλέον ήταν και αντίθετη προς το τότε ισχύον Σύνταγμα. Πράγματι την εποχήν εκείνη ίσχυε, τυπικώς τουλάχιστον, το Σύνταγμα του 1911 με το άρθρον 2 του οποίου ορίζετο ότι η Εκκλησία της Ελλάδος «διοικείται υπό Ιεράς Συνόδου Αρχιερέων». Και εφ' όσον η πράξη εκλογής του Αρχιεπισκόπου είναι η κατ' εξοχήν πράξη διοικήσεως, έπρεπε να ενεργείται μόνον από την Σύνοδον της Ιεραρχίας και όχι από τον Αρχηγόν της Εκτελεστικής Εξουσίας. Και η ισχύς της διατάξεως αυτής δεν είχαν ανασταλεί με το από 4 Αυγούστου 1936 β. διάταγμα με το οποίον εγκαθιδρύθη η δικτατορία του Μεταξά. Ουδείς όμως ετόλμησε, ούτε καν εσκέφθη, τότε να θέσει τέτοιο ζήτημα, ούτε κανείς εσκέφθη ή ετόλμησε να θέσει ζήτημα από την άποψη της θρησκευτικής ελευθερίας η οποία τόσον βάνουσα προσεβάλλετο. Τα αυτά όριζεν ο νόμος 1493 με το άρθρον 4 καθ' όσον αφεώρα την εκλογήν Αρχιερέων. Και εδώ τριπρόσωπον δελτίον και επιλογήν του ενός εκ των τριών

«υπό της Α. Μεγαλειότητος του Βασιλέως». Επακολουθεί ο Ν. 2170/1940 ο οποίος βαρύνεται με τα αυτά επίσης τρωτά σημεία ήτοι τριπρόσωπον, εκλογή υπό της Διοικούσης Συνόδου και όχι υπό της Ιεραρχίας, επιλογήν υπό του Βασιλέως του ενός εκ των τριών και παράσταση του Βασιλικού Επιτρόπου στην εκλογικήν διαδικασίαν. Πρέπει τέλος να σημειωθεί ότι τόσο ο νόμος αυτός όσο και οι προηγούμενοι προέβλεπαν εκλογήν των Αρχιερέων από κατάλογον εκλογίμων, τον οποίον κατήρτιζε μεν η Σύνοδος, αλλά τελικώς ενέκρινεν ο υπουργός Παιδείας, ο οποίος μάλιστα, υπό το καθεστώς του Καταστατικού του 1923, είχε την δυνατότητα να διαγράφει εκ του καταλόγου «ους θέλει» και μάλιστα χωρίς καμιά αιτιολογία, μελετώντας τους ατομικούς φακέλους των εγγεγραμμένων στον κατάλογο που είχε συντάξει η Σύνοδος και οι οποίοι συνυπεβάλλοντο εις αυτόν. Ο μόνος περιορισμός ο οποίος ετίθετο εις αυτόν ήταν ότι δεν μπορούσε να διαγράψει «πλέον του ημίσεως των προτεινομένων». Διατάξεις πράγματι εκτρωματικές.

Αξίζει τέλος να σημειωθεί και η διάταξη του άρθρου 9 του Α.Ν. 2170/1940 με τον οποίον ορίζετο ότι προσωπικός αφορισμός επιτρέπεται «μόνον κατά αιρετικού», αλλά «μετ' έγκρισιν του Υπουργείου Θρησκευμάτων και Εθνικής Παιδείας». Είναι πράγματι να γελά κανείς με τη νοοτροπία του νομοθέτη της εποχής εκείνης ο οποίος είχε το θράσος να αναθέτει εις την κοσμικήν εξουσίαν αρμοδιότητα καθαρά πνευματική όπως είναι ο αφορισμός. Αλλά είναι και να απορεί κανείς που η Διοικούσα Εκκλησία εδέχθη αδιαμαρτύρητα τέτοιες ρυθμίσεις. Και εάν υπάρχει μία αιτιολογία για την κατάσταση αυτή επειδή τότε ήταν δικτατορία, τέτοια αιτιολογία δεν υπάρχει όταν αργότερα, υπό καθεστώς κοινοβουλευτικόν, έγιναν παρόμοιες ρυθμίσεις και ουδεμία διαμαρτυρία ακούσθηκε από την διοικούσα Εκκλησία.

Επηκολούθησεν ο Α.Ν. 671/1943. Με το νομοθέτημα αυτό η Ιερά Σύνοδος της Ιεραρχίας αποκαθίσταται εις τα κυριαρχικά δικαιώματά της, εκλέγουσα αυτή η ίδια τον Αρχιεπίσκοπον χωρίς την σύνταξη Τριπροσώπου Δελτίου. Αντιθέτως όμως τους Αρχιερείς τους εκλέγει η Διαρκής Ιερά Σύνοδος. Τέτοια όμως εκλογή ήταν αντίθετη με την ορθόδοξη εκκλησιολογίαν. Αντικανονική ήταν και η διάταξη του άρθρου 17 παρ. 2 του αυτού αν. νόμου με την οποίαν ορίζετο ότι η πλήρωσις ορισμένων Μητροπόλεων έπρεπε να γίνει μόνον δια μεταθέσεως. Αντικανονική ήταν και η διάταξη με την οποίαν ο κατάλογος των εκλογίμων τελούσε υπό την προϋπόθεση ότι θα τον εγκρίνει ο Υπουργός Θρησκευμάτων και Εθνικής Παιδείας.

Προβληματισμόν προκαλεί η διάταξη του άρθρου 33 του Καταστατικού αυτού Χάρτη το οποίον αναγνωρίζει επισήμως τους λεγομένους «βοηθούς επισκόπους». Έχω κατ' επανάληψη υποστηρίξει και μέχρι σήμερα δεν άκουσα μία πειστική αντίθετη άποψη, ότι οι βοηθοί επίσκοποι αποτελούν νόθευση του τρίτου της ιερωσύνης βαθμού και, συνεπώς, δεν είναι σωστό να έρχεται η Πολιτεία και να τους αναγνωρίζει με νόμο. Εάν θέλει η ίδια η Εκκλησία να δημιουργήσει βοηθούς επισκόπους είναι ελεύθερη να το πράξει, το να έρχεται όμως η Πολιτεία και να θεσμοθετεί τέτοιες καταστάσεις, που αν μη τι άλλο είναι αμφιβόλου εκκλησιολογικού κύρους, αποτελεί ανεπίτρεπτη, θα έλεγα προκλητική, επέμβαση στην ζωή της Εκκλησίας. Ατυχώς όμως η Πολιτεία φαίνεται ότι δεν έχει δύναμη αντιστάσεως και τούτο αποδεικνύεται από το γεγονός ότι με το άρθρο 13 του Ν. 1951/1991 εδημιουργήθησαν τέσσερις (4) νέες θέσεις βοηθών επισκόπων εις την Αρχιεπισκοπήν Αθηνών τους οποίους μάλιστα, σύμφωνα με την αυτήν διάταξη η Δ.Ι.Σ. ύστερα από δεκαετή υπηρεσία... μπορεί να τους ανυψώσει σε Τιτουλάριους Μητροπολίτες». Είναι πρόδηλη η αντίθεση της διατάξεως αυτής προς την ορθόδοξη δογματική και εκκλησιολογία και γι' αυτό η διάταξις αυτή είναι απαράδεκτη.

Με την αυτήν διάταξη συνιστώνται και εξ (εξ) εισέτι θέσεις βοηθών επισκόπων για Μητροπόλεις οι οποίες έχουν πληθυσμό άνω των 50.000 κατοίκων.

Είναι πρόδηλον ότι η διάταξη αυτή θεσπίσθηκε αν όχι με αίτηση πάντως με την συγκατάθεση της Διοικούσας Εκκλησίας αφού δεν προκύπτει ότι αντέδρασε.

Και έρχομαι εις μίαν άλλη διάταξη νόμου η οποία είναι όχι μόνον αντίθετη προς την ορθόδοξη δογματική και εκκλησιολογία, αλλά και ιδιαίτερα προκλητική, δοθέντος μάλιστα ότι θεσπίσθηκε υπό κοινοβουλευτικό καθεστώς, γεγονός που δικαιολογεί την υποψία ότι δεν είναι αμέτοχη της ευθύνης θεσπίσεώς της η τότε Διοικούσα Εκκλησία. Εννοώ το άρθρο 1 παρ. 1 του Νόμου 1589/1966 με το οποίον κηρύσσονται «αυτοδικαίως άκυρες» μεταθέσεις και εκλογές αρχιερέων οι οποίες είχαν γίνει σε ορισμένη περίοδο του έτους 1965. Ανεξάρτητα του εάν αυτές οι μεταθέσεις και προαγωγές ήσαν ή όχι παράνομες και αντικανονικές, αυτό πάντως είναι ζήτημα που έπρεπε και μπορούσε να το επιλύσει μόνη της η Εκκλησία και όχι η Πολιτεία και μάλιστα κατ' αυτόν τον προκλητικόν τρόπον διακηρύσσοντας, με πράξη του πολιτειακού νομοθέτη, ότι είναι «αυτοδικαίως άκυροι». Αλλά απαράδεκτη ήταν και η παράγραφος 2 του ιδίου άρθρου με την οποίαν προεβλέπετο ότι με β.δ/μα θα κυρωθούν γενόμενες μεταθέσεις Αρχιερέων δηλαδή θα κυρωθούν

εκ των υστέρων. Και η κατάσταση δεν μετεβάλλετο εκ του ότι το διάταγμα αυτό επρόκειτο να εκδοθεί κατόπιν «συμφώνου γνώμης» της Ιεραρχίας της Εκκλησίας, διότι οι μεταθέσεις είχαν ήδη γίνει και εκαλείτο η Ιεραρχία να δώσει την συγκατάθεσή της εκ των υστέρων. Δηλαδή α) φέρεται απλώς η Ιεραρχία προ τετελεσμένου γεγονότος. Είναι σαν να της λέγει ο νομοθέτης: Έλα τώρα δώσε την σύμφωνη γνώμη σου να τελειώνουμε και δεν θέλω αντιρρήσεις και β) οικειοποιείται ο πολιτειακός νομοθέτης εξουσίαν εκκλησιαστική. Δεν περιορίζεται δηλαδή, να αναθέσει στην Ιεραρχία να ισχυροποιήσει, έστω εκ των υστέρων, η ίδια τις μεταθέσεις και τις εκλογές, αλλά της δηλώνει ότι θα τις ισχυροποιήσει η Πολιτεία και εάν δεν το πράξει εντός δύο μηνών οι μεταθέσεις αυτές «κυρούνται αυτοδικαίως».

Και όλα αυτά εγένοντο εν σωτηρίω έτει 1966.

Και μια και ο λόγος περί μεταθέσεων ας μνημονεύσουμε στο σημείο αυτό τον Καταστατικό Χάρτη του 1923 με τον οποίον ναί μεν κατεβλήθη προσπάθεια να αποκατασταθεί η κανονική τάξη στην Εκκλησία, πλην όμως περιείχε και μίαν διάταξη η οποία μετέτρεπε τον Επίσκοπον, το κέντρο τούτο της λατρευτικής ζωής και το θεμέλιον της εκκλησιαστικής διοικήσεως, σε δημόσιον υπάλληλον, διότι όριζεν ότι η μετάθεση του Αρχιερέως επιτρέπεται να γίνεται εφ' εξής με την ακόλουθη διαδικασία: α) θα ζητηθεί η γνωμοδότηση της Ιεράς Συνόδου (Προσοχή, όχι απόφαση αλλά γνωμοδότηση και δη απλή) β) θα επακολουθήσει απόφαση του Υπουργικού Συμβουλίου και γ) Θα εκδοθεί β. διάταγμα. Πλήρης δηλαδή πολιτειοκρατία Και εάν προσέξει κανείς εις το ότι η έκδοση της αποφάσεως του Υπουργικού Συμβουλίου δεν φαίνεται να ήταν υποχρεωτική, η διενέργεια της μεταθέσεως εξηρτήθη τελικά από την θέληση της Κυβερνήσεως. Αλλά το απαράδεκτον όσον και γελοίον αυτό κατασκευάσμα συνεχίζεται όσον αφορά και τους λόγους δια τους οποίους επιτρέπεται να γίνει η μετάθεση. Θα περίμενε βέβαια να ακούσει κανείς ότι η μετάθεση επιτρέπεται να γίνει «προς μείζον της Εκκλησίας όφελος». Όχι. Τίποτα τέτοιο, διότι σύμφωνα με τη διάταξη αυτή η μετάθεση επιτρέπεται να γίνει: α) Λόγω προαγωγής εις κενήν θέση (προαγωγή τίνος και τι είδους προαγωγή;) Υπάρχουν δύο ειδών Επίσκοποι δηλαδή ανώτερου και κατώτερου βαθμού; β) Αμοιβαίως τη αιτήσει των μετατιθεμένων. Εδώ εμφανίζονται οι Αρχιερείς να διαπραγματεύονται στον τύπο: «Φύγε από την Μητρόπολή σου και έλα στη δική μου για να πάω εγώ στην δική σου». Και ερωτώ: Αυτή η κατάσταση είναι σύμφωνη με την ορθόδοξη δογματική και εκκλησιολογία και την παρακαταθήκη την οποίαν μας παρέδωσαν οι μεγάλοι Επίσκοποι

της Εκκλησίας, οι οποίοι έμεναν πιστοί μέχρι θανάτου εις τα ποιμνιά τους ώστε να γίνουν θρύλοι όπως ο Μέγας Βασίλειος, ο Άη Βασίλης με την εικόνα του οποίου γαλουχήθηκαν τόσες και τόσες γενιές σε όλον τον κόσμο; Και αυτή την ωραία εικόνα και παράδοση έρχεται να καταστρέψει η Πολιτεία με την πιο πάνω διάταξη, που έχω κάθε λόγο να πιστεύω ότι θεσπίσθηκε με την ευλογία, αν όχι με την πρωτοβουλία, της τότε Διοικούσης Εκκλησίας μια και ο πολιτειακός νομοθέτης δεν είχε λόγο να γίνουν αμοιβαίες μεταθέσεις ή... προαγωγές επισκόπων.

Ας επιστρέψω όμως στο νόμο 4589/1966 και ας μνημονεύσω την διάταξη του άρθρου 4 αυτού με την οποίαν ορίσθηκε ότι οι Μητροπολίται και οι βοηθοί επίσκοποι αποχωρούν αυτοδικαίως εκ της υπηρεσίας αυτών άμα τη συμπληρώσει του ογδοηκοστού έτους της ηλικίας των. Έτσι ο Μητροπολίτης αντιμετωπίζεται ως δημόσιος υπάλληλος και για να απαμβλυνθεί λίγο η κακή εντύπωση ορίζεται στην συνέχεια της διατάξεως αυτής ότι εφαρμόζονται για τον υπολογισμόν της ηλικίας οι διατάξεις περί των πανεπιστημιακών καθηγητών. Για το μέτρο αυτό, του οποίου είχαν εξαιρεθεί ο Αρχιεπίσκοπος, υποστηρίζονται εκ διαμέτρου αντίθετες απόψεις. Η μία άποψη, η οποία έχει γίνει δεκτή με τις υπ' αριθμ. 609-612/1967 αποφάσεις του Συμβουλίου Επικρατείας, δέχεται ότι ο νόμος δύναται να θεσπίσει όριον ηλικίας των Μητροπολιτών. Η άλλη άποψη προς την οποίαν και εγώ συντάσσομαι δέχεται ότι η θέπιση ορίου ηλικίας πλήττει την δογματική αρχή της ισοβίου συνδέσεως του επισκόπου με την επαρχίαν του και, άρα, είναι διάταξη αντισυνταγματική. Το σημείο όμως στο οποίον πρέπει να συμφωνούν και οι δύο απόψεις είναι ότι ο δια νόμου της Πολιτείας εξαναγκασμός του Επισκόπου να αποχωρήσει της επαρχίας του αποτελεί επέμβαση του Κράτους στην ανεξαρτησία, στην αυτοδιοίκηση και άρα στην θρησκευτική ελευθερία της Εκκλησίας, πέραν του ότι μπορεί να χρησιμεύσει και ως μέσον εκβιάσεως της ηγεσίας της Εκκλησίας ή όπλον της ίδιας της ηγεσίας της προς εκβίαση ορισμένων Ιεραρχών και εντεύθεν αφορμή συναλλαγής της εκκλησιαστικής ηγεσίας με την εκάστοτε Κυβέρνηση.

Φθάνουμε έτσι στην περίοδο της δικτατορίας των συνταγματαρχών. Ένα από τα πρώτα νομοθετήματα του καθεστώτος εκείνου ήταν ο Α.Ν. 3/1967.

Με την παρ. 1 του άρθρου 1 του νομοθετήματος αυτού ορίζεται ότι η Ιερά Σύνοδος της Εκκλησίας συγκροτείται από τον Αρχιεπίσκοπο Αθηνών και πάσης Ελλάδος ως Πρόεδρο και οκτώ (8) Αρχιερείς δηλαδή ανά τέσσερις από την παλαιά Ελλάδα και τις Νέες Χώρες κατά τα πρεσβεία της αρχιερωσύνης. Η διάταξη αυτή

δεν προσέθεσε κανένα νεώτερο στοιχείο και γι' αυτό δικαιολογείται η σκέψη ότι επανελήφθη απλώς και μόνον για να «δέσει» με την παράγραφο 2 του αυτού άρθρου 1 του νόμου με την οποίαν επιχειρείται βάναυση επέμβαση στην διοίκηση της Εκκλησίας, αφού με αυτήν ορίζεται ότι η θητεία της λειτουργούσας εκείνην την εποχήν Διαρκούς Ιεράς Συνόδου (1966-1967) «λήγει» και αντ' αυτής συγκροτείται, κατά παρέκκλιση της προηγουμένης παραγράφου, «αριστίνδην» Σύνοδος τα μέλη της οποίας θα καθορίζοντο με β. δ/μα και η θητεία της οποίας θα ήτο δυνατόν να παραταθεί επίσης με β. δ/μα επί μίαν εισέτι περίοδον. Είναι περιττό νομίζω να εξηγήσω γιατί η ρύθμιση αυτή ήταν τελείως αντίθετη με το ορθόδοξο δόγμα και την ορθόδοξη εκκλησιολογία και συνεπώς αποτελεί βάναυση επέμβαση στην διοίκηση και την εν γένει ζωή της Εκκλησίας. Γι' αυτό ακριβώς οι σφετερισθέντες την εξουσία, φοβούμενοι ότι πιθανόν να μη απεδέχοντο τον διορισμόν τους ως μελών της αριστίνδην Συνόδου ορισμένοι από αυτούς που προόριζαν για τις θέσεις αυτές, προνόησαν με την παράγραφο 3 της αυτής διατάξεως να εξασφαλίσουν την συγκρότηση της αριστίνδην Συνόδου με τον διορισμόν, στη θέση εκείνου που θα ηρνείτο, αναπληρωματικού Αρχιερέως. Δυστυχώς όλοι εις τους οποίους προετάθη η θέσις του μέλους της Συνόδου απεδέχθησαν.

Και ερχόμεθα εις το άρθρο 2 του αναγκαστικού εκείνου νόμου με το οποίον επεχειρήθη νέα βάναυση επέμβαση στη ζωή της Εκκλησίας αφού με αυτό ορίσθηκε ότι η αρμοδιότης εκλογής Αρχιεπισκόπου αφαιρείται από την Ιεράν Σύνοδον της Ιεραρχίας και ανατίθεται εις την Διαρκή Ιεράν Σύνοδον και η εκλογή γίνεται κατά τη διαδικασίαν του Τριπροσώπου Δελτίου, ορίσθη δε συγχρόνως ότι εκλόγιοι κατά την περίοδον της αριστίνδην Συνόδου, άρα όχι μόνον δια τον βαθμόν του Επισκόπου, αλλά και δια το αξίωμα του Αρχιεπισκόπου, είναι «πάντες οι έλληνες το γένος κληρικοί της Ορθοδόξου Εκκλησίας οι έχοντες τα υπό των Ιερών Κανόνων απαιτούμενα προσόντα». Ο δρόμος στρώθηκε επιμελώς για συγκεκριμένο πρόσωπο, αλλά υπήρχεν ένα ακόμη εμπόδιο. Έπρεπε να φύγει από την μέση ο τότε Αρχιεπίσκοπος Χρυσόστομος, ο οποίος όμως ηρνείτο πεισιμόνως να υποκύψει στις πιέσεις και να παραιτηθεί. Έτσι με το άρθρο 3 του ίδιου νόμου επεξετάθη και επί του Αρχιεπισκόπου η διάταξη του άρθρου 4 του νόμου 4589/1966 περί ορίου ηλικίας των αρχιερέων. Ο δρόμος είχε πλέον ανοίξει. Η αριστίνδην Σύνοδος συνελθουσα επέλεξε τρεις κληρικούς εκ των οποίων ο Βασιλεύς επέλεξε τον ένα. Τον αρχιμανδρίτη των Ανακτόρων Ιερώνυμον Κοτσώνη, ο οποίος, χειροτονηθείς εις επίσκοπον, κατέλαβε τον Αρχιεπισκοπικόν Θρόνον.

Το εκκλησιαστικό πραξικόπημα είχαν ολοκληρωθεί και έμελλε να αποτελέσει την πηγήν ολεθρίων συνεπειών για την Εκκλησίαν, όπως ολέθριες ήσαν και οι συνέπειες του στρατιωτικού πραξικοπήματος της 21ης Απριλίου. Επηκολούθησε η Συντ. Πράξη ΛΣΤ/1968 με την οποίαν ορίσθηκε, κατά παράβαση των Ιερών Κανόνων, ότι αποχωρούν αυτοδικαίως από την θέση τους όσοι Μητροπολίτες της Εκκλησίας της Ελλάδος έχουν συμπληρώσει «40ετίαν εν τη ιερωσύνη και 30ετίαν εν τω βαθμώ του επισκόπου».

Στη συνέχεια τίθεται σε ισχύ ο νέος Καταστατικός Χάρτης της Εκκλησίας της Ελλάδος με το Ν.Δ. 126/196. Αξίζει να σημειώσω τις εξής ρυθμίσεις: α) Το νομοθέτημα αυτό διατηρεί τόσο την Ι.Σ.Ι. όσο και την Δ.Ι.Σ., πρωτοτυπεί όμως όσον αφορά τον τρόπον συγκροτήσεως της Δ.Ι.Σ. τα μέλη της οποίας δεν καλούνται κατά πρεσβεία της αρχιερωσύνης, όπως εγένετο παγίως μέχρι τότε, αλλά εκλέγονται από την Ι.Σ.Ι. β) Θεσπίζει το 72ον έτος της ηλικίας ως όριον εξόδου από την υπηρεσίαν τόσον δια τον Αρχιεπίσκοπον, όσο και δια τους Μητροπολίτας. γ) Θεσπίζει, όσον αφορά την διαδικασίαν εκλογής του Αρχιεπισκόπου, το Τριπρόσωπον Δελίον. Οι υπό στοιχ. β και γ ρυθμίσεις ήσαν αντίθετες προς την ορθόδοξη δογματική και εκκλησιολογία. Με τον Καταστατικόν αυτόν Χάρτη θεσμοθετήθηκαν οι τιτουλάριοι Μητροπολίται και οι τιτουλάριοι Επίσκοποι. Σύμφωνα όμως με το ορθόδοξο δόγμα ο Επίσκοπος πρέπει να έχει ποιμνιον εγκατεστημένον σε ορισμένη επαρχίαν ανεξαρτήτως της ιδιότητος την οποίαν έχει κάθε μέλος του ποιμνίου. Οι τιτουλάριοι όμως ούτε επαρχίαν έχουν, ούτε ποιμνιον και συνεπώς δεν είναι συμβατοί με την ορθόδοξον εκκλησιολογίαν. Όπως δεν ήταν συμβατός με το ορθόδοξον δόγμα ο ανεκδιήγητος εκείνος Α.Ν. 320/1969 με τον οποίον ιδρύθη θέσις Μητροπολίτου Ενόπλων Δυνάμεων με βαθμόν... υποστρατήγου. Έχω αναρωτηθεί πολλές φορές πού άραγε να ενεθρονίσθη ο Μητροπολίτης εκείνος. Μήπως ενεθρονίσθη στα Γραφεία του Γενικού Επιτελείου Εθνικής Αμύνης; Και αφού είχε βαθμόν υποστρατήγου στεκόταν άραγε προσοχή όταν βρισκόταν μπροστά σε στρατηγό; Θλιβερά κατασκευάσματα. Και οι μεν συνταγματάρχες δεν εγνώριζαν δογματική και εκκλησιολογία και έκαναν ό,τι τους κατέβαινε. Πώς όμως επέτρεπαν τέτοιες ρυθμίσεις αυτοί που εγνώριζαν και είχαν αποφασιστικό λόγο;

Από τις ρυθμίσεις αυτές και άλλες στις οποίες προέβη το καθεστώς της 21ης Απριλίου και από τον τρόπον με τον οποίον εφαρμόσθησαν οι σχετικές διατάξεις εδημιουργήθη ανωμαλία εκκλησιαστική και κανονική στην διοίκηση και την ζωή γενικά της Εκκλησίας. Η κατάσταση είχαν οξυνθεί, αλλά η οξύτης δεν μπορούσε

να εκδηλωθεί. Υπέβωσε και σιγόβραζε. Και τότε ενέσκηψε η δεύτερη φάση της δικτατορίας. Όσον αφορά την Εκκλησία οι χειρισμοί της νέας Κυβερνήσεως απέβλεψαν στην αποκατάσταση της κανονικής τάξεως και, αφού παρητήθη ο Αρχιεπίσκοπος Ιερώνυμος, η Κυβέρνηση εδημοσίευσε την υπ' αριθμ. 3/1974 Συντ. Πράξη. Για την πράξη αυτή, βάσει της οποίας εξελέγη ο νέος Αρχιεπίσκοπος Σεραφείμ, έχουν λεχθεί πολλά τόσο όσον αφορά το περιεχόμενό της, αλλά και όσον αφορά τον τρόπον εφαρμογής της. Για τα θέματα αυτά δεν είναι δυνατόν να γίνει τώρα λόγος γιατί χρειάζεται χρόνος πολύς. Εκείνο όμως που πρέπει να πω είναι ότι η Συντακτική αυτή πράξη, ανεξάρτητα από το γεγονός ότι ψηφίσθηκε από ένα δικτατορικό καθεστώς που ήταν συμφορά για τον τόπο, ήταν από εκκλησιολογικής απόψεως ορθή, ενώ δεν ήταν ορθή η επακολουθήσασα υπ' αριθ. 7/1974 Συντ. Πράξη η οποία ανεφέρετο επίσης στην Εκκλησία.

Παρακολούθησαμε σε γενικές γραμμές τις συνθήκες κάτω από τις οποίες έζησε η Εκκλησία από την Μικρασιατική καταστροφή μέχρι το 1974. Οι επεμβάσεις της Πολιτείας στη ζωή της Εκκλησίας ήταν συνεχείς και βάνουσες. Συναντήσαμε αριστίνδην Συνόδους, αντικανονικές μεταθέσεις, χειροτονίες επισκόπων εστερημένων εξ αρχής ποιμνίου και επαρχίας, παρουσία Κυβερνητικού εκπροσώπου στις συνεδριάσεις της Ιεράς Συνόδου, «αυτοδίκαιες» δια νόμου κυρώσεις πράξεων της Ιεράς Συνόδου, εξουσία του Υπουργού Θρησκευμάτων να ακυρώνει τον κατάλογο των προς αρχιερατείαν υποψηφίων το οποίον κατήρτιζεν η Σύνοδος κ.α.π. τα οποία ο χρόνος δεν μου επέτρεψε να εκθέσω. Όταν αναλογίζομαι τα όσα συνέβησαν αυτά τα 90 περίπου χρόνια που κύλησαν αναρωτιέμαι γιατί η Πολιτεία θέλει να επεμβαίνει στη ζωή της Εκκλησίας. Και όταν δώσω την απάντηση ότι αυτό γίνεται διότι η Εκκλησία είναι δύναμη και οι εκάστοτε Κυβερνήσεις θέλουν να ελέγχουν την δύναμη αυτή, τότε αντιμετωπίζω το ζήτημα των ευθυνών οι οποίες βαρύνουν την εκάστοτε Διοικούσαν Εκκλησίαν, η οποία δεν αρκεί να έχει συνείδηση της δυνάμεως την οποίαν εκπροσωπεί η Εκκλησία και της ανάγκης να χρησιμοποιεί την δύναμη αυτή για το καλό του τόπου και του λαού, αλλά πρέπει να προσέχει να μη συνεργεί στην εκ μέρους της Πολιτείας λήψη μέτρων τα οποία μειώνουν την ανεξαρτησίαν της καθ' όλου Εκκλησίας και την αυτοδιοίκησή της ή είναι γενικώς μη συμβατά με τους Ιερούς Κανόνες και την Ιερά Παράδοση. Και εάν μεν η Πολιτεία προβεί στην λήψη τέτοιων μέτρων εξ ιδίας πρωτοβουλίας έχει η Εκκλησία την δυνατότητα να προσφύγει στο Συμβούλιο της Επικρατείας και στο Δικαστήριο των Δικαιωμάτων του Ανθρώπου για να προστατεύσει τα δικαιώματά

της. Όταν όμως η Διοικούσα Εκκλησία συνεργεί στη λήψη τέτοιων μέτρων τότε μειώνεται, στα μάτια του πληρώματος, το κύρος της, τότε γίνεται άξια της μοίρας της, τότε επωμίζεται ολόκληρη την ευθύνη των συνεπειών αυτής της συνέργειας. Και η ευθύνη αυτή μπορεί μεν μερικές φορές να βραδύνει, ουδέποτε όμως παραμένει τελικά ανενεργής και, κυρίως, ουδέποτε λησμονείται.

Εν όψει της πικρής εμπειρίας από τα ως άνω γεγονότα φυσικόν ήταν να επιχειρηθῆ, μετά την αποκατάσταση της Δημοκρατίας, μία νέα ρύθμιση των σχέσεων Εκκλησίας και Πολιτείας επί νέας και, κυρίως, επί κανονικής βάσεως. Έτσι το Σύνταγμα του 1975 καθώρισε ότι η διοίκηση της Εκκλησίας ανήκει όχι εις «Σύνοδον Αρχιερέων» όπως έλεγαν τα προηγούμενα Συντάγματα και έτσι άφησαν την δυνατότητα στον νομοθέτη να θεσπίσει, με νόμον, αριστίνδην Συνόδους, αλλά στην Σύνοδον «των εν ενεργεία Αρχιερέων», δηλαδή όλων των εχόντων Μητροπόλεις. Όμως παρά τις αντίθετες εισηγήσεις και προτάσεις θεσπίσθηκε ρητώς με το Σύνταγμα η εξουσία της Πολιτείας να θεσπίζει η ίδια τον Καταστατικόν Χάρτη της Εκκλησίας, η οποία εξακολουθεί έτσι να έχει την ανάγκη της Πολιτείας όσον αφορά την νομοθετική ρύμιση της διοικήσεώς της. Και ναι μεν έχει η Εκκλησία την δυνατότητα εκδόσεως των γνωστών Κανονισμών, πλην όμως αυτή η δυνατότητα δεν αρκεί. Για να είναι η Εκκλησία πλήρως ελεύθερη πρέπει να έχει την εξουσίαν να ψηφίζει αυτή τον Καταστατικόν της Χάρτη.

Κατά το έτος 1977 η Κυβέρνηση συνεκρότησε Ειδικήν Επιτροπήν εις την οποίαν ανετέθη το βαρύ έργον συντάξεως του νέου Καταστατικού Χάρτου της Εκκλησίας της Ελλάδος. Στην Επιτροπήν αυτήν είχα την τιμήν να μετάσχω ως τακτικό μέλος και εγώ ως Πάρεδρος τότε τού ΣτΕ προταθείς προς τούτο από τον τότε Πρόεδρον του ΣτΕ κ. Όθωνα Κυριακόν. Ο Καταστατικός Χάρτης τον οποίον συντάξαμε μπορώ να βεβαιώσω μετά λόγου γνώσεως ότι είναι ο καλύτερος Καταστατικός Χάρτης τον οποίον είχε μέχρι τότε η Εκκλησία. Και είναι ο καλύτερος διότι καμιά από τις διατάξεις του δεν έρχεται σε αντίθεση με την ορθόδοξη δογματική και εκκλησιολογία, όλες εναρμονίζονται προς τους Ιερούς Κανόνες και την Παράδοση. Δηλαδή αποκατάσταση πλήρης της Ιεράς Συνόδου της Ιεραρχίας στις εξουσίες της, κανονική λειτουργία της Δ.Ι.Σ., σύνταξις καταλόγου εκλογίμων από την ΔΙΣ και την ΙΣΙ χωρίς καμίαν απολύτως ανάμειξιν του Υπουργού Θρησκευμάτων, ρύθμιση επί απολύτως κανονικής βάσεως του ζητήματος των μεταθέσεων Μητροπολιτών οι οποίες επιτρέπονται εφεξής μόνον «προς μείζον της Εκκλησία όφελος» και εφ' όσον τούτο το επιτρέψει η Ι.Σ.Ι. με ηυξημένην πλειοψηφίαν και κυρίως εκλογή του Αρχιε-

πισκόπου και των Μητροπολιτών υπό της Ι.Σ.Ι. Τέλος ο Καταστατικός Χάρτης κατήργησε τους τιτουλαρίους και τους βοηθούς επισκόπους και βεβαίως δεν προβλέπει όριον ηλικίας. Αξίζει να σημειωθεί ότι ο Καταστατικός αυτός Χάρτης είναι ο μόνος στην ιστορίαν της Εκκλησίας που εψηφίσθη από την Βουλήν. Και όμως παρ' όλα αυτά αντί να μείνουν όλοι ευχαριστημένοι που είχαν επιτέλους ψηφισθεί ένας Καταστατικός Χάρτης όπως τον ήθελε η Εκκλησία (το σχέδιο το είχαν επεξεργασθεί και η ΔΙΣ) υπήρξαν ορισμένοι φανατικοί οι οποίοι επετέθησαν λαύροι δια των στηλών της Εφημερίδος «Εκκλησιαστικός Αγών» και τον μεν Καταστατικόν Χάρτην τον εχαρακτήρισαν «ανοσιούργημα και νομοθετικόν έκτρωμα», τα δε μέλη της Επιτροπής τα εχαρακτήρισαν «ασεβείς οι οποίοι σταυρώνουν την Εκκλησίαν του Χριστού». Έκτοτε και μέχρι σήμερα, δηλαδή είκοσι και πλέον χρόνια η Εκκλησία έζησε και ελειτούργησε με τον Καταστατικόν αυτόν Χάρτη βάσει των διατάξεων του οποίου έγινε και η εκλογή του σημερινού Αρχιεπισκόπου, η οποία υπήρξεν από πάσης απόψεως άψογη.

Και θα κλείσω την σημερινήν ανακοίνωσή μου με λίγες και σύντομες σκέψεις όσον αφορά την θέση της Εκκλησίας μας απέναντι στην ευρωπαϊκή πρόκληση.

Είτε το θέλουμε είτε όχι η μοίρα μας, ως λαού οργανωμένου σε κράτος, είναι συνδεδεμένη με τον ευρωπαϊκό χώρο, όπως ο χώρος αυτός διαμορφώνεται στο πλαίσιο της Ευρωπαϊκής Ένωσης μετά το Μάαστριχ και το Άμστερνταμ. Η ενοποίηση της Ευρώπης έγινε ήδη επιταγή των συγχρόνων καιρών και επιπλέον είναι ζωτική ανάγκη και ζήτημα επιβίωσης του λαού μας, ο οποίος είναι δεμένος, σαν τους συντρόφους του Οδυσσέα, στο κεντρικό κατάρτι του ευρωπαϊκού σκάφους για να μη γοητευθεί και παρασυρθεί από το τραγούδι των σύγχρονων σειρήνων, της Παγκοσμιοποίησης και της Νέας Τάξης. Και το ευρωπαϊκό σκάφος ταξιδεύει για να φθάσει στην χώρα του τελικού προορισμού του. Ποιά όμως θα είναι η χώρα αυτή; Θα είναι άραγε, μία Ευρώπη «των πατρίδων» ή ένα χωνευτήρι κρατών και λαών στα οποία θα ζούμε με ένα ομοιόμορφο δελτίο ταυτότητας και ένα ενιαίο ευρωπαϊκό νόμισμα;

Οι υποσχέσεις και οι εξαγγελίες φαίνεται να είναι, κατ' αρχήν, καθησυχαστικές. Έτσι στο από 5 Νοεμβρίου 1997 Ψήφισμα του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου σχετικά με την Συνθήκη του Άμστερνταμ γίνεται μνεία «της διπλής νομιμοποίησης της Ευρωπαϊκής Ένωσης ως Ένωσης των Κρατών και ως Ένωσης των λαών». Και ναι μεν επισημαίνεται, στην συνέχεια, η ανάγκη να εξασφαλισθεί στο μέλλον μία «σαφέστερη ταυτότητα της Ευρώπης», που σημαίνει προσαρμοστικότητα προς μια σταθερή και οριστική ενοποίηση με αναπό-

φευκτη συνέπεια μερική αλλοτρίωση ορισμένων εθνικών χαρακτηριστικών, επισημαίνεται όμως επίσης ότι η ενοποίηση αυτή πρέπει να γίνει με την στάθμιση και αξιολόγηση αυτής «της διττής φύσης της Ένωσης ως Ένωσης των λαών και ως Ένωσης των κρατών», η οποία επιβάλλει παράλληλα να είναι σεβαστά τα εξής στοιχεία: α) η ταυτότητα των κρατών μελών, β) ο πυρήνας των συνταγματικών πολιτισμών και γ) η ποικιλομορφία των πολιτισμών των πολιτών της. Την αυτήν σωστή θέση έλαβε και ο πρωθυπουργός κ. Σημίτης κατά την προχθεσινή ομιλία του στο σεμινάριο για την Ευρωπαϊκή Ταυτότητα λέγοντας τα εξής: «Η Ευρώπη που θα μας επιτρέψει να προχωρήσουμε είναι η Ευρώπη της διαφορετικότητάς μας... Η Ευρώπη αγκαλιάζει μία αλλά και πολλές διακριτές πραγματικότητες, γιατί η Ευρώπη οικοδομείται πάνω στην ιδέα της ενότητας μέσα από την διαφορά. Ο ευρωπαϊκός πολιτισμός χτίστηκε πάνω στο άνοιγμα προς τον Άλλον, στην αίσθηση της οικουμενικότητας μέσα από την διαφορά» (Βήμα 15.11.98).

Από την άποψη αυτή η αποστολή της Ορθοδοξίας και άρα και της Ελλαδικής Εκκλησίας στον σύγχρονο ευρωπαϊκό χώρο συνίσταται σε τούτο: να συντελέσει ώστε να διαφυλαχθεί η φυσιογνωμία του λαού μας δηλαδή η ιστορική, πολιτιστική, και γενικότερα εθνική μας ταυτότητα. Είναι βέβαιον ότι η αποστολή αυτή θα συναντήσει πολλά εμπόδια και πολλές δυσκολίες, αλλά είναι επίσης βέβαιο ότι είναι γοητευτική, γιατί από την επιτυχία της εξαρτάται όχι μόνον η επιβίωση του έθνους μας και του λαού μας, αλλά, σε ένα μεγάλο βαθμό, και η μορφή και η εν γένει ταυτότητα της νέας Ευρώπης. Και πρέπει να σημειωθεί ότι η έννοια του έθνους δεν είναι εκ προοιμίου ασυμβίβαστη με την ύπαρξη ενός πολυπολιτισμικού Κράτους όπως θα είναι η Ενωμένη Ευρώπη. Αντίθετα πιστεύω ότι η κατάλληλη προσαρμογή ενός συγκεκριμένου ανθρώπινου συνόλου - και εν προκειμένω μας ενδιαφέρει το ελληνικό ανθρώπινο σύνολο - στις συνθήκες και απαιτήσεις της σύγχρονης πλανητικής μαζικής Δημοκρατίας θα διευκολύνει ασφαλώς όχι μόνον την διατήρηση του ιδιαίτερου εθνικού χαρακτήρα του συνόλου αυτού αλλά και θα το προωθήσει σε θέση δεσποζουσα όταν ορισμένα χαρακτηριστικά του ιδιαίτερης σπουδαιότητος όπως π.χ. η θρησκεία υποβοηθούν την εξέλιξη προς την κατεύθυνση αυτή. Από αυτή την άποψη αποκτά επικαιρότητα και συγκλονιστική σημασία η παρατήρηση του STEVEN RUNCIMAN, του διακεκριμένου βυζαντινολόγου και πνευματικού ανδρός, ο οποίος είπε: «Αν και δεν θα ζω για να το δω, πιστεύω κάποιες φορές, ότι από τις μεγάλες ιστορικές Εκκλησίες στον επόμενο αιώνα θα επιβιώσει

μόνον η Ορθόδοξη γιατί δεν θα έχει αποτινάξει την ιδέα ότι η θρησκεία είναι μυστήριο».

Με τα δεδομένα αυτά η ελληνική Πολιτεία πρέπει, συνειδητοποιώντας την κρισιμότητα των καιρών και την τεράστια σημασία της αποστολής της Εκκλησίας σ' αυτό το θέμα να προστατεύσει και ενισχύσει την Εκκλησία και την Ορθοδοξία γενικότερα. Είναι τούτο εθνικόν χρέος και όσοι αδιαφορούν ή αντιδρούν είναι στην καλύτερη των περιπτώσεων ανόητοι και κοντόφθαλμοι και στην χειρότερη εθνικοί μειοδότες. Είναι ευτύχημα όμως ότι η σημερινή Κυβέρνηση έλαβε θετική επί του ζητήματος στάση δια του Αναπληρωτού Υπουργού Εξωτερικών κ. Γεωργίου Παπανδρέου ο οποίος εδήλωσε μετά την συνάντηση που είχε με τον Αρχιεπίσκοπον ότι: «Θα συνεργασθούμε πιο στενά τις επόμενες μέρες με την Εκκλησία, στην προσπάθεια να ξεπεραστούν οι όποιες δυσκολίες. Επιθυμούμε την έντονη παρουσία της Ελληνικής Εκκλησίας στις Βρυξέλλες». (Βλ. εφημ. «Αδέσμευτος Τύπος» του Ρίζου της 30.10.98). Αλλά και από την άλλη πλευρά η Διοικούσα Εκκλησία δεν πρέπει να φοβηθεί τις αντιδράσεις, τα εμπόδια ή τις δυσκολίες και να κιοτέψει. Πρέπει να κρατήσει σταθερά το πηδάλιο προς την σωστή κατεύθυνση. Και είμαι βέβαιος ότι με την σημερινή συγκυρία και τα σημερινά πρόσωπα θα το κατορθώσει. Ο Θεός βοηθός.

Δρ. Ιωάννης Μυλωνάκης*

ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΕΣ MARKETING
Η Ανάπτυξη Συστημάτων Πληροφοριών
Marketing και εφαρμογών Πολυμέσων

Τεχνολογία Marketing (Marketing Technology)

Ο Andrian Mc Donough το 1958 παρατήρησε ότι «το ήμισυ του κόστους στην διοίκηση μιας επιχείρησης αποτελεί το κόστος πληροφοριών (Information) της». Πολύ αργότερα ο Dr. Edward de Bono συμπλήρωνε έξυπνα ότι «σε πολλές περιπτώσεις η πληροφόρηση αποτελεί ένα τόσο μεγάλο μέρος της αποδοτικότητας της επιχείρησης, όπου ένας πραγματικά έξυπνος άνθρωπος χωρίς πληροφόρηση δεν θα μπορούσε να δρα. Με κατοχή όμως πληροφοριών, ένας αρκετά λιγότερο έξυπνος άνθρωπος θα μπορούσε να πάει πολύ πιο μακριά».

Σήμερα στη χώρα μας παρατηρείται ένα φαινόμενο το οποίο στις αναπτυγμένες εμπορικά χώρες αποτελούσε θέμα συζητήσεων πριν από 20 και πλέον χρόνια. Ενώ, δηλαδή η αγορά γεμίζει καθημερινά από ροές πληροφοριών (Information) και συστημάτων πληροφόρησης (Information Systems), τα περισσότερα στελέχη των επιχειρήσεων παραπονιούνται ότι έχουν δύσκολη, ανεπαρκή, άσκοπη, άκαιρη ή ακατάλληλη πληροφόρηση. Για ποιούς λόγους μπορεί να συμβαίνει κάτι τέτοιο; Πιθανότατα διότι τα στελέχη αυτά δεν μπόρεσαν:

- α. να αναγνωρίσουν την απαραίτητη πληροφόρηση, ή/και
- β. να σχεδιάσουν τα κατάλληλα συστήματα συλλογής των απαραίτητων πληροφοριών, ή/και

* Διδάκτωρ Διοικήσεως Επιχειρήσεων με εξειδίκευση στο Marketing Υπηρεσιών.

- γ. να αποθηκεύσουν τις πληροφορίες με εξυπηρετικό για αυτούς τρόπο, ή/και
- δ. να ανασύρουν την απαραίτητη πληροφορία όταν τους χρειάζεται εύκολα.

Η Τεχνολογία της Πληροφορικής (information technology) έχει από πολλά χρόνια διεισδύσει στο χώρο του marketing γενικότερα, αποτελώντας πλέον ένα αναπόσπαστο μέρος της διοίκησης marketing, καθώς και ειδικότερα της έρευνας marketing με σκοπό τη “συστηματική συγκέντρωση, καταγραφή και ανάλυση όλων αυτών των λειτουργιών που σχετίζονται με το marketing αγαθών και υπηρεσιών”.

Η Τεχνολογία της Πληροφορικής χρησιμοποιεί τρία βασικά μέσα, τους Ηλεκτρονικούς Υπολογιστές, την Μικροηλεκτρονική και τις Τηλεπικοινωνίες, ο συνδυασμός των οποίων παρέχει την δυνατότητα ανάπτυξης μεγάλης ποικιλίας εφαρμογών, όπως τα Πληροφοριακά Συστήματα Marketing και οι εφαρμογές Πολυμέσων.

Εάν πράγματι κάποιοι οργανωτικοί λόγοι εμποδίζουν τα στελέχη των εταιρειών να αποκτήσουν τις πληροφορίες αυτές που θέλουν έγκαιρα, τότε ανακύπτει οξύτερη η ανάγκη βελτίωσης (ή και απόκτησης πολλές φορές) ενός αποτελεσματικότερου πληροφοριακού συστήματος διοίκησης (management information system) και ιδιαίτερα πληροφοριακού συστήματος marketing (marketing information system) το οποίο να συνταιριάζει τις απαιτήσεις της επιχείρησης με την δυναμικότητα των αγορών στις οποίες δραστηριοποιείται.

Πληροφοριακά Συστήματα Marketing (Marketing Information Systems)

Είναι γεγονός ότι λίγες επιχειρήσεις στη χώρα μας έχουν αποκτήσει πληροφοριακά συστήματα marketing (MKIS), βασίζοντας πιθανώς τις επιχειρηματικές αποφάσεις περισσότερο στη διαίσθηση και λιγότερο ή σχεδόν καθόλου στην έρευνα marketing. Ομως η εκπόνηση επιχειρηματικών σχεδίων και προγραμμάτων, καθώς και η οποιαδήποτε λήψη επιχειρηματικών αποφάσεων, στη σύγχρονη εποχή, θα πρέπει να βασίζεται κατά κύριο λόγο στη συγκέντρωση, ταξινόμηση, ανάλυση, αξιολόγηση και διανομή των κατάλληλων και απαραίτητων πληροφοριών προς τα στελέχη όλων των βαθμίδων της επιχείρησης. Και τούτο διότι η αξία των πληροφοριών βρίσκεται στην χρησιμότητά τους να συμβάλλουν στη μείωση των επιχειρηματικών αβεβαιοτήτων και να παρέχουν καλύτερη και σε βάθος

γνώση και κατανόηση των προβλημάτων της επιχείρησης, της αγοράς, των πελατών της καθώς και των ανταγωνιστών της.

Στη σύγχρονη εποχή τα πληροφοριακά συστήματα (Information Systems) είναι απαραίτητα για όλες αυτές τις επιχειρήσεις, οι οποίες προσπαθούν να βασίζονται στις στρατηγικές και τακτικές αποφάσεις τους στη γνώση των συνθηκών της αγοράς, προσπαθώντας ταυτόχρονα να διατηρούν το ανταγωνιστικό πλεονέκτημά τους στην αγορά. Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα (Competitive advantage) θεωρείται η ικανότητα της επιχείρησης να παρέχει τα προϊόντα της (αγαθά ή/και υπηρεσίες) στην αγορά πιο γρήγορα και με καλύτερη ποιότητα από αυτή των ανταγωνιστών της. Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα αυτό δημιουργεί αυτόματα και αποτελεί αξία (value) πλέον για τον καταναλωτή, η οποία στη συνέχεια μετατρέπεται σε συναλλαγή (transaction), δηλαδή ανταλλαγή κάποιων πραγμάτων αξίας (πώληση). Το σημείο αυτό αποτελεί την πεμπτουσία της φιλοσοφίας του marketing.

Σήμερα, τι χρειάζεται μια επιχείρηση να γνωρίζει για να κατέχει ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που να την διαφοροποιεί στην αγορά; Απαραίτητη εξειδίκευση πληροφοριών (information specification) σχετικά με θέματα που αφορούν:

1. Τις αγορές. Ποιό είναι το προφίλ των πελατών, και ποιά η διαδικασία αγοραστικών αποφάσεών τους.
2. Τα μερίδια της αγοράς. Ποιές οι συνολικές πωλήσεις των προϊόντων της συνολικά, κατά προϊόν και κατά ανταγωνιστή.
3. Τα προϊόντα. Τι πραγματικά πιστεύουν οι καταναλωτές για τα προϊόντα της εταιρίας. Ποιά η χρήση και ο βαθμός χρήσης τους. Σε ποιό στάδιο ζωής τα προϊόντα της επιχείρησης βρίσκονται. Θα πρέπει να επεκταθεί η γραμμή των προϊόντων;
4. Την τιμολόγηση. Πόσο ευαίσθητη είναι η αγορά στην τιμή των προϊόντων.
5. Την διανομή. Η διανομή θα πρέπει να πραγματοποιείται άμεσα ή έμμεσα ή και με τους δύο τρόπους; Τι εκπώσεις απαιτούνται;
6. Τους πωλητές. Υπάρχουν αρκετοί ή πολλοί πωλητές. Η χωροταξική τοποθέτηση είναι ίση με τις ικανότητές τους; Συναντούν τους σωστούς ανθρώπους; Ποιά η καταλληλότερη μέθοδος πληρωμών τους.
7. Την διαφήμιση. Χρησιμοποιείται το κατάλληλο μέσο επικοινωνίας; Μεταδίδεται το κατάλληλο μήνυμα; Πόσο αποτελεσματικό εκτιμάται ότι είναι αυτό.
8. Την συμπεριφορά των καταναλωτών. Τι πιστεύουν οι καταναλωτές των προϊόντων για τα προϊόντα της εταιρίας, για την

- ίδια την επιχείρηση, την εξυπηρέτηση και την διανομή των προϊόντων της.
9. Τις κινήσεις των ανταγωνιστών. Οποιαδήποτε πληροφορία που αφορά τις διάφορες επιχειρηματικές ενέργειες των ανταγωνιστών.
 10. Τους περιβαλλοντικούς παράγοντες που επηρεάζουν την λειτουργία της επιχείρησης. Οι παράγοντες αυτοί μπορεί να είναι τόσο ενδο-επιχειρησιακοί, όσο και εξω-επιχειρησιακοί (Νόμοι, οικονομικές συνθήκες, πολιτικά γεγονότα κ.λπ.).

Για να δοθούν οι σωστές απαντήσεις στα παραπάνω απαραίτητα για την επιχείρηση ερωτήματα, ο Καθ. Kotler πρότεινε την δημιουργία ενός νευρώδους Κέντρου Marketing (Marketing Nerve Center) μέσα στην επιχείρηση με σκοπό τη συλλογή και επεξεργασία των πληροφοριών marketing. Για τον σκοπό αυτό πρότεινε την δημιουργία τριών βασικών τύπων πληροφοριών:

- α. Σύστημα συλλογής πληροφοριών (marketing intelligence). Πληροφορίες που εισρέουν στην επιχείρηση από το εξωτερικό κυρίως περιβάλλον με σκοπό την εγρήγορση των στελεχών της επιχείρησης στα νέα επιτεύγματα και αλλαγές της αγοράς.
- β. Εσωτερικές πληροφορίες marketing (internal marketing information). Πληροφορίες που συλλέγονται εσωτερικά της επιχείρησης.
- γ. Επικοινωνίες marketing (marketing communications).

Πληροφορίες που κατευθύνονται από την επιχείρηση στα διάφορα κοινά - στόχοι.

Οι τρεις βασικοί τύποι πληροφοριών του Kotler δεν αποτελούν τίποτε άλλο παρά τον προάγγελο του Συστήματος Πληροφοριών Marketing.

Το Σύστημα Πληροφοριών Marketing (MKIS) βασίζεται στη «συστηματική χρήση Ηλεκτρονικών Υπολογιστών οι οποίοι εργάζονται σε συνδυασμό με άλλα λειτουργικά συστήματα πληροφοριών της επιχείρησης με σκοπό την υποστήριξη των διοικητικών αποφάσεων που αφορούν θέματα marketing». Το Σύστημα Πληροφοριών Marketing λειτουργεί ουσιαστικά σαν μία μηχανή που συγκεντρώνει, αναλύει και διαχέει πληροφορίες, έγκυρα και έγκαιρα, σε όλα τα στελέχη της επιχείρησης για λήψη σωστών αποφάσεων. Απόφαση είναι η τέχνη του να κάνεις μία επιλογή. Οι επιλογές όμως έχουν πάντα ένα κόστος. Άρα, το κόστος απόκτησης των πληροφοριών που δίνεται από το Σύστημα Πληροφοριών Marketing θα πρέπει τελικά να ισοδυναμεί με τα οφέλη από την απόκτηση και χρησιμοποίησή τους.

Ας εξετάσουμε τώρα 3 τύπους Συστημάτων Πληροφοριών Marketing (MKIS) οι οποίοι αναπτύχθηκαν για τη δραστηριότητα του

ελέγχου (audit), του σχεδιασμού (planning) και της βασικής έρευνας marketing της επιχείρησης (marketing research).

1. Σύστημα Πληροφοριών Marketing για τη δραστηριότητα του ελέγχου της επιχείρησης

Ο τύπος συστήματος ελέγχου παρέχει τη δυνατότητα διαρκούς καταγραφής και γρήγορης παρουσίασης των διαφόρων τάσεων, προβλημάτων, ευκαιριών και απειλών για την δραστηριότητα της επιχείρησης. Τα συστήματα ελέγχου έχουν κατάλληλα κατασκευαστεί ώστε να προσφέρουν καλύτερη πρόληψη των προβλημάτων που η εταιρία μπορεί να αντιμετωπίσει, καθώς επίσης να παρουσιάσουν λεπτομερικά την απόδοση της επιχείρησης έναντι των αρχικών στόχων της. Μεγάλη σημασία δίδεται στην ταχύτητα παροχής αλλά και μεταβολής των πληροφοριών που χρειάζεται η επιχείρηση.

Με το σύστημα αυτό, μία επιχείρηση μπορεί να γνωρίζει αλλά και να ανανεώνει τις πληροφορίες της σχετικά με:

- α. Πωλήσεις μέχρι την προηγούμενη ημέρα, ταξινομημένες ανά προϊόν, τύπο πελάτη και υποκαταστήματα πωλήσεων.
- β. Πωλήσεις σε σύγκριση με τους ετήσιους ή μηνιαίους στόχους.
- γ. Συνδυασμό πληροφοριών σχετιζόμενων με τον όγκο των πωλήσεων, τους πωλητές, κατηγορίες καταναλωτών, σειρές προϊόντων.

2. Σύστημα Πληροφοριών Marketing για σχεδιασμό

Ο τύπος αυτός συστήματος πληροφοριών παρέχει τις απαιτούμενες πληροφορίες για την εκπόνηση Σχεδίων Marketing (Marketing Plans). Για να μπορούμε να κρίνουμε ένα τέτοιο σύστημα, θα πρέπει να γνωρίζουμε τις δυνατότητες που προσφέρει για συνδυασμούς πληροφοριών που καταλήγουν σε εναλλακτικά Σχέδια Marketing. Το ιδανικότερο θα ήταν αυτό που προσφέρει εναλλακτικά Σχέδια Marketing και μετά λαμβάνει αποφάσεις για το ποιό θα ήταν προτιμότερο για την επιχείρηση με βάση κάποιες παραμέτρους.

Σύμφωνα με το σύστημα αυτό, ο υπεύθυνος marketing μπορεί να γνωρίζει τον όγκο των πωλήσεων του σε κάθε περιοχή αν δαπανήσει κάποιο ποσό για προώθηση πωλήσεων.

3. Σύστημα Πληροφόρησης Marketing για βασική έρευνα

Το σύστημα αυτό χρησιμοποιείται για να αναπτύξει εκείνους τους παράγοντες που θα επιτρέψουν στην επιχείρηση να δράσει με γνώση, σε μία επόμενη διαφημιστική καμπάνια ή σε ένα Σχέδιο Marketing. Για παράδειγμα, μία εταιρία κατασκευής καταναλωτικών

προϊόντων έχει αναπτύξει ένα Σύστημα Πληροφοριών που αποθηκεύει στη μνήμη του Η/Υ όλα τα χαρακτηριστικά των προηγούμενων διαφημίσεων των προϊόντων της. Στόχος του Συστήματος αυτού είναι η δυνατότητα συσχετισμού όλων αυτών των χαρακτηριστικών και η μέτρηση της αποτελεσματικότητας την οποία είχαν με τους διάφορους τύπους καταναλωτών, στις εκάστοτε ανταγωνιστικές συνθήκες, καθώς επίσης και με παράγοντες όπως η τιμή του προϊόντος, οι τάσεις της αγοράς, οι τρέχουσες οικονομικές συνθήκες κ.λπ. Μετά την επεξεργασία όλων αυτών των στοιχείων, δημιουργείται μία συστηματική παρουσίαση των περασμένων διαφημίσεων που βοηθά τον υπεύθυνο του Marketing στη λήψη μελλοντικών αποφάσεων με βάση την προτέρα γνώση και εμπειρία του.

Οι περισσότερες αποφάσεις για θέματα marketing λαμβάνονται σε συνεχή βάση, που σημαίνει ότι και η αντίστοιχη ροή πληροφοριών θα πρέπει να είναι ανάλογη. Για τον λόγο αυτό, ένα ολοκληρωμένο Σύστημα Πληροφοριών Marketing (MKIS), σαν μέρος του Πληροφοριακού Συστήματος Διοίκησης (MIS) της Επιχείρησης, θα πρέπει να περιλαμβάνει τα εξής αλληλοϋποστηριζόμενα υποσυστήματα.

1. Συστήματα Εσωτερικών αναφορών και λογαριασμών.
 - Στοιχεία αποτελεσμάτων.
 - Εκτιμήσεις τρεχουσών αποδόσεων.
 - Πωλήσεις, κόστος, πληροφορίες αποθεμάτων.
 - Πιθανότητες βελτίωσης για τον χρόνο, διάθεση και διανομή των αναφορών.
2. Σύστημα Επιλογής Πληροφοριών.
 - Στοιχεία σχετικά με τις ενέργειες των ανταγωνιστών.
 - Πληροφορίες σχετικές με τις αλλαγές του Περιβάλλοντος.
 - Ανίχνευση και διασπορά ευρέως φάσματος συλλογής πληροφοριών.
 - Πιθανότητες βελτίωσης για την χρησιμοποίηση πωλητών σαν πληροφοριοδοτών, για επιπρόσθετες πηγές πληροφοριών, αγορές δεδομένων από ειδικές πηγές πληροφοριών κ.λπ.
3. Σύστημα Έρευνας Marketing για ειδικά θέματα marketing, ευκαιριών και αποτελεσματικότητας.
4. Σύστημα ανάλυσης marketing. Χρησιμοποίηση ειδικών μοντέλων ανάλυσης, πρόβλεψης και βελτίωσης διαδικασιών marketing. Τα μοντέλα αυτά μπορεί να είναι περιγραφικά, αποφασιστικά, ρηματικά, γραφικά ή μαθηματικά.

Γενικά θα μπορούσαμε να πούμε ότι ένα Σύστημα Πληροφοριών Marketing αποτελείται από 3 βασικά μέρη: Το Σύστημα Λογιστικής Πληροφόρησης (Accounting Information System), Έρευνας Marketing

(Marketing Research) και το Σύστημα Συλλογής Πληροφοριών (Marketing Intelligence).

Το Σύστημα Πληροφοριών Marketing (MKIS) τελικά δεν είναι τίποτα άλλο παρά ένας συνδυασμός Τεχνολογίας Πληροφορικής (Information Technology), ανθρώπινου δυναμικού και διαδικασιών με σκοπό την επίτευξη ενός επιθυμητού αποτελέσματος. Την έγκαιρη παροχή πληροφοριών για λήψη αποφάσεων από τα στελέχη σε κάθε διοικητικό επίπεδο της επιχείρησης. Με την πάροδο του χρόνου και την βελτίωση της τεχνολογίας πολλά τεχνικά προβλήματα έχουν πλέον λυθεί. Ομως, ο άνθρωπος παράγοντας φαίνεται να βελτιώνεται πολύ πιο σιγά, έτσι ώστε σήμερα πολλά στελέχη επιχειρήσεων να μην γνωρίζουν τι είδους πληροφοριών χρειάζονται και πως να την χρησιμοποιήσουν κερδοφόρα. Αυτό δείχνει ξεκάθαρα τους περιοριστικούς παράγοντες χρήσης των Συστημάτων Πληροφοριών (Information Systems) που αφορά κυρίως τον ανθρώπινο παράγοντα (χρήστες). Από την άλλη πλευρά, το τελικό κόστος εγκατάστασης και χρήσης ενός τέτοιου συστήματος είναι πολλές φορές απαγορευτικό για πολλές επιχειρήσεις. Η σχέση κόστους/οφέλους του συστήματος πολλές φορές είναι δύσκολο να προσδιοριστεί και να αποδειχθεί η αύξηση της αποτελεσματικότητας των λειτουργιών του Marketing. Ομως, η εγκατάσταση και λειτουργία ενός Συστήματος Πληροφόρησης Marketing (MKIS) γίνεται σταδιακά και αποτελεί μέρος ενός ολοκληρωμένου Πληροφοριακού Συστήματος Διοίκησης (MIS). Για τον λόγο αυτό, οι επιχειρήσεις θα πρέπει να προχωρούν σταδιακά γνωρίζοντας ότι χρειάζεται χρόνος για να δείξει το Σύστημα τα όποια οφέλη του για την επιχείρηση. Τα πληροφοριακά Συστήματα Διοίκησης (MIS) αποτελούν νεότερο κλάδο της Επιστήμης και ως εκ τούτου δεν μπορεί να υπάρξουν γενικοί κανόνες που να παρέχουν εύκολη και καθιερωμένη γνώση του τί «το καλύτερο δυνατό» θα μπορούσε να είναι. Η Τεχνολογία συνεχίζει να κάνει άλματα δυσκολεύοντας πολλές φορές ακόμα και τους τεχνικούς να την παρακολουθούν σωστά

Πολυμέσα (Multimedia)

Μία από τις εφαρμογές των Η/Υ στο marketing αποτελούν και τα Πολυμέσα, η ανάπτυξη των οποίων τα τελευταία χρόνια είναι ραγδαία σε όλο τον κόσμο.

Ο όρος ΠΟΛΥΜΕΣΑ χρησιμοποιείται σήμερα για την περιγραφή ενός συστήματος Ηλεκτρονικού υπολογιστή και του λογισμικού του, σε συνδυασμό με άλλα μέσα όπως η τηλεόραση, το video, φωτογραφίες, αφήγηση και κινούμενο σχέδιο (animation). Οι υπο-

λογιστές σήμερα έχουν πράγματι τις δυνατότητες για την παρουσίαση εφαρμογών που περιέχουν όλα τα παραπάνω στοιχεία. Επιπλέον η σημαντικότερη δυνατότητα των πολυμέσων είναι αυτό που ονομάζεται αλληλεπίδραση (interactivity), η ικανότητα δηλ. του χρήστη να επιλέγει τη σειρά με την οποία θα παρακολουθήσει το υλικό και να επανέρχεται σε θέματα που τον ενδιαφέρει περισσότερο ή δεν έχει κατανοήσει πλήρως. Αντίθετα με τον συνηθισμένο σημερινό τρόπο παρουσίασης των στοιχείων όπου η πληροφόρηση ακολουθεί μία προκαθορισμένη σειρά, χωρίς ο χρήστης να έχει την δυνατότητα να επέμβει άμεσα. Τέλος το σύνολο του υλικού των πολυμέσων μπορεί να αποθηκευτεί σε CD ή να διανεμηθεί ηλεκτρονικά στο δίκτυο (internet), συμβάλλοντας έτσι στην ευρεία διάδοση των πληροφοριών χωρίς υποβιβασμό της ποιότητας. Ο χρήστης μπορεί να έχει ταυτόχρονα στην οθόνη του εικόνα τριών διαστάσεων, φωτογραφίες, video ή κινούμενα σχέδια, παράλληλα με στερεοφωνικό ήχο, φωνή ή μουσική. Οι υποστηρικτές των πολυμέσων εκτιμούν ότι ο συνδυασμός όλων των παραπάνω μέσων, επηρεάζει πολύ περισσότερο τον χρήστη απ' ότι τα ίδια τα μέσα από μόνα τους.

Συνοπτικά τα χαρακτηριστικά των πολυμέσων είναι:

- Ζωντάνια
- Αμεσότητα
- Παιχνίδι - Αλληλεπίδραση
- Νέοι τρόποι προβολής

Πρόκειται για ένα πετυχημένο «συνδυασμό ηλεκτρονικού υπολογιστή, λογισμικού, στοιχείων, ανθρώπων και διαδικασιών που στοχεύουν στην προσφορά των σωστών στοιχείων και της σωστής πληροφορίας στο σωστό πρόσωπο τον σωστό χρόνο».

Εφαρμογές Πολυμέσων

Οι χώροι που καλύπτονται από τις εφαρμογές των πολυμέσων καλύπτουν όλες τις δραστηριότητες των επιχειρήσεων και του ανθρώπου, που έχουν σαν βάση τη χρήση και μετάδοση πληροφοριών όπως:

1. Εφαρμογές στο Πληροφοριακό Σύστημα Λογιστικής, με την ταυτόχρονη παρουσίαση λογιστικών καταστάσεων με προφορικά σχόλια, επεξηγήσεις ή προτάσεις (documedia).
2. Εφαρμογές στο Πληροφοριακό Σύστημα Διοίκησης (MIS) και στο Σύστημα Υποστήριξης Αποφάσεων (DSS), με την ικανότητα των πολυμέσων να συμβάλλουν στην βελτίωση της επικοινωνίας και την κατανόηση δύσκολων εννοιών.

3. Εφαρμογές στην Αυτοματοποίηση Γραφείου, είτε μέσω ταυτόχρονης ομαδικής εργασίας σε Η/Υ από πολλούς χρήστες (workgroup computing), ή μέσω της δυνατότητας ταυτόχρονης συμμετοχής σε συνεδρίαση ανθρώπων που βρίσκονται σε διαφορετικούς χώρους (desktop video conferencing).
4. Ειδικά συστήματα έρευνας, επικοινωνίας και μετάδοσης αποτελεσμάτων από πολύπλοκα μαθηματικά μοντέλα. Ο χρήστης βοηθάται στην εισαγωγή και εξαγωγή στοιχείων καθώς και στην ερμηνεία τους.
5. Εκπαίδευση με ταυτόχρονη χρήση εικόνας και ήχου, επεξηγήσεων, συμβουλών και διορθώσεων κειμένων, ασκήσεων κ.λπ.
6. Στοιχείων προβολής επιχειρηματικών πρωτοβουλιών, μέσω Διαφήμισης, Προώθησης και Ενημέρωσης.
7. Διασκέδαση, κυρίως ψυχαγωγικά παιχνίδια (edutainment) τα οποία συνδυάζουν την ψυχαγωγία με την εκπαίδευση.

Εφαρμογές Πολυμέσων στο Marketing

Ειδικά στο χώρο του Marketing, τα πολυμέσα έχουν άμεση εφαρμογή στους τομείς Έρευνας, Προβολής, Προώθησης, Διαφήμισης και Ενημέρωσης.

Όσον αφορά την έρευνα Marketing με χρήση Ηλεκτρονικού Υπολογιστή και πολυμέσων το χαρακτηριστικό της εφαρμογής, αλλά και η βασική ιδέα, είναι το σύνολο των ερωτήσεων της έρευνας μαζί με το απαραίτητο συνοδευτικό υλικό να περιέχονται σε ένα μέσο. Για την πραγματοποίηση της έρευνας χρησιμοποιείται:

- Υπολογιστής με οθόνη αφής
- Πρόγραμμα ερωτήσεων - απαντήσεων
- Δυνατότητα εκτύπωσης
- Περιβάλημα που διαμορφώνεται ανάλογα με το χώρο και τις απαιτήσεις.

Το σύνολο των παραπάνω εργαλείων της έρευνας αποτελεί ένα Σταθμό Πληροφοριών (information Kiosk), ο οποίος τοποθετείται στο χώρο που πρόκειται να συλλεχθούν οι πληροφορίες. Ο χρήστης - ερωτώμενος καλείται να δώσει απαντήσεις σε ερωτήσεις που έχουν καταχωρηθεί από πριν, όπως:

- a. «από τα τρία προϊόντα που εμφανίζονται παρακάτω ποιά χρησιμοποιείται;» Όλα τα προϊόντα εμφανίζονται με φωτογραφίες στην οθόνη του υπολογιστή.
- β. «παρακολουθείστε το επόμενο διαφημιστικό - video και απαντήστε στις ερωτήσεις που ακολουθούν». Τα video clips εμφανίζεται στην οθόνη και αμέσως μετά οι ερωτήσεις που πρέπει να απαντηθούν.

Στο τέλος της έρευνας το σύνολο των απαντήσεων κωδικοποιούνται, προστίθενται στα ήδη υπάρχοντα στοιχεία από άλλους ερωτηθέντες και μπορούν να μεταφερθούν στην εταιρία με δισκέτα για περαιτέρω επεξεργασία.

Τα πλεονεκτήματα ενός σταθμού πολυμέσων-συλλογής στοιχείων είναι:

- Το υλικό για το οποίο ζητείται η γνώμη του ερωτώμενου (π.χ. Video, φωτογραφίες, μουσικά clips) εμφανίζονται μαζί με τις ερωτήσεις, βοηθώντας έτσι στην κατανόηση των ερωτήσεων αλλά και στην ουσιαστική τεκμηρίωση των απαντήσεων.
- Οι απαντήσεις κωδικοποιούνται άμεσα, δεν χρειάζεται μεταφορά από χειρόγραφο σε υπολογιστή. Επίσης ανά πάσα στιγμή είναι διαθέσιμα στατιστικά στοιχεία και εξαγωγή συγκεντρωτικών αποτελεσμάτων.
- Η δυνατότητα αυτόνομης λειτουργίας, χωρίς δηλ. την παρουσία κάποιου βοηθητικού προσωπικού προσφέρεται σε περιπτώσεις δημοσκοπήσεων και καταγραφής της κοινής γνώμης, καθώς συμβάλλει στην ανωνυμία της γνώμης/άποψης.
- Η χρήση ειδικών εφέ, όπως μουσική πρόκληση-πρόσκληση για συμμετοχή, αυξάνουν τον αριθμό των προσώπων που παίρνουν μέρος στην έρευνα.

Μειονεκτήματα

- Το μέγεθος του Kiosk δεν του επιτρέπει να είναι άμεσα φορητό.
- Η επιφυλακτικότητα για τις νέες τεχνολογίες είναι πιθανό να απομακρύνει ανθρώπους που θα επιθυμούσαν διαφορετικά να πάρουν μέρος σε μία έρευνα με το κλασσικό ερωτηματολόγιο. Για να ξεπεραστεί μερικώς το πρόβλημα αυτό, είναι απαραίτητη η χρήση οθόνης αφής, που μοιάζει με τη χρήση των σημείων αυτόματης συναλλαγής των Τραπεζών (Αυτόματες Ταμειολογιστικές Μηχανές, ATMs), που ο περισσότερος κόσμος γνωρίζει και χρησιμοποιεί πλέον σε ευρύτερη κλίμακα.

Αλλά και στους χώρους της Προβολής - Προώθησης - Διαφήμισης και Ενημέρωσης, τα πολυμέσα συμβάλλουν δυναμικά στην παρουσίαση προϊόντων και υπηρεσιών.

Με την τεχνολογία αυτή τα προϊόντα και οι υπηρεσίες προβάλλονται με μεγαλύτερο ενδιαφέρον.

Ο χρήστης έχει την εντύπωση ότι απέναντί του βρίσκεται ένας πρόθυμος σύμβουλος που απαντά σε ερωτήσεις - επιλογές του με κατανοητό και πολύ παραστατικό τρόπο. Έχει άμεσα στη διάθεσή του όλο το σχετικό υλικό και, με τη βοήθεια της αλληλεπίδρασης,

(Interactivity), πέρνει απαντήσεις ειδικά στα θέματα που τον ενδιαφέρουν.

Παραδείγματα Εφαρμογών

Στο χώρο του marketing και των πολυμέσων μία πολύ ενδιαφέρουσα, τόσο από πλευράς επιστημονικής απόψεως όσο και επαγγελματικών εφαρμογών, εργασία έχει παρουσιάσει η εταιρία OPTIMEDIA, δημιουργώντας πολύ πρωτότυπες και ενδιαφέρουσες εφαρμογές. Οι εφαρμογές αυτές αφορούν τις περιπτώσεις προβολής των εταιριών FIAT (για τα αυτοκίνητα BRAVA, BRAVO) και PHILIPS με την δημιουργία καταλόγου των προϊόντων της σε CD, τα οποία περιείχαν ολοκληρωμένη παρουσίαση όλων των CD-Ι τίτλων της εταιρίας και των ηλεκτρονικών συσκευών της. Οι εφαρμογές αυτές παρουσιάστηκαν, και για τις δύο περιπτώσεις των παραπάνω εταιριών, κατά την διάρκεια των εκθέσεων των προϊόντων τους με την εγκατάσταση Σταθμού Πληροφοριών (Information Kiosk) όπου ο επισκέπτης είχε την δυνατότητα να γνωρίσει τα προϊόντα των εταιριών με την βοήθεια πολυμέσων.

Η προβολή των προϊόντων της SILK CUT πραγματοποιήθηκε με την ανάπτυξη της εφαρμογής ενός ηλεκτρονικού παιχνιδιού ψυχαγωγίας, με το οποίο ο χρήστης έρχεται σε επαφή με τα διάφορα προϊόντα της εταιρίας, κερδίζοντας στο τέλος κάποια δώρα της. Τα πολυμέσα αυτά είχαν εγκατασταθεί ειδικά στους χώρους που συνήθως συγκεντρώνονται οι χρήστες των προϊόντων της εταιρίας, κυρίως σε χώρους διασκέδασης και ψυχαγωγίας.

Αντίστοιχη περίπτωση με αυτή της SILK CUT υπήρξε και η προβολή του προϊόντος CUTTY SARK, με μορφή παιχνιδιού. Το ιδιαίτερο γνώρισμα της εφαρμογής αυτής ήταν η δυνατότητα του χρήστη να απαντά σε σειρά ερωτήσεων και ανάλογα με τον αριθμό των σωστών απαντήσεων λάμβανε δώρα της εταιρίας.

Διαφορετική υπήρξε η εφαρμογή των 4-ΤΡΟΧΩΝ, μέσω της δημιουργίας Βιβλιοθήκης αυτοκινήτων με τεχνικά χαρακτηριστικά, video, φωτογραφίες αυτοκινήτων και δυνατότητες εύρεσης μοντέλων αυτοκινήτων βάσει κάποιων κριτηρίων (κυβισμός, φορολογήσιμοι ίπποι κ.λπ.).

Λόγω της χρησιμότητας της Βιβλιοθήκης Αυτοκινήτων σε CD-ROM για τον χρήστη, αυξήθηκαν τόσο οι πωλήσεις του περιοδικού 4-ΤΡΟΧΟΙ όσο και η συμμετοχή των διαφημιζομένων εταιριών στο ίδιο το περιοδικό καθώς και στα CDs. Σίγουρα στην αγορά των πολυμέσων θα υπάρχουν και άλλες ενδιαφέρουσες εφαρμογές εταιριών, πληροφορικής με ποιότητα εργασίας και πρωτοτυπία εφαρμογών.

Προβλήματα - Τάσεις Εφαρμογών

Ενώ οι δυνατότητες εφαρμογών των πολυμέσων αυξάνονται καθημερινά, η χρησιμοποίησή τους στην χώρα μας βρίσκεται ακόμα σε εισαγωγικό στάδιο ζωής, οι επιχειρήσεις είναι ακόμα διστακτικές σε οτιδήποτε καινούργιο. Το σημαντικότερο θέμα ίσως είναι, η απόσταση που υπάρχει μεταξύ αυτών που κάνουν τις εφαρμογές και αυτών που τις χρειάζονται. Οι επιχειρήσεις δεν γνωρίζουν ακόμα τις εταιρίες που κάνουν εφαρμογές πολυμέσων και οι εταιρίες εφαρμογών δεν βρίσκουν ή δεν μπορούν να πείσουν τις εμπορικές επιχειρήσεις για τις δυνατότητές τους. Η λύση του προβλήματος πιθανώς βρίσκεται στην αναγνώριση, ανάπτυξη και αξιοποίηση των κατάλληλων εμπορικών εφαρμογών με αξιόπιστα τεχνολογικά συστήματα. Τα πολυμέσα απαιτούν νέα στοιχεία, όπως συστήματα ήχου, ταινιών video, CD-ROMs και άλλα μέσα επικοινωνίας. Χωρίς καμμία αμφιβολία τα πολυμέσα θα περάσουν τελικά στις επιχειρήσεις όπως τόσα άλλα τεχνολογικά μέσα στο παρελθόν, και θα γίνουν αναπόσπαστα μέρη των συστημικών τους σχεδιασμών. Η σχέση Marketing και Πολυμέσων είναι δεδομένη πλέον και απαιτεί πέραν από την τεχνολογία της πληροφορικής και νέους ειδικούς επιστήμονες στον κλάδο αυτό.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Adrian Mc Donough, Today's Office - Room for Improvement. Dun's Review and Modern Industry. Vol. 73. No. 3. September 1958, p. 50
2. Edward de Bono, στο Statistics for Marketing and Business, R.L. Galloway, Stanley Thornes Ltd, 1992, p. xi.
3. J.C. Simon. Understanding and Using I.T. West Publishing Company, N.Y., 1996, p.p. 7, 28
4. Management Information for Marketing and Sales BPP Publishing, London, 1994, p. 236
5. Philip Kotler. A Design for the Firm's Marketing Nerve Center. Business Horizons 9, Fall 1966, pp. 63-74
6. Raymond McLeod, Management Information Systems. Prentice Hall, New Jersey, 6th Edition, 1995, pp. 482, 530, 532
7. William Davis. M.I.S. West Publishing Co. N.Y. 1995, pp. 4, 392-394
8. Κ. Δερμούσης. M.I.S., Marketing Age. Ιαν.-Φεβρ. 1989, σελ. 106
9. Management Information for Marketing and Sales BPP Publishing, London, 1994, p. 238
10. American Marketing Association. Ορισμός Έρευνας Marketing
11. K. Fletcher. M.I.S.: A lost opportunity. MEG Conference Proceedings, 1982, ancaster.
12. Chris Edwards - John Ward - Andy Bytheway. The Essence of Information Systems. Prentice Hall. 2nd Edition, 1945, p. ix

Δρ. Ιωάννης Μυλωνάκης*

ΤΟ ΠΡΟΦΙΛ ΚΑΙ Η ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑ
ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ-ΑΠΟΤΑΜΙΕΥΤΗ
ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΜΠΟΡΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι Χρηματοοικονομικοί Οργανισμοί οι οποίοι είναι προσανατολισμένοι στο marketing, ξεκινούν τις επιχειρηματικές τους προσπάθειες με την ανάλυση της συμπεριφοράς του καταναλωτή και τελειώνουν με την ικανοποίηση των αναγκών και επιθυμιών του αρκετά μετά τον χρόνο πώλησης των υπηρεσιών τους. Κεντρικό σημείο της επιχειρηματικής και διοικητικής αυτής σκέψης αποτελεί ο προσανατολισμός των υπευθύνων marketing των Οργανισμών αυτών στον καταναλωτή-πελάτη, ο οποίος αποτελεί πάντα το σημείο αναφοράς κάθε δραστηριότητάς τους. Μόνο καταλαβαίνοντας την αγοραστική συμπεριφορά του καταναλωτή μπορούμε να αναφερόμαστε σε Οργανισμούς προσανατολισμένους στην φιλοσοφία του marketing.

Η συμπεριφορά του καταναλωτή αποτελεί μια ολόκληρη, σύνθετη και περίτεχνη διαδικασία, το τελευταίο και μόνο στάδιο της οποίας αποτελεί η πράξη της αγοράς. Ο καταναλωτής παραμένει το μοναδικό πρόσωπο που καθορίζει όλη την αγοραστική διαδικασία, παρά το γεγονός ότι καθημερινά εκτίθεται σε νέες εμπειρίες μάθησης και διαφορετικές επιδράσεις από το άμεσο και ευρύτερο περιβάλλον του, αλλά συγχρόνως διατηρεί και την ελευθερία επιλογής των ενεργειών του. Σύμφωνα με την ιδεολογία αυτή, η κατανόηση των κινήτρων αγοράς και συμπεριφοράς του καταναλωτή δεν είναι προαιρετική πράξη αλλά επιτακτική ανάγκη για να μπορέσει

* Διδάκτωρ Διοικήσεως Επιχειρήσεων με εξειδίκευση στο Marketing Υπηρεσιών.

ο Οργανισμός να επιβιώσει στον καθημερινά αυξανόμενο ανταγωνισμό. Ας μην ξεχνάμε ότι η αύξηση του ανταγωνισμού και η απελευθέρωση των συναλλαγών θα πρέπει να οδηγεί τους Χρηματοοικονομικούς Οργανισμούς στην προσφορά ποιοτικών υπηρεσιών, σαν ένα μέσο επίτευξης ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος που τους διαφοροποιεί και προσδίδει μεγαλύτερη αξία στα προϊόντα τους. Σαν ποιότητα υπηρεσίας ορίζεται το «κατά πόσο η παρεχόμενη υπηρεσία ισοφαρίζει τα αναμενόμενα οφέλη από τον καταναλωτή». Κατά τον τρόπο αυτό, οι προσφερόμενες υπηρεσίες απαιτείται να είναι απολύτως σύμφωνες με τις ανάγκες και τον τρόπο διαβίωσης του καταναλωτή, καθώς η αγοραστική διαδικασία πραγματοποιείται μέσα από ένα πλήθος συμβολικών και κυρίως ποιοτικών χαρακτηριστικών τα οποία ο καταναλωτής επιθυμεί να προσδίδει στον εαυτό του. Άλλωστε «το προϊόν (αγαθό ή υπηρεσία) είναι μία φαντασία που διεισδύει στην πραγματικότητα και προβάλλεται στον κόσμο, όπως ένα πρόσωπο».

ΤΡΑΠΕΖΙΚΟ MARKETING ΚΑΙ ΠΕΛΑΤΗΣ.

Ο καταναλωτής-πελάτης Χρηματοοικονομικών Οργανισμών όταν αναλύεται σύμφωνα με τον τρόπο που αυτός ο ίδιος δρα και προσεγγίζεται με την διανομή αξιών που αυτός απαιτεί, τα αποτελέσματα είναι πάντα θετικά και μακροπρόθεσμα και για τις δύο πλευρές. Ας μην παραγνωρίζουμε το γεγονός, ότι η κατανάλωση αγαθών και υπηρεσιών ικανοποιεί προϋπάρχουσες, συνειδητές ή ανέκφραστες, επιθυμίες, παρέχοντας ταυτόχρονα καταναλωτικές εμπειρίες στον καταναλωτή-πελάτη τις οποίες αξιολογεί ανάλογα. Ο τρόπος που γίνεται η κατανάλωση αποτελεί πρωτεύον στοιχείο πληροφόρησης του marketing και βασικό αντικείμενο της έρευνας καταναλωτή, καθώς τα πιστεύω, οι αξίες και τα πρότυπά του επηρεάζουν κατά βάση τις επιλογές προϊόντων των καταναλωτών. Καταναλωτές-πελάτες τραπεζών, οι οποίοι πιστεύουν ότι όλες οι τράπεζες παρέχουν τις ίδιες υπηρεσίες, ευαισθητοποιούνται περισσότερο σε τυχόν διαφοροποιήσεις των τιμολογίων τους, από τους πελάτες αυτούς, οι οποίοι αντιλαμβάνονται πράγματι ουσιαστικές διαφορές υπηρεσιών μεταξύ των τραπεζών.

Οι υπεύθυνοι marketing των διαφόρων Χρηματοοικονομικών Οργανισμών εστιάζοντας την προσοχή τους στον τρόπο με τον οποίο συμπεριφέρεται ο καταναλωτής των υπηρεσιών τους, θα πρέπει να αναμένουν μεγάλα και σταθερά οφέλη προερχόμενα κυρίως από ποιοτικούς παράγοντες, όπως η μακροχρόνια συνεχής συνεργασία τους, οι αυξημένες ευκαιρίες πωλήσεων ποικίλων υ-

πηρεσιών από διάφορους τομείς του Οργανισμού, η ικανοποίηση των εργαζομένων από το επίπεδο και την σχέση συνεργασία τους, η μείωση των λαθών και παραπόνων των πελατών, καθώς και η αύξηση της αφοσίωσης του προσωπικού στις στρατηγικές των Διοικήσεών τους. Το αντικείμενο της έρευνας της συμπεριφοράς του καταναλωτή έχει διεπιστημονική θεώρηση, καθώς προσπαθεί να συνεξετάζει «όλες τις ενέργειες των ατόμων τα οποία εμπλέκονται κατά την διαδικασία απόκτησης και χρήσης οικονομικών αγαθών και υπηρεσιών, συμπεριλαμβανομένης της διαδικασίας λήψης αποφάσεων που προηγείται και καθορίζει τις ενέργειες αυτές». Αν σκοπός της ανάλυσης της συμπεριφοράς καταναλωτή αποτελεί η αναγνώριση των βαθύτερων σκέψεων και ιδεών των καταναλωτών-πελατών χρηματοοικονομικών οργανισμών που σχετίζονται με τον τρόπο επιλογής υπηρεσιών τους, τότε η πληροφόρηση αυτή μπορεί να έχει σημαντικότερες επιπτώσεις σε ένα μεγάλο αριθμό δραστηριοτήτων του marketing. Καθώς η συμπεριφορά καταναλωτή αποτελεί κυρίως την ανεύρεση των προτύπων αυτών σύμφωνα με τα οποία οι άνθρωποι ζουν και ξοδεύουν χρόνο και χρήμα, φανερώνει τις αξίες που οι καταναλωτές αναζητούν να ικανοποιήσουν. Αποτελεί, ως εκ τούτου, υποχρέωση των υπευθύνων marketing των χρηματοοικονομικών Οργανισμών η ανεύρεση και αξιοποίηση των χαρακτηριστικών ψυχολογικών ιδιοτήτων του καταναλωτή που αποτελούν την ανθρώπινη συμπεριφορά του (παρακίνηση, γνώση, μάθηση) και οδηγούν στην αγοραστική του απόφαση. Αρα, απώτερος σκοπός μας είναι η περιγραφή και καταγραφή της εικόνας τόσο των καταναλωτών-πελατών, όσο και των διαφόρων κριτηρίων λήψης αποφάσεων που οδηγούν στην επιλογή ή απόρριψη των υπηρεσιών του Οργανισμού εκ μέρους τους.

ΣΚΟΠΟΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Σύμφωνα με την παραπάνω πρόταση, σκοπός της έρευνας είναι η ανεύρεση του προφίλ του πελάτη-αποταμιευτή ανά Τράπεζα και καταγραφή των παραγόντων αυτών που επηρεάζουν την επιλογή του για αποταμιευτικές καταθέσεις (ταμιευτηρίου και προθεσμίας).

Ειδικότερα σκοπός της έρευνας είναι:

1. Να ερευνήσει τους κύριους λόγους προτίμησης της συγκεκριμένης Τράπεζας του αποταμιευτή.
2. Να υπολογίσει το βαθμό πίστης (loyalty) των πελατών ανά Τράπεζα και

3. Να καταγράψει τα ενδιαφέροντα των πελατών - αποταμιευτών ανά Τράπεζα, σχετικά με σειρά κριτηρίων που αφορούν την αξιολόγηση των Τραπεζών τους.

ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ ΣΤΑΤΙΣΤΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΕΡΕΥΝΑΣ

Για τον σκοπό της έρευνας αυτής εκτιμήθηκαν και αξιολογήθηκαν περαιτέρω τα πρωτογενή στοιχεία που είχαν συλλεχθεί σε προηγούμενη εργασία, και τα οποία τότε δεν αναλύθηκαν με την μορφή αυτή. Η έρευνα είχε πραγματοποιηθεί με απλή τυχαία δειγματοληψία 811 ερωτώμενων με την μορφή ερωτηματολογίου στην ευρύτερη περιοχή της Αττικής, καθώς το ήμισυ περίπου των συνολικών αποταμιευτικών καταθέσεων συγκεντρώνονται στην ευρύτερη Περιφέρεια Πρωτευούσης και Πειραιώς.

Για την διερεύνηση της τραπεζικής συμπεριφοράς του δείγματος που επιλέχθηκε για την έρευνα αυτή, συγκεντρώθηκαν ερωτήσεις, κριτήρια και παράγοντες επιλογής που είχαν χρησιμοποιηθεί σε άλλες συναφείς έρευνες που αναφέρονται στη διεθνή σχετική βιβλιογραφία και την οποία συμβουλευθήκαμε. Τα στοιχεία αυτά καταγράφηκαν και προσαρμόστηκαν σε κατάλληλη για τους σκοπούς της έρευνας αυτής μορφή, έτσι ώστε το περιεχόμενο του ερωτηματολογίου να ανταποκρίνεται στην απαιτούμενη πληροφόρηση για την διερεύνηση της συμπεριφοράς των καταναλωτών αποταμιευτικών καταθέσεων και το προφίλ τους. Για την εξασφάλιση της τυχειότητας της επιλογής των τελικών δειγματικών μονάδων ανά γεωγραφική περιοχή, ειδική μέριμνα δόθηκε ώστε οι τελικές δειγματικές μονάδες να επιλεγούν με τυχαίο τρόπο (αποφυγή μεροληψίας από τους ερευνητές).

Το δείγμα των 811 συνεντεύξεων θεωρείται γενικά αποδεκτό και τα αποτελέσματα της έρευνας αξιόπιστα. Σημειώνεται ότι το δείγμα που είχε χρησιμοποιηθεί από το σύνολο σχεδόν των μελετητών που αναφέρεται στη διεθνή βιβλιογραφία κυμαινόταν στα 400 άτομα.

Η στατιστική ανάλυση των ερωτήσεων των ερωτηματολογίων του δείγματος, καθώς και η παρουσίαση των αποτελεσμάτων της έρευνας πραγματοποιήθηκε με την χρησιμοποίηση του προγράμματος SPSS PC+ και των εντολών επιλογής ROTATION VARIMAX και ιδιαίτερα του Δειγματικού προφίλ του Προγράμματος.

Από τις 24 Τράπεζες οι οποίες δηλώθηκαν από τους ερωτώμενους, είτε σαν κύριες ή δευτερεύουσες, για την διερεύνηση του προφίλ των πελατών-αποταμιευτών αναλύθηκαν μόνο οι 9

Τράπεζες, οι δειγματικές μονάδες των οποίων έδειξαν στατιστικώς σημαντικά αποτελέσματα.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΕΡΕΥΝΑΣ

Τα αποτελέσματα της έρευνας έδειξαν το παρακάτω προφίλ του πελάτη-αποταμιευτή ανά Τράπεζα, τους παράγοντες που επηρέασαν την συγκεκριμένη επιλογή τους, καθώς και την αξιολόγηση που δίνουν σε διάφορα κριτήρια που αφορούν γενικότερα την λειτουργία της Τράπεζας επιλογής τους.

1. ΕΘΝΙΚΗ

Οι πελάτες της Εθνικής Τράπεζας είναι έντονα δυσαρεστημένοι από την εξυπηρέτηση την οποία προσφέρουν οι Τράπεζες σήμερα στους πελάτες τους. Όσον αφορά την Εθνική Τράπεζα, είναι μέτρια ευχαριστημένοι από την παρεχόμενη εξυπηρέτηση της τράπεζάς τους, την οποία επέλεξαν κυρίως λόγω του μεγάλου αριθμού των καταστημάτων της και της γειννίασης με τους χώρους εργασίας και κατοικίας τους.

Οι πελάτες της Εθνικής Τράπεζας ενδιαφέρονται πολύ για την καλή εξυπηρέτησή τους από μία τράπεζα με κύρος και όνομα στην αγορά, την οποία εμπιστεύονται κυρίως για το κρατικού χαρακτήρα ιδιοκτησιακό καθεστώς της. Επέλεξαν την Τράπεζα αυτή όχι και τόσο συνειδητά, επηρεαζόμενοι από γνωστούς, συγγενείς και φίλους ή από καθαρά λόγους τυχαιότητας, όχι όμως από την διαφημιστική της εκστρατεία. Οι πελάτες της, δεν δίνουν και τόσο σημασία στο περιβάλλον του καταστήματος, ενώ ενδιαφέρονται πάρα πολύ για τον αριθμό τους και την δυνατότητα 24ωρης εξυπηρέτησής τους με σύγχρονα μηχανήματα. Ενδιαφέρονται επίσης για την ποικιλία των προσφερόμενων υπηρεσιών της, καθώς επίσης, πολύ έντονα και για το συνεπαγόμενο κόστος τους. Πολύ μέτρια σημασία δίνουν στον τρόπο με τον οποίο επενδύει η τράπεζα τις καταθέσεις τους, όπως και για τον βαθμό συμβολής της στην γενικότερη οικονομική ανάπτυξη του τόπου.

Το μεγαλύτερο ποσοστό των πελατών της Εθνικής Τράπεζας δεν έχει αλλάξει τράπεζα, ούτε σκέπτεται με κάποιο ενδιαφέρον να μετακινηθεί σε κάποια άλλη. Αν άλλαζαν τράπεζα θα επιθυμούσαν να μετακινηθούν κυρίως στην Τράπεζα Πίστωσης και στην Citibank. Όσοι πελάτες έτυχε να αλλάξουν τράπεζα, τούτο έγινε σε χρόνο μετά το 1991, κυρίως λόγω της κακής παρεχόμενης εξυπηρέτησής τους. Το ήμισυ του ποσοστού των πελατών της τράπεζας έχουν λογαριασμούς χρονικής διάρκειας πέραν των 10 ετών. Επισκέπτονται

δε την τράπεζά τους, στην συντριπτική τους πλειοψηφία, μία φορά τον μήνα. Αρκετοί από αυτούς διατηρούν και δεύτερο τραπεζικό λογαριασμό, κυρίως στην Τράπεζα Πίστωσης και στην Εμπορική Τράπεζα, λόγω της καλύτερης εξυπηρέτησης και του φόβου απεργιών από το προσωπικό της τράπεζας.

Οι πελάτες της Εθνικής Τράπεζας είναι σε μεγάλο ποσοστό γυναίκες, ηλικίας μέχρι 34 ετών, ανύπαντρες, με δευτεροβάθμια εκπαίδευση και επάγγελμα στην πλειοψηφία τους ιδιωτικοί υπάλληλοι. Τα μηνιαία εισοδήματά τους δεν ξεπερνούν τα μέσα επίπεδα ενός μισθοσυντήρητου υπαλλήλου των 300 χιλ. δρχ. περίπου.

2. ΕΜΠΟΡΙΚΗ

Οι πελάτες της Εμπορικής δεν είναι ευχαριστημένοι από τις Τράπεζες όπως αυτές λειτουργούν σήμερα, ενώ για την παρεχόμενη από την Εμπορική Τράπεζα εξυπηρέτηση είναι μέτρια ευχαριστημένοι. Επέλεξαν την Εμπορική Τράπεζα λόγω κυρίως της ύπαρξης κάποιου καταστήματος της τράπεζας κοντά στην εργασία ή το σπίτι τους, της καλής εξυπηρέτησης που ανέμεναν, καθώς και των συστάσεων από συγγενείς και φίλους τους.

Οι κυριότεροι παράγοντες που επηρέασαν την επιλογή της συγκεκριμένης τράπεζας είναι η γεινίαση καταστήματός της με τον τόπο εργασίας και διαμονής τους, η καλή εξυπηρέτηση, η εμπιστοσύνη και το κύρος της τράπεζας καθώς και το μέγεθος της τράπεζας. Δεν τους επηρέασε καθόλου ο κρατικός φορέας του Οργανισμού, ούτε επηρεάστηκαν από κάποιες γνωριμίες ή φιλικές σχέσεις με το προσωπικό του. Δείχνουν σχετικά μικρό ενδιαφέρον για το περιβάλλον των καταστημάτων και λίγο μεγαλύτερο για την δυνατότητα εξυπηρέτησής τους όλο το 24ωρο. Ο βασικότερος λόγος επιλογής ήταν ο μεγάλος αριθμός των καταστημάτων, ενώ μεγάλο ενδιαφέρον δείχνουν για την χρησιμοποιούμενη από την τράπεζα τεχνολογία και μηχανολογικό εξοπλισμό. Σχεδόν κανένας πελάτης δεν πήγε τυχαία να ανοίξει λογαριασμό στην τράπεζα. Ενδιαφέρονται αρκετά τόσο για την ποικιλία των παρεχόμενων από την τράπεζα υπηρεσιών, όσο και για τους όρους προσφοράς τους, καθώς και για τα επιτόκια. Η επιλογή της τράπεζας είναι αποκλειστική επιλογή του πελάτη, ο οποίος δεν επηρεάστηκε καθόλου από πιθανή συνεργασία της εταιρίας στην οποία εργάζεται με την τράπεζα, ούτε από τις διαφημίσεις της. Παρόλα αυτά, ο πελάτης της Εμπορικής δεν πιστεύει ότι η τράπεζα επενδύει σωστά τις καταθέσεις του, ούτε ότι παρέχει κοινωνικές υπηρεσίες ή συμβάλλει με τον οποιονδήποτε τρόπο στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας.

Το μεγαλύτερο ποσοστό των πελατών της Εμπορικής δεν έχει αλλάξει καθόλου τράπεζα, ούτε έχει ποτέ σκεφθεί την περίπτωση αλλαγής. Από το μικρό ποσοστό που έχουν αλλάξει τράπεζα, η αλλαγή έγινε κυρίως το 1991, κυρίως λόγω της κακής εξυπηρέτησης. Οι περισσότεροι των πελατών της Εμπορικής θα επιθυμούσαν να συνεργάζονταν με την Citibank και την Τράπεζα Πίστωσης, ή και την Εθνική Τράπεζα για δεύτερο λογαριασμό. Οι περισσότεροι των πελατών έχουν ανοίξει κάποιο αποταμιευτικό λογαριασμό για χρονικό διάστημα μεγαλύτερο των 10 ετών. Επισκέπτονται δε την τράπεζά τους, σε μεγάλο ποσοστό 1 φορά τον μήνα. Το μεγαλύτερο μέρος της πελατείας της τράπεζας αποτελείται από άνδρες, ιδιωτικούς υπαλλήλους, ηλικίας 25-34 ετών, με δευτεροβάθμια κυρίως εκπαίδευση. Είναι στην πλειοψηφία τους παντρεμένοι, με πολύ μεσαίου επιπέδου μηνιαίο εισόδημα.

Διατηρούν και δεύτερο τραπεζικό λογαριασμό κυρίως στην Εθνική Τράπεζα, λόγω καλύτερης εξυπηρέτησης, συστάσεων από συγγενείς και φίλους καθώς και λόγω του μεγάλου αριθμού των καταστημάτων της.

3. ΠΙΣΤΕΩΣ

Οι πελάτες της Τράπεζας Πίστωσης δεν είναι και τόσο ευχαριστημένοι από τις τράπεζες γενικά και πολύ μέτρια ευχαριστημένοι από τις παρεχόμενες υπηρεσίες της δικής τους τράπεζας. Επέλεξαν αρχικά την Τράπεζά τους με βάση την καλή εξυπηρέτηση, την γειννίαση των καταστημάτων της με τον τόπο εργασίας και κατοικίας τους, καθώς και λόγω της έκδοσης πιστωτικών καρτών εκ μέρους της Τράπεζας. Ενδιαφέρονται πολύ για την καλή εξυπηρέτησή τους και επηρεάστηκαν πάρα πολύ από τον ιδιωτικό φορέα της τράπεζας, το κύρος και το όνομα της Τράπεζας Πίστωσης που τους μετέδωσε υψηλό βαθμό εμπιστοσύνης. Έγιναν πελάτες συνειδητά, μη επηρεαζόμενοι από κανέναν άλλον, ούτε από γνωριμίες ή φιλικές σχέσεις με το προσωπικό της τράπεζας, ούτε και από τις διαφημίσεις της. Δεν δείχνουν να ενδιαφέρονται τόσο έντονα για την εικόνα των καταστημάτων, ενώ τους ενδιαφέρει πάρα πολύ έντονα η 24ωρη εξυπηρέτησή τους με σύγχρονα μηχανήματα σε ένα μεγάλο αριθμό καταστημάτων. Ενδιαφέρονται επίσης πολύ για την ποικιλία, αλλά και για το κόστος των παρεχόμενων υπηρεσιών. Δεν ενδιαφέρονται καθόλου ούτε για το τρόπο αξιοποίησης των καταθέσεών τους, ούτε για τον βαθμό συμβολής της τράπεζας στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας.

Ένα μεγάλο ποσοστό των πελατών της τράπεζας έχει ήδη αλλάξει τράπεζα, κυρίως κατά τα έτη μετά το 1989, λόγω κακής

εξυπηρέτησής τους. Αυτοί που δεν έχουν αλλάξει τράπεζα δεν έχουν σκεφτεί να αλλάξουν, αλλά ούτε και τους ενδιαφέρει. Ο βαθμός πίστης των πελατών της τράπεζας δείχνει να είναι αρκετά υψηλός, με κυριότερο ανταγωνιστή την Citibank. Οι πελάτες της διατηρούν λογαριασμό για χρονικό διάστημα μεγαλύτερο των 10 ετών, επισκέπτονται δε την τράπεζα κυρίως 1 φορά την εβδομάδα. Οι περισσότεροι διατηρούν και δεύτερο τραπεζικό λογαριασμό στην Εθνική, λόγω του αριθμού των καταστημάτων της.

Οι πελάτες της Τράπεζας Πίστεως είναι στην πλειοψηφία τους άνδρες, ηλικίας μέχρι 34 ετών, ανύπαντροι, με ανώτερη εκπαίδευση, ιδιωτικοί υπάλληλοι και ελεύθεροι επαγγελματίες και μηνιαίο εισόδημα μεσαίου επιπέδου.

4. ΕΡΓΑΣΙΑΣ

Οι πελάτες της Τράπεζας Εργασίας δηλώνουν σε πολύ μεγάλο ποσοστό καθόλου ευχαριστημένοι από την εξυπηρέτηση των τραπεζών γενικά, και πολύ μέτρια για την δική τους, την οποία επέλεξαν με κύριο κριτήριο την καλή εξυπηρέτηση και την γειννίαση καταστήματός της κοντά στον τόπο εργασίας τους.

Επηρεάστηκαν πολύ από την εμπιστοσύνη που τους ενέπνευσε το μέγεθος και το όνομά της στην αγορά, καθώς και ο ιδιωτικός φορέας της. Η επιλογή ήταν συνειδητή, χωρίς να επηρεαστούν από γνωριμίες ή φιλικές σχέσεις με το προσωπικό της τράπεζας, ούτε από την διαφήμιση. Δεν δείχνουν να ενδιαφέρονται τόσο πολύ για το άνετο περιβάλλον των καταστημάτων τους, δίνοντας μεγαλύτερη βαρύτητα στον αριθμό των καταστημάτων και την 24ωρη εξυπηρέτηση με σύγχρονο μηχανολογικό εξοπλισμό. Επίσης, ενδιαφέρονται πολύ για την ποικιλία αλλά και το κόστος των παρεχόμενων υπηρεσιών, καθώς και για τον τρόπο χρήσης των καταθέσεών τους. Αντίθετα, δεν ενδιαφέρονται καθόλου για τον βαθμό συμβολής της τράπεζας στην ανάπτυξη του τόπου.

Το μεγαλύτερο ποσοστό των πελατών της τράπεζας έχει ήδη αλλάξει τράπεζα, κυρίως το 1991, λόγω κακής εξυπηρέτησής τους, ενώ αυτοί που δεν έχουν ακόμα αλλάξει σκέφτονται σοβαρά να αλλάξουν τράπεζα προσανατολιζόμενοι προς την Τράπεζα Πίστεως και Citibank. Διατηρούν λογαριασμούς για μεγαλύτερο διάστημα των 10 ετών, ενώ επισκέπτονται την τράπεζά τους 1 φορά τον μήνα. Διατηρούν όμως και δεύτερο τραπεζικό λογαριασμό στην Εθνική Τράπεζα και στην Τράπεζα Πίστεως κυρίως λόγω γνωριμιών, καλής εξυπηρέτησης και του αριθμού των καταστημάτων τους.

Ο πελάτης της Τράπεζας Εργασίας είναι στην πλειοψηφία του άνδρας, ηλικίας μέχρι 34 ετών, παντρεμένος, με δευτεροβάθμια

εκπαίδευση και επάγγελμα επιχειρηματίας ή ιδιωτικός υπάλληλος. Το μηνιαίο του εισόδημα κυμαίνεται στους μεν επιχειρηματίες άνω των 700 χιλ. δρχ., για τους ιδιωτικούς υπαλλήλους σε πολύ μεσαία επίπεδα.

5. ΙΟΝΙΚΗ

Οι πελάτες της Ιονικής είναι καθόλου ευχαριστημένοι από τις τράπεζες γενικά, και πολύ μέτρια ευχαριστημένοι από την δική τους. Επέλεξαν αρχικά την τράπεζά τους λόγω της καλής εξυπηρέτησης και της γειννίασης κάποιου καταστήματος με τον τόπο εργασίας και διαμονής τους. Επηρεάστηκαν σε μεγάλο βαθμό από την εμπιστοσύνη, το κύρος και το μέγεθος της τράπεζας, ενώ δεν τους ενδιέφερε καθόλου ο κρατικός φορέας της τράπεζας. Η επιλογή της ήταν συνειδητή και δεν επηρεάστηκε από γνωριμίες ή φιλικές σχέσεις με το προσωπικό της τράπεζας. Οι πελάτες της Ιονικής Τράπεζας δείχνουν να ενδιαφέρονται αρκετά για το ωραίο και άνετο περιβάλλον του καταστήματος, για τον αριθμό τους σε όλη τη χώρα, καθώς και για την εξυπηρέτησή τους όλο το 24ωρο με σύγχρονα μηχανήματα. Η διαφήμιση δεν επηρέασε καθόλου τους πελάτες της, ενώ μεγάλο ενδιαφέρον δείχνουν για την ποικιλία των παρεχόμενων υπηρεσιών, καθώς και για το σχετικό τους κόστος. Δεν πιστεύουν ότι η τράπεζα επενδύει σωστά τις καταθέσεις τους, ούτε ότι συμβάλλει στην οικονομική ανάπτυξη του τόπου.

Το μεγαλύτερο ποσοστό των πελατών της Ιονικής έχει ήδη αλλάξει τράπεζα, κυρίως το 1991, λόγω κακής εξυπηρέτησής τους. Αντίθετα, όσοι δεν έχουν αλλάξει δεν έχουν σκεφτεί καθόλου την περίπτωση αλλαγής. Οι πελάτες της Ιονικής δείχνουν μεγάλο βαθμό πίστης στην τράπεζά τους, δηλώνοντας ότι και σήμερα θα προτιμούσαν να συνεργαστούν ξανά με την ίδια τράπεζα, με δεύτερη επιλογή την Τράπεζα Πίστωσης. Ο χρόνος ανοίγματος του λογαριασμού τους είναι μεγαλύτερος των 10 ετών και η συχνότητα επίσκεψης στην τράπεζα 1 φορά τον μήνα. Διατηρούν και δεύτερο λογαριασμό σε άλλη τράπεζα, κυρίως στην Εθνική και την Εμπορική, λόγω καλύτερης εξυπηρέτησής τους ή συνεργασίας της τράπεζας με τον φορέα στον οποίο εργάζονται.

Οι πελάτες της Ιονικής Τράπεζας είναι κυρίως γυναίκες, ηλικίας μέχρι 34 ετών, με δευτεροβάθμια και κυρίως τριτοβάθμια εκπαίδευση. Είναι ανύπαντροι στην πλειοψηφία τους, με μηνιαίο εισόδημα μέχρι 300 χιλ. δρχ.

6. ΑΓΡΟΤΙΚΗ

Οι πελάτες της Αγροτικής δεν είναι καθόλου ευχαριστημένοι από τις τράπεζες γενικά, και μέτρια ευχαριστημένοι από την δική τους, την οποία επέλεξαν κυρίως λόγω γειννίας κάποιου καταστήματος με τον τόπο διαμονής και εργασίας τους. Οι πελάτες της τράπεζας ενδιαφέρονται πολύ για την καλή εξυπηρέτησή τους χωρίς γραφειοκρατίες. Κατά την επιλογή της τράπεζας επηρεάστηκαν πολύ από την εμπιστοσύνη που τους εμπνέει η τράπεζα αυτή, λόγω του κρατικού της φορέα και του μεγέθους της. Η επιλογή ήταν συνειδητή και δεν είχε καμμία σχέση με ενδεχόμενη συνεργασία της με την εταιρία στην οποία εργάζονται. Δεν επηρεάστηκαν από φιλικές σχέσεις ή γνωριμίες με το προσωπικό της τράπεζας, ή από την διαφήμιση. Οι πελάτες δείχνουν μέτριο ενδιαφέρον για το περιβάλλον των καταστημάτων, ενώ αντίθετα δείχνουν να ενδιαφέρονται αρκετά για την τεχνολογία της και την ποικιλία και τους όρους των προσφερόμενων υπηρεσιών.

Κατά πλειοψηφία πιστεύουν ότι η Αγροτική Τράπεζα επενδύει σωστά τις καταθέσεις τους και συμβάλλει πολύ στην οικονομική ανάπτυξη του τόπου.

Το μεγαλύτερο ποσοστό των πελατών της Αγροτικής δεν έχει αλλάξει τράπεζα, ούτε έχει ποτέ σκεφτεί να αλλάξει. Οσοι άλλαξαν τράπεζα, η αλλαγή έγινε κυρίως το 1988-89, κυρίως λόγω κακής εξυπηρέτησης ή διότι μετακινήθηκαν, είτε σαν εργασία ή κατοικία, με αποτέλεσμα να μην υπάρχει κοντά κάποιο κατάστημά της. Οι πελάτες της Αγροτικής δείχνουν την μεγαλύτερη πίστη στην τράπεζά τους, δηλώνοντας ότι μόνο με αυτήν θα ήθελαν και σήμερα να συνεργαστούν. Ο χρόνος ανοίγματος του λογαριασμού υπερβαίνει τα 10 χρόνια, ενώ η επίσκεψη στην τράπεζα, σε πολύ μεγάλο ποσοστό, είναι 1 φορά τον μήνα.

Το μεγαλύτερο ποσοστό των πελατών της τράπεζας είναι ιδιωτικοί υπάλληλοι, στην πλειοψηφία τους άντρες, ηλικίας μέχρι 44 ετών, ανύπαντροι, με μηνιαίο εισόδημα που κυμαίνεται στις 300 χιλ. δρχ. μηνιαίως. Διατηρούν δεύτερο τραπεζικό λογαριασμό στην Εθνική Τράπεζα, κυρίως λόγω συστάσεων ή παρακίνησης από συγγενείς και φίλους τους.

7. CITIBANK

Οι πελάτες είναι αρκετά ευχαριστημένοι από τις Τράπεζες γενικά όπως αυτές εργάζονται σήμερα, και πολύ ευχαριστημένοι από την δική τους. Επέλεξαν αρχικά την τράπεζά τους κυρίως λόγω της καλής εξυπηρέτησής τους και της αξιοπιστίας της τράπεζας. Επηρεάστηκαν πολύ από την γειννίαση καταστήματος

της τράπεζας με τον τόπο εργασίας ή της κατοικίας τους, καθώς και από το μέγεθος και την εν γένει παρουσία της τράπεζας στην αγορά. Τους ενδιέφερε πολύ ο ιδιωτικός χαρακτήρας της τράπεζας στην οποία πήγαν συνειδητά χωρίς καμμία γνωριμία ή φιλική σχέση με το προσωπικό της. Ενδιαφέρονται πολύ για το άνετο περιβάλλον των καταστημάτων, την 24ωρη εξυπηρέτησή τους με σύγχρονο μηχανολογικό εξοπλισμό, καθώς επίσης για την ποικιλία των προσφερόμενων υπηρεσιών, αλλά όχι και τόσο για το κόστος τους. Δεν επηρεάστηκαν καθόλου από τις διαφημίσεις της, ούτε και ενδιαφέρονται για την σωστή επένδυση εκ μέρους της τράπεζας των καταθέσεών τους και για την γενικότερη συμβολή της στην ανάπτυξη του τόπου.

Μεγάλο ποσοστό των πελατών της Citibank έχει ήδη αλλάξει τράπεζα, κυρίως το 1989, λόγω κακής εξυπηρέτησής τους, ενώ αυτοί που δεν έχουν αλλάξει δεν σκέπτονται την περίπτωση μετακίνησής τους σε άλλη τράπεζα. Δείχνουν πολύ μεγάλο βαθμό πίστης στην τράπεζά τους, στην οποία διατηρούν λογαριασμό για χρονικό διάστημα μεγαλύτερο των 10 ετών. Η συχνότητα επίσκεψής τους στην τράπεζα κυμαίνεται από 1 φορά το μήνα έως 1 φορά την εβδομάδα. Οι περισσότεροι των πελατών της διατηρούν και άλλο τραπεζικό λογαριασμό κυρίως στην Εθνική Τράπεζα και στην Τράπεζα Πίστωσης, λόγω του μεγάλου αριθμού των καταστημάτων τους.

Οι πελάτες της Citibank είναι στην πλειοψηφία τους άντρες, ανώτερα στελέχη επιχειρήσεων ή ελεύθεροι επαγγελματίες ηλικίας μέχρι 44 ετών, με ανώτατη εκπαίδευση και μηνιαίο εισόδημα αρκετά υψηλότερο του μέσου επιπέδου.

8. ΚΤΗΜΑΤΙΚΗ

Οι πελάτες της Κτηματικής Τράπεζας δηλώνουν καθόλου ευχαριστημένοι από την παρεχόμενη από τις τράπεζες γενικά εξυπηρέτηση, και πολύ μέτρια ευχαριστημένοι από την δική τους την οποία αρχικά επέλεξαν είτε διότι λάμβαναν καλύτερα επιτόκια ή λόγω γειννίας καταστήματός της με τον τόπο εργασίας τους.

Οι πελάτες της Κτηματικής ενδιαφέρονται πάρα πολύ για την καλή εξυπηρέτησή τους από την τράπεζά τους, την οποία εμπιστεύονται λόγω του καλού ονόματός της και του κύρους της στην αγορά. Χωρίς να δίνουν ιδιαίτερη βαρύτητα στο ιδιοκτησιακό καθεστώς της, την επέλεξαν συνειδητά μη επηρεαζόμενοι από διαφήμιση ή γνωριμίες με το προσωπικό της τράπεζας. Δεν δίνουν ιδιαίτερη προσοχή στο περιβάλλον των καταστημάτων, ούτε και στην δυνατότητα εξυπηρέτησής τους καθόλο το 24ωρο. Αντίθετα,

τους ενδιαφέρει πάρα πολύ ο αριθμός των καταστημάτων της, η χρησιμοποιούμενη τεχνολογία, η ποικιλία καθώς και το κόστος των προσφερόμενων υπηρεσιών. Ενδιαφέρονται επίσης πολύ για τον τρόπο επενδύσεων των καταθέσεών τους, αλλά όχι και τόσο πολύ για την συμβολή της τράπεζας στην οικονομική ανάπτυξη του τόπου.

Το μεγαλύτερο ποσοστό των πελατών της έχει ήδη αλλάξει τράπεζα, κυρίως το 1985 και το 1991, λόγω κακής εξυπηρέτησης. Ένα μεγάλο ποσοστό από αυτούς που δεν έχουν αλλάξει τράπεζα σκέπτεται πολύ έντονα να μετακινηθεί, κυρίως προς την Citibank και την Εμπορική Τράπεζα. Έχουν ανοίξει λογαριασμό πολύ πριν των 10 ετών και επισκέπτονται την τράπεζά τους 1 φορά τον μήνα. Διατηρούν δε και δεύτερο τραπεζικό λογαριασμό στην Εθνική και Εμπορική Τράπεζα, κυρίως λόγω γειτνίασης τραπεζικών καταστημάτων τους με τον τόπο εργασίας ή κατοικίας τους.

Οι πελάτες της Κτηματικής είναι κυρίως γυναίκες, ηλικίας μέχρι 44 ετών, με ανώτατη εκπαίδευση, ιδιωτικοί υπάλληλοι με μεγάλη διασπορά μηνιαίων εισοδημάτων.

9. ΤΑΧΥΔΡΟΜΙΚΟ ΤΑΜΙΕΥΤΗΡΙΟ

Οι πελάτες του Ταχυδρομικού Ταμειυτηρίου δηλώνουν πολύ δυσαρεστημένοι από την εξυπηρέτηση των τραπεζών γενικά και πολύ μέτρια ευχαριστημένοι από τον Οργανισμό αυτό, τον οποίον αρχικά επέλεξαν λόγω του μεγάλου αριθμού των καταστημάτων, των συστάσεων από συγγενείς και φίλους και της γειτνίασης με τον τόπο κατοικίας τους. Ο πελάτης του Ταχυδρομικού Ταμειυτηρίου ενδιαφέρεται πάρα πολύ για την καλή εξυπηρέτησή του από έναν Χρηματοοικονομικό Φορέα που του παρέχει εμπιστοσύνη και ο οποίος θα πρέπει να είναι μεγάλος και γνωστός στην αγορά και κυρίως κρατικής ιδιοκτησίας.

Η επιλογή του Ταχυδρομικού Ταμειυτηρίου ήταν συνειδητή από τον αποταμιευτή, μη επηρεαζόμενος από την διαφήμιση ή τις γνωριμιές ή συμβουλές τρίτων. Δεν ενδιαφέρεται και τόσο για την εικόνα των καταστημάτων, ούτε και για την ποικιλία των παρεχόμενων υπηρεσιών. Ενδιαφέρεται κυρίως για τον αριθμό των καταστημάτων, τους όρους των προσφερόμενων υπηρεσιών και την χρησιμοποιούμενη τεχνολογία. Αντίθετα, δεν ενδιαφέρεται για την σωστή επένδυση των καταθέσεών του εκ μέρους του χρηματοοικονομικού φορέα, ούτε και για την γενικότερη συμβολή του στην οικονομική ανάπτυξη του τόπου.

Το μεγαλύτερο ποσοστό των πελατών του Ταχυδρομικού Ταμειυτηρίου δεν έχει μετακινηθεί, αλλά σκέπτεται σχετικά έντονα

την περίπτωση μετακίνησής τους στην Τράπεζα Πίστωσης, στην Εθνική Τράπεζα και στην Citibank. Έχουν λογαριασμό πέραν των 10 ετών, ενώ επισκέπτονται το κατάστημα του Ταμειυτηρίου, στην συντριπτική τους πλειοψηφία, 1 φορά τον μήνα. Διατηρούν και δεύτερο λογαριασμό στην Εθνική Τράπεζα κυρίως λόγω του αριθμού των καταστημάτων της.

Ο μέσος πελάτης του Ταχυδρομικού Ταμειυτηρίου είναι κατά το πλείστον γυναίκα, ηλικίας μέχρι 24 ετών, ανύπαντρη, με δευτεροβάθμια εκπαίδευση και επάγγελμα ιδιωτική υπάλληλος ή φοιτήτρια, με μηνιαίο εισόδημα κάτω του μέσου εισοδήματος.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η συμπεριφορά του σύγχρονου καταναλωτή τραπεζικών υπηρεσιών επηρεάζεται τόσο από εσωεπιχειρησιακούς παράγοντες (εξυπηρέτηση, γειννίαση, τεχνολογία, αριθμός καταστημάτων και προσφερόμενων υπηρεσιών), όσο και εξωεπιχειρησιακούς (κοινωνικοί, μορφωτικοί, απόδοσης, επηρεασμού από συγγενή ή φιλικά πρόσωπα, εικόνα τράπεζας, ιδιοκτησιακό καθεστώς ανταγωνιστών).

Καθώς οι διάφοροι Χρηματοοικονομικοί Οργανισμοί προσπαθούν να ικανοποιήσουν τις ανάγκες και επιθυμίες των πελατών τους, η κατανόηση της συμπεριφοράς τους εμφανίζεται να αποτελεί την πλέον απαραίτητη πληροφόρηση στην επιτυχή εμπορική λειτουργία και διοίκησή τους.

Τα κριτήρια επιλογής και αξιολόγησης των τραπεζών καθημερινά αυξάνουν, γίνονται συνεχώς πολυπλοκότερα και συνθετότερα και τα οποία ο μέσος πελάτης, στις περισσότερες των περιπτώσεων, αδυνατεί να ικανοποιήσει πλήρως.

Σήμερα η διαφοροποίηση των τραπεζών εστιάζεται περισσότερο στην βελτίωση και ανάπτυξη του τρόπου προσφοράς των υπηρεσιών τους, καθώς οι τρόποι προσφοράς τους επηρεάζουν άμεσα τις εντυπώσεις των καταναλωτών-πελατών τους. Όπως προκύπτει από την έρευνα, οι κυριότεροι λόγοι που ωθούν τους πελάτες-αποταμιευτές στην επιλογή της τράπεζάς τους είναι η καλή εξυπηρέτηση, η γειννίαση, ο αριθμός των καταστημάτων της συγκεκριμένης τράπεζας, καθώς και οι διάφορες συστάσεις από συγγενείς και φίλους.

Παρόλο που η αγοραστική συμπεριφορά του πελάτη καθοδηγείται από τις συνεχώς διαφοροποιούμενες ανικανοποίητες ανάγκες και επιθυμίες τους, η ικανοποίησή τους διαφέρει και ποικίλλει από άνθρωπο σε άνθρωπο, ανάλογα με την αντίληψη και την ερμηνεία που δίνει ο κάθε ένας καταναλωτής στο ερέθισμα του προϊόντος.

Για τον λόγο αυτό, οι τράπεζες επιβάλλεται να αναπτύσουν υπηρεσίες που να ταιριάζουν με τις ανάγκες και τον τρόπο διαβίωσης της κύριας πελατείας τους (αγορά-στόχος). Οι παρεχόμενες υπηρεσίες παράλληλα με την ικανοποίηση επιθυμιών, παρέχουν στους πελάτες καταναλωτικές εμπειρίες οι οποίες επηρεάζουν άμεσα την ανάπτυξη και ισχυροποίηση του συναισθήματος πίστης (loyalty) προς την τράπεζά τους.

Καθίσταται πλέον κατανοητότερο από συνεχώς μεγαλύτερο αριθμό υπευθύνων πελατείας, ότι ένα τραπεζικό προϊόν το οποίο δεν ικανοποιεί μία ανάγκη ή έχει μπει στην αγορά για να ικανοποιήσει κάποιον άλλο σκοπό της τράπεζας, μη αποδεκτό και χρήσιμο από τους πελάτες, το τραπεζικό αυτό προϊόν δεν πρόκειται να επιτύχει.

Τα αποτελέσματα της παρούσας έρευνας συμφωνούν με αυτά προηγουμένων εργασιών, οι οποίες έδειξαν ότι το 67% των πελατών οι οποίοι εγκαταλείπουν την τράπεζά τους, η κίνηση αυτή υπαγορεύεται από λόγους κακής εξυπηρέτησης και συμπεριφοράς του προσωπικού, καθώς και έλλειψης επαφής με την τράπεζα γενικότερα.

Τα αρνητικά αυτά συναισθήματα αποδεικνύονται και από την στάση του Έλληνα αποταμιευτή-πελάτη, ο οποίος καταφεύγει σε άλλη τράπεζα αναζητώντας καλύτερη εξυπηρέτηση σε μεγαλύτερο αριθμό καταστημάτων με φιλικότερη και προσωπικότερη αντιμετώπιση. Οι περισσότεροι πελάτες των κρατικών ελεγχόμενων τραπεζών καταφεύγουν σε κάποια ιδιωτική ή άλλη κρατική τράπεζα για την καλύτερη εξυπηρέτησή τους, ενώ οι πελάτες των ιδιωτικών και ξένων τραπεζών διατηρούν δευτερεύοντα λογαριασμό σε κάποια κρατική τράπεζα λόγω του μεγάλου αριθμού των καταστημάτων της.

Οι υπεύθυνοι του marketing των χρηματοοικονομικών οργανισμών θα πρέπει να ενδιαφερθούν άμεσα για την διαδικασία επιλογής που ακολουθούν οι αγορές-στόχοι τους, να διερευνήσουν περισσότερο το προφίλ των πελατών τους και να αναγνωρίσουν τους εσωτερικούς και εξωτερικούς αυτούς παράγοντες οι οποίοι επηρεάζουν τις συνήθειες και την συμπεριφορά τους, καθώς επίσης και την εικόνα της τράπεζας προς τα διάφορα κοινά τους. Η αποτελεσματικότητα των ακολουθούμενων στρατηγικών marketing των Χρηματοοικονομικών Οργανισμών κρίνεται την στιγμή κατά την οποία ο υποψήφιος πελάτης αποφασίζει να γίνει πελάτης της συγκεκριμένης τράπεζας και μετατρέπεται στη συνέχεια σε ένθερμο και πιστό καταναλωτή των τραπεζικών υπηρεσιών τους.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. G. Lancaster - P. Reynolds.
Marketing.
Butterworth - Heinemann, Oxford, 1995, p. 248
2. J.F. Engel, J.F. Engel, R.D. Blackwel, P.W. Miniard.
Consumer Behavior, 5th Ed.
The Dryden Press, N.Y., 1986, p. 7
3. W.J. Glynn, J.W. Glynn, J.G. Barnes, Edited.
Understanding Services Management.
JOHN WILEY & SONS, 1995, p. 60
4. S.I. Levy, L.E. Boone, P.P.C. Tulsa, Edited.
Symbols by which we buy.
Classics in Consumer Behavior.
Okla, 1977, p. 8
5. A. Jenkinson.
Valuing Your Customers
McGraw - Hill Book, London, 1995 p. 112
6. M.B. Holbrook.
Consumer Research.
SAGE Publications, California, 1995, p. 116
7. J.F. Engel. *ibid*, p. 107
8. B.R. Lewis. Customer Care in Services.
Understanding Services Management.
W.J. Glynn - J.G. Barnes, Ed.
JOHN WILBY & SONS, 1995, p. 60
9. Γ.Ι. Σιώμκος.
Συμπεριφορά καταναλωτή και στρατηγική Μάρκετινγκ.
Εκδόσεις ΣΤΑΜΟΥΛΗΣ, Τόμος Α', Αθήνα, 1994, σελ. 25
10. G. Lancaster - P. Reynolds. *ibid*, p. 249
11. Ι. Μυλωνάκης.
Διδακτορική Διατριβή, Πανεπιστήμιο Πειραιώς, 1995.
12. A. Jenkinson. *ibid*, p. 109

Ανδρέας Νικολάου*

Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΛΟΓΙΣΤΙΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΓΙΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ ΣΕ ΣΥΓΧΡΟΝΟΥΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΥΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥΣ

Α. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στις τελευταίες δύο δεκαετίες, η επιστήμη της λογιστικής έχει αναδειχθεί σαν το κυρίαρχο γνωστικό αντικείμενο για παροχή πληροφόρησης στους σύγχρονους οικονομικούς οργανισμούς. Η ανάπτυξη της πληροφοριακής τεχνολογίας όχι μόνο δεν έχει μειώσει το ρόλο του λογιστή σε ένα οργανισμό, αλλά, αντίθετα, έχει αναδείξει και επανακαθορίσει αυτό το ρόλο σαν αυτό που ανήκει σε ένα «διαμεσολαβητή πληροφόρησης» για επαρκή, ακριβή, πλήρη, έγκυρη, και έγκαιρη πληροφόρηση σε ένα οργανισμό. Η εξέλιξη των σύγχρονων οικονομικών οργανισμών και των οργανικών ρόλων, μέσα από την εφαρμογή και χρήση της πληροφοριακής τεχνολογίας, έχει συνεισφέρει στην αναγνώριση της αναγκαιότητας για την ανάπτυξη ειδικότερων γνωστικών αντικειμένων σε επιστήμες που, όπως η λογιστική, θεωρούντο ότι σε μεγάλο βαθμό εξέταζαν μια ομάδα καθορισμένων προβλημάτων τα οποία δύσκολα θα μπορούσαν να μεταβληθούν.

Τα προβλήματα με τα οποία ασχολείται το νεότερο αντικείμενο των λογιστικών πληροφοριακών συστημάτων αφορούν το σχεδιασμό και εφαρμογή λογιστικών συστημάτων τα οποία στηρίζουν τις πληροφοριακές ανάγκες όλων των επιπέδων διοίκησης σε ένα οργανισμό και παρέχουν πληροφορίες για τη λήψη χρηματοοικονομικών αποφάσεων, αποφάσεων διοικητικού προγραμματισμού και

* Επίκουρος Καθηγητής, Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων, Πανεπιστήμιο Πειραιώς.

ελέγχου, όπως και για τη στήριξη των διαφόρων πληροφοριακών αναγκών στις τυπικές λειτουργίες ενός οικονομικού οργανισμού. Το νέο αυτό γνωστικό αντικείμενο, όπως και η ίδια η επιστήμη της λογιστικής, έχουν ισχυρές σχέσεις με την οικονομική επιστήμη, τις επιστήμες οργανωτικής συμπεριφοράς, όπως και με τις επιστήμες οι οποίες εξετάζουν τη γνωστική ψυχολογία στη λήψη αποφάσεων σε οργανωτικό επίπεδο. Αυτή η εργασία, επομένως, έχει σαν στόχο την εξέταση του ρόλου του νεότερου αντικειμένου των λογιστικών πληροφοριακών συστημάτων στην αποτελεσματικότητα πληροφόρησης των σύγχρονων οικονομικών οργανισμών. Αυτή η εξέταση είναι σημαντική διότι η παρουσίαση της σημαντικότητας των λογιστικών συστημάτων για αποτελεσματικό οργανωτικό σχεδιασμό, προγραμματισμό, έλεγχο και αποδοτική λειτουργία, μπορεί να οδηγήσει στη συστηματική των ανάλυση σε σύγχρονους οργανισμούς και στην ανάπτυξη εμπειρικών υποδειγμάτων τα οποία θα αποτελούν απαραίτητο εργαλείο τόσο για τη διεξαγωγή ερευνητικών εργασιών σε αυτό το χώρο, όσο και για τη διαμόρφωση εισηγήσεων οι οποίες θα είναι χρήσιμες σε επαγγελματίες λογιστές ή συμβούλους σε σύγχρονους οργανισμούς.

Στα ακόλουθα, παρουσιάζεται μια ανασκόπηση της θεωρητικής και εμπειρικής βιβλιογραφίας στο χώρο αυτό, η οποία εξετάζει το βασικό λογιστικό υπόδειγμα πληροφόρησης και τις βασικές του αδυναμίες για την κάλυψη των πληροφοριακών αναγκών οι οποίες προκύπτουν μέσα από το σύγχρονο ανταγωνιστικό και διεθνοποιημένο περιβάλλον των σύγχρονων οικονομικών οργανισμών. Στο επόμενο μέρος, προτείνεται ένα «εμπειρικά-ελεγχόμενο» υπόδειγμα για τον αποτελεσματικό σχεδιασμό λογιστικών συστημάτων και, κατά συνέπεια, για την ύπαρξη αποτελεσματικότητας πληροφόρησης σε σύγχρονους οικονομικούς οργανισμούς. Τέλος, θα παρουσιαστούν ορισμένα συμπεράσματα από την εργασία αυτή και θα γίνουν εισηγήσεις για μελλοντική έρευνα σε αυτό τον επιστημονικό τομέα.

B. ΑΝΑΣΚΟΠΗΣΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑΣ

Καθορισμός κύριου ρόλου των λογιστικών πληροφοριακών συστημάτων για αποτελεσματικότητα πληροφόρησης

Η ανάπτυξη των συστημάτων πληροφορικής αποτελεί ένα από τους κυριότερους παράγοντες επιτυχίας των σύγχρονων οικονομικών οργανισμών. Οι οικονομικοί οργανισμοί αντιμετωπίζουν σημαντικά προβλήματα τα οποία απορρέουν από την ανάγκη τόσο για

την αποδοτική χρήση των συντελεστών παραγωγής όσο και για την αποτελεσματικότητα των στόχων τους οποίους έχουν θέσει. Η οικονομική θεωρία του «συναλλακτικού κόστους» (Williamson, 1979), η οποία εξετάζει και αναλύει τους λόγους ύπαρξης των οικονομικών οργανισμών ως ανεξάρτητων φορέων στο ανταγωνιστικό περιβάλλον της αγοράς, εισηγείται ότι η ύπαρξη ενός οικονομικού οργανισμού μπορεί να δικαιολογείται εφόσον εκπληρώνει κάποιο σκοπό ή σκοπούς οι οποίοι δεν θα μπορούσαν να εκπληρωθούν τόσο καλά, δηλαδή στον ίδιο βαθμό ποιότητας ή σε παρόμοιο επίπεδο επιτυχίας, από κάποιο άλλο οργανισμό ή και από το ίδιο το σύνολο της αγοράς. Είναι επιτακτικό, επομένως, για τους σύγχρονους οικονομικούς οργανισμούς, να έχουν σωστή, έγκαιρη, πλήρη και αναλυτική πληροφόρηση η οποία θα τους βοηθήσει στην αποτελεσματική εκπλήρωση των στόχων τους.

Σε μια από τις πρώτες αναλύσεις του ρόλου των λογιστικών πληροφοριακών συστημάτων, η ειδική επιτροπή του Αμερικανικού ακαδημαϊκού ινστιτούτου λογιστικής (American Accounting Association Committee on Accounting Information Systems) είχε γνωματεύσει από το έτος 1971 ότι τα συστήματα αυτά αποτελούν αναπόσπαστο μέρος των γενικών συστημάτων πληροφορικής τα οποία χρησιμοποιούνται σε ένα οργανισμό. Οι συγγραφείς της αναφοράς εκείνης αναφέρονται στο γενικό όρο «σύστημα πληροφόρησης» ως το σύνολο εκείνων των οργανωτικών δραστηριοτήτων οι οποίες αποσκοπούν στη συλλογή, επεξεργασία, διαφύλαξη και ταξινόμηση των δεδομένων, καθώς και στην ετοιμασία αναφορών οι οποίες απορρέουν από τις δραστηριότητες ταξινόμησης δεδομένων. Ο ειδικότερος όρος ενός «λογιστικού πληροφοριακού συστήματος» θεωρείται ότι αντιπροσωπεύει ένα ιδιαίτερο σύστημα με τους δικούς του στόχους, δραστηριότητες και πόρους, το οποίο όμως αποτελεί αναπόσπαστο μέρος του όλου πληροφοριακού συστήματος ενός οργανισμού. Συγκεκριμένα, το λογιστικό πληροφοριακό σύστημα θεωρείτο ότι έχει σαν κύριό του στόχο τη μέτρηση και πρόβλεψη των αποτελεσμάτων και κατάστασης των περιουσιακών στοιχείων ενός οργανισμού, όπως και τη καταγραφή των διαφόρων χρηματοοικονομικών γεγονότων τα οποία αφορούν τις συναλλαγές του οργανισμού. Άλλοι πλέον σύγχρονοι συγγραφείς στη διεθνή βιβλιογραφία (Gelinas et al. 1999, McCarthy 1980, 1982, Murthy και Groomer 1997, Romney et al. 1997, Wilkinson και Cerullo 1997) αναφέρονται στα λογιστικά πληροφοριακά συστήματα ως τα συστήματα εκείνα τα οποία επεξεργάζονται δεδομένα, είτε ποσοτικά είτε ποιοτικά, με σκοπό την παροχή χρήσιμων πληροφοριών στους χρήστες. Πιο σημαντικά, οι πληροφορίες αυτές

μπορούν να χρησιμοποιηθούν για οργανωτικό σχεδιασμό, έλεγχο, όπως και για τον προγραμματισμό και εκτέλεση επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Από τις διεθνείς αυτές ερευνητικές και εκπαιδευτικές εργασίες, είναι εμφανές ότι τα λογιστικά πληροφοριακά συστήματα εκτελούν όμοιες λειτουργίες με το γενικό σύστημα πληροφόρησης σε ένα οργανισμό, δηλαδή ασχολούνται με τη συλλογή, επεξεργασία και ταξινόμηση δεδομένων, είτε αυτά είναι ποσοτικά είτε ποιοτικά, όπως και με την παρουσίαση πληροφοριών σε κάποια μορφή στους χρήστες των συστημάτων. Το κύριο στοιχείο διαφοροποίησης των λογιστικών πληροφοριακών συστημάτων, το οποίο προσδιορίζει και τη σημαντικότητα του ρόλου των για αποτελεσματικότητα σε ένα οργανισμό, συνίσταται στη δυνατή χρήση των πληροφοριών οι οποίες προσφέρονται από το σύστημα. Όπως έχει αναφερθεί και πιο πάνω, οι δυνατότητες χρήσης πληροφοριών οι οποίες εξάγονται από ένα λογιστικό πληροφοριακό σύστημα εστιάζονται γύρω από τις ανάγκες για οργανωτικό προγραμματισμό, σχεδιασμό, έλεγχο και για υποβοήθηση στην εκτέλεση επιχειρηματικών και άλλων δραστηριοτήτων. Με βάση αυτές τις εισηγήσεις, θα μπορούσε να εξαχθεί το συμπέρασμα, επομένως, ότι ο «ορθός» σχεδιασμός λογιστικών πληροφοριακών συστημάτων μπορεί να συσχετίζεται στενά με την αποτελεσματικότητα πληροφόρησης σε ένα οργανισμό.

Κριτική αξιολόγηση του παραδοσιακού λογιστικού υποδείγματος για πληροφόρηση σε ένα οργανισμό

Το παραδοσιακό λογιστικό υπόδειγμα έχει σαν κύριό του στόχο το σχεδιασμό συστημάτων λογιστικής τα οποία παρέχουν, πρωταρχικά, χρηματοοικονομικές πληροφορίες σε χρήστες τόσο μέσα όσο και έξω από τον οργανισμό. Η παραδοσιακή προσέγγιση σχεδιασμού λογιστικών συστημάτων, όμως, έχει γίνει αντικείμενο σοβαρής κριτικής κατά τα τελευταία έτη στη διεθνή βιβλιογραφία και ερευνητική πρακτική. Στο παραδοσιακό υπόδειγμα σχεδιασμού λογιστικών συστημάτων, έχει δειχθεί ότι υπάρχουν διάφορες ελλείψεις και προβλήματα τα οποία επηρεάζουν την ποιότητα και πληρότητα πληροφόρησης από ένα λογιστικό σύστημα. Στα ακόλουθα, θα παρουσιαστούν τα πιο βασικά σημεία στα οποία έχει εστιασθεί η κριτική αυτή.

(α) *Αποκλειστική έμφαση σε οικονομικές συναλλαγές.* Το παραδοσιακό λογιστικό σύστημα δίδει μοναδική έμφαση σε οικονομικές συναλλαγές (ανταλλαγές οικονομικών πόρων) και αγνοεί άλλα γεγονότα σχετικά για τη λήψη αποφάσεων. Η έμφαση αυτή, ενώ εξυπηρετεί την ανάγκη για αντικειμενική και ακριβή καταγραφή

και αναφορά των αποτελεσμάτων τα οποία πηγάζουν από οικονομικά γεγονότα, η οποία είναι προφανής για εξωτερικούς χρήστες, δεν εξυπηρετεί πλήρως τις ανάγκες πληροφόρησης για τη διοίκηση ενός οργανισμού, η οποία επιθυμεί να έχει πιο πλήρη, αναλυτική και έγκαιρη πληροφόρηση.

(β) *Μέτρηση αποτελέσματος σε χρηματοοικονομικά μεγέθη μόνο.* Το παραδοσιακό λογιστικό υπόδειγμα επίσης περιορίζεται στη συλλογή, καταγραφή και αναφορά των επιδράσεων οι οποίες πηγάζουν από γεγονότα τα οποία εκφράζονται σε χρηματοοικονομικά μεγέθη και αγνοεί την επίδραση άλλων γεγονότων τα οποία αφορούν ποιοτικά μεγέθη ή άλλες μετρήσεις οι οποίες δεν μπορούν να εκφραστούν σε χρηματοοικονομικές μονάδες. Οι περιορισμοί οι οποίοι τίθενται από το παραδοσιακό υπόδειγμα λογιστικής, αποτελούν σημαντικό εμπόδιο για τη συλλογή τέτοιων δεδομένων και την κατάταξή τους σε χρήσιμες κατηγορίες πληροφόρησης. Στις περιπτώσεις όπου η συλλογή τέτοιων στοιχείων θεωρείται απαραίτητη, συνήθως αυτή γίνεται μέσω άλλων συστημάτων ανεξάρτητων από το σύστημα λογιστικής. Αυτή η πλειάδα συστημάτων, όμως, είναι δυνατόν να δημιουργεί προβλήματα επικοινωνίας στον οργανισμό για το λόγο ότι πολλές αποφάσεις βασίζονται σε μη ολοκληρωμένες πληροφορίες οι οποίες λαμβάνονται από διαφορετικά συστήματα τα οποία δεν ανταλλάσσουν δεδομένα μεταξύ των.

(γ) *Περιοδική πληροφόρηση.* Η πληροφόρηση την οποία προσφέρει ένα λογιστικό σύστημα το οποίο βασίζεται στο παραδοσιακό λογιστικό υπόδειγμα είναι κατ' ανάγκη περιοδική επειδή προϋποθέτει μια σειρά προσαρμογών στα υπόλοιπα των διάφορων λογαριασμών για την ακριβή ενημέρωσή των. Σε ένα αυτοματοποιημένο και ολοκληρωμένο λογιστικό σύστημα, όλες αυτές οι διαδικασίες εκτελούνται αυτόματα και έτσι οι διάφοροι χρήστες θα μπορούσαν να έχουν πιο έγκαιρη πληροφόρηση σε πραγματικό χρόνο (real-time), δηλαδή, άμεση πληροφόρηση σε οποιαδήποτε στιγμή απαιτήσουν οι χρήστες.

(δ) *Περιορισμένη πρόσβαση σε δεδομένα.* Σε ένα λογιστικό σύστημα το οποίο βασίζεται στη μη ηλεκτρονική οργάνωση και ταξινόμηση των δεδομένων, η πρόσβαση στα λογιστικά βιβλία και αρχεία περιορίζεται στο λογιστικό τμήμα ενός οργανισμού. Με τις νεότερες εφαρμογές της πληροφοριακής τεχνολογίας, η πρόσβαση στα δεδομένα μπορεί να γίνεται από διάφορους χρήστες οι οποίοι μπορούν να έχουν σχετική εξουσιοδότηση. Επιπλέον, δεν υπάρχουν φυσικοί περιορισμοί σε αυτή τη πρόσβαση για το λόγο ότι πολλοί χρήστες οι οποίοι είναι διασκορπισμένοι γεωγραφικά μπορούν να επικοινωνούν με μια κοινή βάση δεδομένων.

(ε) *Περιληπτική μορφή δεδομένων*. Τα στοιχεία που δίνονται από ένα λογιστικό σύστημα που βασίζεται στο παραδοσιακό υπόδειγμα λογιστικής δεν είναι σε λεπτομερειακή μορφή αλλά έχουν ήδη υποστεί μία σειρά αριθμητικών ταξινομήσεων και κατατάξεων. Αυτή η περιληπτική μορφή των δεδομένων καθίσταται αναγκαία λόγω της πολυπλοκότητας των λογιστικών διαδικασιών. Με την αυτοματοποίηση της λογιστικής διαδικασίας, αυτή η επιβεβλημένη απλοποίηση δεν υφίσταται πλέον. Έτσι, τα δεδομένα μπορούν να διατηρούνται στην αρχική τους λεπτομερειακή μορφή. Αν και τα μηχανογραφημένα λογιστικά συστήματα θα μπορούσαν να έχουν λύσει αυτό το πρόβλημα, τα περισσότερα από αυτά απλώς αυτοματοποιούν τις παραδοσιακές λογιστικές διαδικασίες. Οι νεότερες αντιλήψεις γύρω από αυτό το θέμα της παροχής πληροφοριών στο επίπεδο λεπτομέρειας που πραγματικά απαιτεί ο κάθε χρήστης, βασίζονται σε λύσεις όπου τα δεδομένα ενός οργανισμού αποθηκεύονται σε μία κοινή βάση δεδομένων. Αυτή η προσέγγιση είναι ιδιαίτερα χρήσιμη σε εφαρμογές λογιστικών πληροφοριακών συστημάτων οι οποίες δεν αυτοματοποιούν απλά τις υπάρχουσες διαδικασίες, αλλά υποβοηθούν επίσης στον επανασχεδιασμό των διαδικασιών ανταλλαγής πληροφοριών σε ένα οργανισμό με βάση τις κύριες ομάδες δραστηριοτήτων ή κύκλους συναλλαγών.

Τα προβλήματα τα οποία έχουν συσχετισθεί με το παραδοσιακό υπόδειγμα της λογιστικής διαδικασίας, έχουν αντιμετωπισθεί με το σχεδιασμό λογιστικών συστημάτων τα οποία ανταποκρίνονται στις ανάγκες για (α) εξυπηρέτηση των εσωτερικών πληροφοριακών αναγκών του οργανισμού, όπως και (β) των αναγκών για ετοιμασία χρηματοοικονομικών αναφορών. Τα συστήματα αυτά οργανώνουν τα δεδομένα των σε βάσεις δεδομένων οι οποίες υποβοηθούν στην ολοκλήρωση των πληροφοριών που παρέχονται από το σύστημα. Αυτά τα συστήματα είναι σχεδιασμένα σε «ολική βάση», δηλαδή, συλλέγουν στοιχεία για όλες τις δραστηριότητες του οργανισμού και προσφέρουν πληροφορίες οι οποίες δεν περιορίζονται από προβλήματα πρόσβασης σε δεδομένα, μορφής παρουσιάσεως των δεδομένων, ή και χρονικής στιγμής κατά την οποία θα ήταν δυνατή η ανάλυση των δεδομένων. Οι χρήστες των συστημάτων αυτών μπορούν να αποκτούν πληροφορίες από τη βάση δεδομένων οι οποίες ενσωματώνουν τα τρέχοντα δεδομένα και έτσι αποφεύγεται το πρόβλημα της περιοδικότητας τόσο στην ετοιμασία αναφορών όσο και στην ενημέρωση της βάσης δεδομένων. Τα άλλα προβλήματα του παραδοσιακού υποδείγματος επίσης αποφεύγονται με τη χρήση αυτής της μεθόδου. Η πρόσβαση στα δεδομένα απλοποιείται και γίνεται πιο εύκολη, τα δεδομένα

διατηρούνται στην αρχική των μορφή έτσι που να επιτρέπουν στους χρήστες να εφαρμόζουν τις δικές τους ομαδοποιήσεις και κατατάξεις, και δεδομένα από διαφορετικές λειτουργίες του οργανισμού μπορούν να συνδυαστούν σε κοινές αναφορές για πλήρη και πλέον αποτελεσματική πληροφόρηση.

Γ. ΒΑΣΙΚΟ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ ΛΟΓΙΣΤΙΚΩΝ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΑΚΩΝ ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ ΓΙΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ ΣΕ ΣΥΓΧΡΟΝΟΥΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΥΣ

Οι βασικές λειτουργίες των συστημάτων λογιστικής μπορούν να συνοψιστούν στις ακόλουθες:

1. Στη συλλογή και επεξεργασία δεδομένων σχετικά με τις δραστηριότητες μιας επιχείρησης.
2. Στην παροχή πληροφοριών οι οποίες μπορούν να είναι χρήσιμες για τη λήψη αποφάσεων.
3. Στον σχεδιασμό και ενσωμάτωση αποτελεσματικών ελέγχων στο λογιστικό σύστημα, έτσι ώστε να διασφαλίζεται η ακριβής καταγραφή και επεξεργασία των δεδομένων τα οποία εισέρχονται στο σύστημα, όπως και η ασφαλής αποθήκευση των στοιχείων σχετικά με τις συναλλαγές και το μέγεθος των περιουσιακών στοιχείων ενός οργανισμού.

Ας σημειωθεί ότι αυτές οι βασικές λειτουργίες μπορούν να εφαρμοστούν τόσο σε μηχανογραφημένα συστήματα λογιστικής, όσο και σε συστήματα τα οποία δεν έχουν ακόμη αυτοματοποιηθεί αλλά βασίζονται στη καταγραφή στοιχείων σε λογιστικά εγχειρίδια ή βιβλία. Επιπρόσθετα, οι πιο πάνω τρεις λειτουργίες συσχετίζονται στενά μεταξύ τους εφόσον στοιχεία για τις επιχειρηματικές δραστηριότητες αποτελούν τη βάση για την ετοιμασία χρηματοοικονομικών καταστάσεων και άλλων αναφορών για χρήση από τη διοίκηση ενός οργανισμού.

Ο σχεδιασμός και η εφαρμογή συστημάτων λογιστικής, επομένως, τα οποία εξυπηρετούν τις βασικές λειτουργίες της συλλογής και επεξεργασίας δεδομένων, παροχής πληροφοριών για λήψη αποφάσεων, και για τη διασφάλιση εσωτερικού ελέγχου, καθίσταται αναγκαίος σαν αποτέλεσμα των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων ενός οργανισμού. Οι επιχειρηματικές δραστηριότητες καθορίζουν τα είδη των διοικητικών αποφάσεων οι οποίες θα πρέπει να ληφθούν και τη φύση των προβλημάτων τα οποία αντιμετωπίζει ο οργανισμός. Τα προβλήματα αυτά μπορούν να σχετίζονται με

χρηματοοικονομικά θέματα, είτε με άλλα θέματα παραγωγής ή και διάθεσης των προϊόντων μιας επιχείρησης. Για τη λύση αυτών των προβλημάτων και για αποτελεσματική πληροφόρηση στον οργανισμό, θα πρέπει να ακολουθηθεί μία λογική διαδικασία ανάλυσης των δραστηριοτήτων του οργανισμού η οποία θα οδηγήσει στον ορισμό των πληροφοριακών αναγκών του οργανισμού και στην ομαδοποίηση συγγενών δραστηριοτήτων σε όμοιες κατηγορίες έτσι ώστε να υποβοηθηθεί και ο σχεδιασμός του κατάλληλου συστήματος το οποίο θα αντιμετωπίσει αποτελεσματικά αυτές τις ανάγκες πληροφόρησης. Ο Πίνακας 1 παρουσιάζει ορισμένες σχέσεις μεταξύ επιχειρηματικών δραστηριοτήτων σε μία μικρού μεγέθους επιχείρηση, διοικητικών αποφάσεων, και των αναγκών για πληροφόρηση, σε σχέση με ένα σύστημα λογιστικής.

Ομαδοποίηση Δραστηριοτήτων σε Κύκλους Συναλλαγών

Για τον αποτελεσματικό σχεδιασμό και εφαρμογή ενός συστήματος λογιστικής θα πρέπει να υπάρχει μία ομαδοποίηση ομοίων επιχειρηματικών δραστηριοτήτων σε κύκλους συναλλαγών (transaction cycles), έτσι ώστε να επιτρέπεται ο συνδυασμός ενός αριθμού συναλλαγών οι οποίες χαρακτηρίζονται από τις ίδιες ή παρόμοιες ιδιότητες.

Ο κάθε ένας κύκλος συναλλαγών μπορεί να επεξεργάζεται ένα μεγάλο αριθμό ατομικών συναλλαγών, οι οποίες όμως μπορούν να αντιπροσωπεύουν συγκεκριμένα οικονομικά γεγονότα τα οποία συμβαίνουν για τη λειτουργία ενός οργανισμού. Αν και η τήρηση λογιστικών βιβλίων και αρχείων συνηθίζεται να παρουσιάζεται σαν μια στατική διαδικασία η οποία λαμβάνει χώρα περιοδικά στο τέλος κάθε μήνα, η εξέταση του σχεδιασμού λογιστικών συστημάτων υπό το πρίσμα των κύκλων συναλλαγών επιτρέπει τη θεώρηση της εφαρμογής λογιστικών συστημάτων σαν μιας συνεχόμενης δραστηριότητας η οποία ακολουθεί τις οικονομικές συναλλαγές ενός οργανισμού.

Σαν δεύτερο προτέρημα αυτής της θεώρησης, θα μπορούσε να υποστηριχθεί ότι η ομαδοποίηση συναλλαγών σε κύκλους συναλλαγών, προσδίδει έμφαση στις σχέσεις οι οποίες υπάρχουν μεταξύ των βασικών οικονομικών συναλλαγών ενός οργανισμού και της μετέπειτα αναφοράς των υπολοίπων των λογαριασμών τα οποία διαμορφώνονται από αυτές τις συναλλαγές. Για παράδειγμα, εάν ο βαθμός εσωτερικού ελέγχου όσο αφορά τις αγορές εμπορευμάτων ή πρώτων υλών δεν είναι ικανοποιητικός, τότε μπορεί

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.

*Επιχειρησιακές Δραστηριότητες σε μία Μικρή Επιχείρηση και
Ανάγκες για Πληροφόρηση*

Παραδείγματα Δραστηριοτήτων	Κρίσιμες Αποφάσεις	Ανάγκες για Πληροφόρηση
Απόκτηση κεφαλαίων.	Ποιο Μέγεθος; Προσωπική Επένδυση ή Δανεισμός; Με ποίους όρους;	Αναμενόμενη ροή χρηματοοικονομικών πόρων. Προβλεπόμενες χρηματοοικονομικές καταστάσεις. Κατάσταση για Απόσβεση Δανείου.
Απόκτηση κτιρίων και μηχανημάτων.	Μέγεθος, τοποθεσία κτιρίου. Δυναμικότητα μηχανημάτων. Αγορά, ενοικίαση, ενοικιαγορά; Μέθοδος απόσβεσης;	Ανάγκες για Δυναμικότητα. Κόστος διαφόρων εναλλακτικών λύσεων. Μελέτη αγοράς. Φορολογικοί κανονισμοί και συντελεστές.
Πρόσληψη και Κατάρτιση Ανθρώπινου Δυναμικού.	Απαιτούμενη πείρα. Αξιολόγηση. Κατάρτιση.	Ιστορικό και ικανότητα αιτητών.
Απόκτηση Στοιχείων Αποθεμάτων (εμπορευμάτων, πρώτων υλών, υλικών).	Ποια συγκεκριμένα στοιχεία και σε ποία ποσότητα; Από ποίους προμηθευτές; Έλεγχος και διοίκηση αποθήκης.	Αναλύσεις αγοράς. Αναφορές για υπόλοιπα αποθεμάτων. Απόδοση προμηθευτών και αποδεκτοί όροι πωλήσεων.
Διαφημίσεις και Ανάπτυξη Πωλήσεων.	Με ποία μέσα; Ποιο περιεχόμενο;	Αναλύσεις Κόστους. Κάλυψη Τομέων Αγοράς.
Πωλήσεις.	Ποσοστό κέρδους (τιμολόγηση) Προσφορά εκπτώσεων	Προβλεπόμενες Καταστάσεις Αποτελεσμάτων (κερδοζημιών). Πιστοληπτική ικανότητα πελατών.
Εισπράξεις από Πελάτες.	Ποίοι οι όροι για εκπτώσεις; Χειρισμός εισπράξεων μετρητών;	Κατάσταση υπολοίπων πελατών. Κατάσταση ιεράρχησης απαιτήσεων με βάση το χρόνο λήξεω των.
Πληρωμές.	Πληρωμές Προσωπικού: - Ποσά πληρωμών, παρακρατήσεις, επεξεργασία μισθοδοσίας μέσα στον οργανισμό ή από εξωτερική υπηρεσία. Πληρωμές Φορολογίας. Πληρωμές Προμηθευτών: - ποίοι λογαριασμοί είναι πληρωτέοι, τότε, τι ποσό;	Ποσά προμηθειών από πωλήσεις. Ώρες εργασίας και υπερωρίες. Κόστος επεξεργασίας μισθοδοσίας. Φορολογική νομοθεσία, συνολικό ποσό μισθοδοσίας και παρακρατήσεων. Τιμολογία προμηθευτών. Κατάσταση πληρωτέων λογαριασμών.

να υπάρχουν προβλήματα στην αναφορά των ποσών εκείνων τα οποία δαπανώνται για πλήρωμες προμηθευτών. Οι οποιοσδήποτε σημαντικές διαφορές μεταξύ προηγούμενων χρήσεων για δαπάνες αγορών, μπορούν να διασαφηνιστούν με σχετική ευκολία μέσα από την εξέταση των συναλλαγών εκείνων οι οποίες αφορούν το συγκεκριμένο κύκλωμα συναλλαγών, χωρίς να επηρεάζεται η εγκυρότητα των υπολοίπων άλλων λογαριασμών οι οποίοι επηρεάζονται από άλλες κατηγορίες συναλλαγών.

Ο ακόλουθος πίνακας (Πίνακας 2) παρουσιάζει ορισμένα κοινά παραδείγματα κύκλων συναλλαγών και τα είδη των συναλλαγών τα οποία συμπεριλαμβάνονται σε κάθε ένα από αυτούς. Στη συνέχεια του πίνακα, επεξηγείτε περαιτέρω το περιεχόμενο του κάθε ενός κύκλου συναλλαγών.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.
Κύκλοι Συναλλαγών

Κύκλοι Συναλλαγών	Είδη Συναλλαγών (οικονομικά γεγονότα)
Κύκλος Εισροών	<ol style="list-style-type: none"> 1. Παραγγελίες πωλήσεων. 2. Διανομή/Διάθεση προϊόντων. 3. Τιμολόγηση. 4. Εισπράξεις μετρητών.
Κύκλος Εκροών	<ol style="list-style-type: none"> 1. Παραγγελίες αγορών. 2. Εισαγωγή εμπορευμάτων/πρώτων υλών. 3. Καταχώρηση υποχρέωσης για πληρωμή προμηθευτών. 4. Πληρωμές μετρητών.
Χρηματοοικονομικός Κύκλος (ή Κύκλος Γενικής Λογιστικής και Αναφορών)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Απόκτηση κεφαλαιουχικών πόρων. 2. Επενδύσεις πόρων σε περιουσιακά στοιχεία του οργανισμού (πάγια στοιχεία, συμμετοχές, κ.ο.κ.) 3. Αναφορά χρηματοοικονομικής θέσης και αποτελεσμάτων χρήσης (χρηματοοικονομικές καταστάσεις), όπως και ετοιμασία διοικητικών αναφορών.
Κύκλος Μετατροπής Προϊόντων (Παραγωγική Διαδικασία)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Μετατροπή παραγωγικών πόρων σε έτοιμα προϊόντα, μέσω της ανάλωσης πρώτων υλών, άμεσης εργασίας, και γενικών βιομηχανικών εξόδων.

Ο χρηματοοικονομικός κύκλος αποτελείται από όλες τις λογιστικές συναλλαγές οι οποίες καταχωρούν την απόκτηση κεφαλαίων από τους φορείς ή πιστωτές ενός οικονομικού οργανισμού και τη χρήση αυτών των κεφαλαίων για την απόκτηση περιουσιακών στοιχείων τα οποία είναι απαραίτητα για τις δραστηριότητες του οργανισμού. Ο κύκλος αυτός επίσης συμπεριλαμβάνει και τη δραστηριότητα της αναφοράς της χρηματοοικονομικής θέσης και των αποτελεσμάτων του οργανισμού τόσο προς τους φορείς του, όσο και προς εξωτερικούς χρήστες οι οποίοι πιθανόν να χρηματοδοτούν τις δραστηριότητες του.

Οι βασικές χρηματοοικονομικές καταστάσεις προσφέρουν περιοδική πληροφόρηση προς τους εσωτερικούς και εξωτερικούς χρήστες. Οι καταστάσεις αυτές ετοιμάζονται με χρήση των υπολοίπων των λογαριασμών τα οποία αναφέρονται στο τέλος κάθε περιόδου στη γενική λογιστική (γενικό καθολικό) του οργανισμού.

Ο κύκλος εκρών αποτελείται από τις συναλλαγές εκείνες οι οποίες αφορούν την απόκτηση προϊόντων ή πρώτων υλών και άλλων υλικών τα οποία είναι απαραίτητα για τη διαδικασία μετατροπής μιας επιχείρησης (είτε της διαδικασίας μεταπώλησης προϊόντων σε μια εμπορική επιχείρηση, είτε της διαδικασίας παραγωγής, συσκευασίας ή συναρμολόγησης προϊόντων σε μια βιοτεχνία ή βιομηχανικό οργανισμό). Μέσα από τον κύκλο αυτό διεκπεραιώνονται διάφορες συναλλαγές οι οποίες αντιπροσωπεύουν τα ακόλουθα οικονομικά γεγονότα:

1. Παραγγελίες αγορών.
2. Εισαγωγή εμπορευμάτων ή πρώτων υλών και άλλων υλικών.
3. Καταχώρηση υποχρέωσης για πληρωμή προμηθευτών.
4. Πληρωμές μετρητών.

Πολλές επιχειρήσεις χρησιμοποιούν ένα τμήμα αγορών για την απόκτηση εμπορευμάτων και πρώτων υλών. Ο υπεύθυνος αγορών ετοιμάζει μια παραγγελία την οποία αποστέλλει σε ένα ή περισσότερους προμηθευτές για να πάρει μια προσφορά αγοράς. Εφόσον επιλεγεί ο κατάλληλος προμηθευτής, τα εμπορεύματα αποστέλλονται στην επιχείρηση μαζί με το τιμολόγιο του προμηθευτή. Η επιχείρηση χρησιμοποιεί το τιμολόγιο του προμηθευτή για να καταχωρήσει την υποχρέωση της στα λογιστικά βιβλία. Ο έλεγχος της ακρίβειας του τιμολογίου του προμηθευτή γίνεται με σύγκριση των στοιχείων του τιμολογίου με τα συναφή έγγραφα των παραγγελιών αγοράς και εισροής αγαθών στην αποθήκη. Μετά τον έλεγχο αυτό, η επιχείρηση εκδίδει ένταλμα πληρωμής με το οποίο εξοφλεί την υποχρέωσή της στον προμηθευτή και ο κύκλος συνεχίζεται με νέες παραγγελίες αγορών.

Ο κύκλος εισροών αποτελείται από τις συναλλαγές εκείνες οι οποίες καταγράφουν τη δημιουργία εσόδων τα οποία πηγάζουν από τη πώληση προϊόντων ή παροχή υπηρεσιών. Όπως έχει αναφερθεί και πιο πάνω, τα ακόλουθα τέσσερα είδη οικονομικών γεγονότων κατατάσσονται στον κύκλο εισροών:

1. Παραγγελίες πωλήσεων.
2. Διανομή και διάθεση προϊόντων.
3. Τιμολόγηση πελατών στους οποίους έχουν γίνει πωλήσεις με πίστωση.
4. Εισπράξεις μετρητών.

Οποτεδήποτε υπάρχει πώληση με πίστωση, κάθε ένα από τα πιο πάνω γεγονότα δημιουργεί και μια ξεχωριστή συναλλαγή η οποία καταχωρείται στα λογιστικά βιβλία σε διαφορετική χρονική στιγμή. Τα τέσσερα γεγονότα συμβαίνουν χρονικά στη σειρά με την οποία παραθέτονται πιο πάνω. Εάν η πώληση γίνεται με την άμεση είσπραξη μετρητών, τότε υπάρχει μία και μόνη συναλλαγή η οποία συμβαίνει στη χρονική στιγμή κατά την οποία γίνεται η πώληση και ταυτόχρονη είσπραξη μετρητών.

Ο κύκλος μετατροπής συμπεριλαμβάνει εκείνες τις συναλλαγές οι οποίες λαμβάνουν χώρα κατά τη διαδικασία μετατροπής των εισροών της επιχείρησης σε τελικά προϊόντα έτοιμα προς πώληση. Σε βιομηχανικές επιχειρήσεις, το πραγματικό ή πρότυπο κόστος των πρώτων υλών και άμεσης εργασίας καταχωρούνται σε λογαριασμούς κόστους κατ' είδος οι οποίοι ενημερώνονται κατά τη διάρκεια της παραγωγικής διαδικασίας. Τα γενικά βιομηχανικά έξοδα επιμερίζονται συνήθως στα διάφορα τμήματα παραγωγής ή παραγγελίες, και χρεώνονται στους λογαριασμούς κοστολόγησης. Το τελικό κόστος για κάθε προϊόν συσχετίζεται με το έσοδο το οποίο δημιουργείται κατά την πώληση του προϊόντος για τον υπολογισμό του αποτελέσματος. Αυτές οι επιχειρήσεις χρησιμοποιούν λογαριασμούς αναλυτικής λογιστικής (κοστολόγησης), και ενημερώνουν επίσης τους λογαριασμούς μισθοδοσίας για την καταχώρηση των εργατικών εξόδων, όπως και λογαριασμούς αποθεμάτων για άμεση πληροφόρηση ως προς το ύψος των αποθεμάτων στις αποθήκες.

Σε εμπορικές επιχειρήσεις, το κόστος αγοράς εμπορευμάτων καταχωρείται μέσα στη λογιστική χρήση στην οποία συμβαίνει και συσχετίζεται με τα έσοδα πωλήσεων της χρήσης μέσω του υπολογισμού του κόστους πωληθέντων. Η ενημέρωση των λογαριασμών αποθεμάτων εξυπηρετεί και σε αυτές τις επιχειρήσεις σημαντικούς σκοπούς πληροφόρησης.

Ο κύκλος μετατροπής προϊόντων έχει διασυνδέσεις τόσο με τον κύκλο εισροών όσο και με τον κύκλο εκροών. Για αυτό το λόγο, και για τη σωστή και άμεση ενημέρωση των λογαριασμών, το Ελληνικό γενικό λογιστικό σχέδιο προέβλεψε για την ύπαρξη των «αντικριζόμενων» λογαριασμών, οι οποίοι δεν είναι τίποτα άλλο παρά λογαριασμοί οι οποίοι παραθέτονται ενδιάμεσα αυτών των τριών κύκλων συναλλαγών. Ας αναλογιστούμε το ακόλουθο παράδειγμα. Μια βιομηχανική επιχείρηση διαθέτει αποθέματα πρώτων υλών, ημικατεργασμένων, και τελικών προϊόντων. Η παραγωγική διαδικασία μετατρέπει τις πρώτες ύλες σε τελικά προϊόντα. Οι πρώτες ύλες αποκτώνται κατά τη λειτουργία του κύκλου εκροών και τα τελικά προϊόντα πωλούνται κατά τη λειτουργία του κύκλου εισροών. Με αυτό τον τρόπο, τα υπόλοιπα των λογαριασμών των αποθεμάτων αποτελούν μέρος δύο κύκλων συναλλαγών (και όχι μόνον ενός, όπως συμβαίνει με όλους τους άλλους λογαριασμούς της γενικής λογιστικής). Έτσι, τα συστήματα κοστολόγησης, μισθοδοσίας και αποθεμάτων, πρέπει να προσφέρουν τη δυνατότητα να ενημερώνονται οι αντίστοιχοι λογαριασμοί τόσο στον κύκλο μετατροπής προϊόντων, όσο και στους κύκλους εκροών και εισροών.

Υπόδειγμα Σχεδιασμού Λογιστικών Πληροφοριακών Συστημάτων για Αποτελεσματικότητα Πληροφόρησης

Το υπόδειγμα το οποίο προτείνεται εδώ για αποτελεσματικότητα πληροφόρησης σε σύγχρονους οικονομικούς οργανισμούς, λαμβάνει υπόψη την πιο πάνω διαδικασία σχεδιασμού συστημάτων για ολοκληρωμένη πληροφόρηση. Το υπόδειγμα αυτό ενσωματώνει επίσης επιδράσεις οι οποίες προέρχονται από το περιβάλλον ενός οργανισμού, όπως και επιδράσεις οι οποίες αφορούν την ανταγωνιστική στρατηγική που επιλέγει ο οργανισμός μέσα στο δικό του περιβάλλον. Το υπόδειγμα αυτό μπορεί να δειχθεί γραφικά με το ακόλουθο σχήμα (Σχήμα 1).

Η βιβλιογραφία στην οργανωτική στρατηγική (Porter 1980, Miles και Snow 1978), εισηγείται ότι ο τρόπος με τον οποίο η διοίκηση ενός οργανισμού διαισθάνεται το εξωτερικό περιβάλλον, επηρεάζει τις στρατηγικές του επιλογές οι οποίες με τη σειρά τους επηρεάζουν το σχεδιασμό συστημάτων για πληροφόρηση στον οργανισμό. Επομένως, υπάρχουν δύο βασικοί εξωγενείς παράγοντες οι οποίοι μπορούν να επηρεάζουν τη δυνατότητα ενός οργανισμού να καθορίζει με ακρίβεια τις ανάγκες πληροφόρησης τις οποίες έχει και κατά συνέπεια επηρεάζουν το σχεδιασμό λογιστικών συστημάτων για αποτελεσματικότητα πληροφόρησης στον οργανισμό. Αυτοί οι δύο εξωγενείς παράγοντες αφορούν την αβεβαιότητα στο εξωτερικό

περιβάλλον ενός οργανισμού και τη συγκεκριμένη στρατηγική επιλογή την οποία ακολουθεί ένας οργανισμός με βάση τους περιορισμούς οι οποίοι επιβάλλονται από το περιβάλλον του.

ΣΧΗΜΑ 1.

Υπόδειγμα σχεδιασμού λογιστικών συστημάτων για αποτελεσματικότητα πληροφόρησης



Ο βαθμός αβεβαιότητας στο εξωτερικό περιβάλλον ενός οργανισμού αποτελεί ένα σημαντικό εμπόδιο στην αποτελεσματική εφαρμογή λογιστικών πληροφοριακών συστημάτων. Προηγούμενες μελέτες σε αυτό τον τομέα (π.χ., Chenhall και Morris 1986, 1993), έχουν ορίσει αυτό τον παράγοντα σαν το βαθμό στον οποίο μπορούν να προβλεφθούν τέτοια προβλήματα όπως ο ανταγωνισμός στην αγορά, η τεχνολογία στη διαδικασία παραγωγής και διάθεσης προϊόντων, η διαθεσιμότητα πρώτων υλών ή και η δυνατότητα επιλογής προμηθευτών, και οι θεσμικοί περιορισμοί οι οποίοι μπορούν να τίθενται σε κάποια επιχειρηματική δραστηριότητα. Η ύπαρξη αβεβαιότητας στην πρόβλεψη αυτών των θεμάτων επηρεάζει όχι μόνο τις στρατηγικές επιλογές ενός οργανισμού, αλλά και τη δυνατότητα αξιολόγησης των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων για σχεδιασμό αποτελεσματικών συστημάτων πληροφόρησης.

Στη διεθνή βιβλιογραφία στρατηγικής (π.χ. Porter 1980), γίνεται η εισήγηση για την ύπαρξη δύο γενικών στρατηγικών οι οποίες θα μπορούσαν να επιλεγούν για την επίτευξη ανταγωνιστικού

πλεονεκτήματος. Αυτές αποτελούν τη στρατηγική πρωτοπορίας κόστους και τη στρατηγική της εξειδίκευσης/διαφοροποίησης. Η σωστή επιλογή της μιας ή της άλλης στρατηγικής μπορεί να οδηγήσει ένα οικονομικό οργανισμό σε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Ο συνδυασμός αυτών των δύο στρατηγικών μπορεί επίσης να οδηγήσει σε μια «εστιασμένη στρατηγική», όπου ένας οργανισμός μπορεί να ακολουθήσει τη στρατηγική πρωτοπορίας κόστους για ορισμένα προϊόντα ή σε ορισμένους τομείς αγοράς, ενώ για άλλα προϊόντα ή σε άλλους τομείς αγοράς μπορεί να ακολουθήσει στρατηγική διαφοροποίησης.

Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα ενός οργανισμού στον επιχειρηματικό του κλάδο, ορίζεται σαν ο συνδυασμός μεταξύ των δυνατοτήτων της επιχείρησης (παραγωγικοί πόροι) και των σημαντικών παραγόντων ανταγωνισμού. Πιο αναλυτικά, ο συνδυασμός αυτός ο οποίος μπορεί να οδηγήσει σε ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, μπορεί να εκφραστεί σαν μια συσχέτιση μεταξύ της αποτελεσματικότητας των απαιτούμενων δραστηριοτήτων για τη μετατροπή των εισροών σε εκροές (τελικά προϊόντα), και των δραστηριοτήτων οι οποίες απαιτούνται για την εφαρμογή της στρατηγικής της επιχείρησης. Στο βαθμό όπου το λογιστικό πληροφοριακό σύστημα μπορεί να υποβοηθήσει στην αποτελεσματική εφαρμογή της στρατηγικής μιας επιχείρησης, τότε η επιλογή μιας στρατηγικής μπορεί να επηρεάζει και τις ανάγκες πληροφόρησης σε ένα οργανισμό και ως εκ τούτου και το σχεδιασμό λογιστικών συστημάτων τα οποία θα ανταποκρίνονται αποτελεσματικά σε αυτές τις ανάγκες.

Το προτεινόμενο υπόδειγμα, επομένως, βρίσκει τουλάχιστον θεωρητική στήριξη σε ότι αφορά τις βασικές συσχετίσεις τις οποίες εκφράζει. Οπωσδήποτε, το υπόδειγμα αυτό, θα πρέπει να εξετασθεί και σε μια ή περισσότερες εμπειρικές έρευνες για να αξιολογηθεί τόσο ο βαθμός (η σημαντικότητα) συσχέτισης, όσο και η μορφή της συσχέτισης μεταξύ των βασικών εννοιών οι οποίες συμπεριλαμβάνονται σε αυτό. Αυτό το έργο, όμως, αποτελεί μέρος μιας μελλοντικής ερευνητικής εργασίας και όχι το αντικείμενο της παρούσας μελέτης.

Δ. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Ένα γενικό συμπέρασμα από τα πιο πάνω αφορά τη χρησιμότητα του σωστού σχεδιασμού και ανάπτυξης λογιστικών πληροφοριακών συστημάτων στο περιβάλλον των σύγχρονων οικονομικών οργανισμών. Η διαδικασία σχεδιασμού λογιστικών πληροφοριακών συστημάτων, αν και φαίνεται να είναι αρκετά απλή και πασιφανής,

πολλές φορές δεν ακολουθείται σωστά στην επαγγελματική πρακτική. Η αναγκαιότητα του σωστού (δηλαδή, αποτελεσματικού) σχεδιασμού λογιστικών πληροφοριακών συστημάτων γίνεται πιο έντονη εάν κανείς αναλογισθεί και τις νεότερες προκλήσεις στις οποίες θα πρέπει να αντεπεξέλθει ένας σύγχρονος οικονομικός οργανισμός. Αυτές οι προκλήσεις αφορούν τη διεθνοποίηση των αγορών, τη μετατροπή των βιομηχανικών οικονομιών, και τη μετατροπή του σύγχρονου επιχειρησιακού περιβάλλοντος.

Η επιτυχία των σύγχρονων οργανισμών εξαρτάται εν πολλοίς από την ικανότητα των να λειτουργούν σε μια διεθνή βάση. Έτσι, η διοίκηση και ο έλεγχος των οργανισμών αφορούν ένα διεθνοποιημένο χώρο εργασίας. Τα πληροφοριακά συστήματα παρέχουν την δυνατότητα επικοινωνίας και την ικανότητα έτσι ώστε ένας οργανισμός να μπορεί να δρα σε διεθνές επίπεδο. Η ανταλλαγή πληροφοριών σε διεθνή κλίμακα μπορεί να γίνει δυνατή με τη χρήση της πληροφοριακής τεχνολογίας. Ο περισσότερο έντονος ανταγωνισμός που είναι ορατός σε διεθνείς αγορές επίσης επιτάσσει τη χρήση της πληροφοριακής τεχνολογίας έτσι ως και μικρότεροι σε μέγεθος οργανισμοί να είναι αποτελεσματικοί και να εξασφαλίζουν την επιβίωση των.

Οι βιομηχανικές οικονομίες έχουν αλλάξει μορφή και μετακινούνται προς «κοινωνίες πληροφοριών». Οι πληροφορίες οι οποίες μπορεί να κατέχει κάποιος οργανισμός σε ένα τέτοιο περιβάλλον αποτελούν πολύτιμα μέσα για τη διατήρηση της επιτυχούς δράσης των.

Οι σύγχρονοι οικονομικοί οργανισμοί επιδιώκουν την επίτευξη των στόχων των με το πλέον αποδοτικό τρόπο, δηλαδή με τη λιγότερη δυνατή θυσία. Πιο σημαντικά, η διοίκηση ενός οργανισμού απαιτεί συνεχή πληροφόρηση τόσο όσο αφορά την αποτελεσματικότητα των στόχων που έχει θέσει όσο και ότι αφορά την αποδοτικότητα του οργανισμού κατά την υλοποίηση αυτών των στόχων. Τα λογιστικά πληροφοριακά συστήματα μπορούν να συμβάλουν αποτελεσματικά στην επίτευξη αυτών των στόχων. Οι αποκεντρωτικές τάσεις που υπάρχουν σε σχέση με τη λήψη αποφάσεων στους σύγχρονους οργανισμούς, όπως και η αναγκαιότητα για ευελιξία στη λήψη αποφάσεων, απαιτούν τη χρήση πληροφοριακών συστημάτων τα οποία συντονίζουν τη δράση των διαφόρων τμημάτων κατά την εκτέλεση των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων.

Ένα άλλο γενικό συμπέρασμα από την πιο πάνω ανάλυση, αφορά τη μεταβολή στον πιθανό ρόλο των λογιστών ενός οργανισμού στη σύγχρονη εποχή. Οι σύγχρονοι λογιστές, θα πρέπει

να συνδυάζουν τις λογιστικές τους ικανότητες με τις ικανότητες χρήσης των πληροφοριακών συστημάτων, έτσι ώστε να υποβοηθείται η λήψη αποφάσεων στον οργανισμό. Η αποτελεσματική χρήση των λογιστικών πληροφοριακών συστημάτων προϋποθέτει βασικές γνώσεις σχεδιασμού και αξιολόγησης συστημάτων, και όχι μόνο την απλή ικανότητα χρήσης ενός μηχανογραφημένου λογιστικού συστήματος. Επίσης, σαν σύμβουλοι επιχειρήσεων, οι νέοι λογιστές/σύμβουλοι θα πρέπει να κατέχουν γνώσεις για την παροχή συμβουλών για τον σχεδιασμό και αξιολόγηση διαδικασιών σε ένα λογιστικό πληροφοριακό σύστημα. Η βασική διαδικασία σχεδιασμού λογιστικών πληροφοριακών συστημάτων η οποία παρατίθεται σε αυτή τη μελέτη, οπωσδήποτε αποτελεί μόνο τη βάση για την ανάπτυξη αυτού του ρόλου. Η ύπαρξη νέων συγγραμμάτων και προγραμμάτων σπουδών στο αντικείμενο αυτό (π.χ. Νικολάου 1999), αποτελεί ένα σημείο πρωτοπορίας για την εισαγωγή νεότερων και σύγχρονων αντιλήψεων οι οποίες στηρίζουν αυτό το νέο ρόλο του λογιστή στους σύγχρονους οργανισμούς. Η αποτελεσματικότητα πληροφόρησης σε ένα οργανισμό, επομένως, φαίνεται να είναι εφικτή εφόσον σχεδιασθεί σωστά ένα λογιστικό σύστημα και εφόσον γίνει ένας επανακαθορισμός του παραδοσιακού ρόλου του λογιστή σε ένα ρόλο «διαμεσολαβητή πληροφόρησης,» δηλαδή του ατόμου εκείνου το οποίο όχι μόνο κατέχει γνώσεις σχεδιασμού συστημάτων, αλλά και την ικανότητα επικοινωνίας των πληροφοριών στους χρήστες για τη λύση προβλημάτων οργανωτικού προγραμματισμού, σχεδιασμού, και ελέγχου.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Νικολάου, Α. Ι. 1999. *Λογιστικά Πληροφοριακά Συστήματα, Τόμος Α'*. Αθήνα: Εκδόσεις Ευγ. Μπένου.
- Chenhall, R.H. και D. Morris, 1986. «The impact of structure, environment, and interdependence on the perceived usefulness of management accounting systems.» *The Accounting Review*, 61 (January): 16-35.
- Chenhall, R.H. και D. Morris, 1993. «The role of post-completion audits, managerial learning, environmental uncertainty and performance.» *Behavioral Research in Accounting*, 5: 170-186.
- Gelinas, U. J., S. G. Sutton, και A. E. Oram. 1999. *Accounting Information Systems*. 4th edition. Cincinnati, OH: South-Western Publishing Company.
- McCarthy, W. E. 1980. «Construction and use of integrated accounting systems with entity-relationship modeling.» Στον τόμο, *Entity-Relationship Approach to Systems Analysis and Design, Proceedings of the International Conference on Entity Relationship Approach to*

- Systems Analysis and Design*, Los Angeles, December 10-12, 1979, North-Holland Publishing, σελ. 625-637.
- McCarthy, W. E. 1982. «The REA accounting model: A generalized framework for accounting systems in a shared data environment.» *The Accounting Review* (July): 554-578.
- Miles, R. και C. Snow. 1978. *Organizational Strategy, Structure and Process*. New York: McGraw-Hill.
- Murthy, U. S., και S. M. Groomer. 1997. *Accounting Information Systems: A Database Approach (A Web-Based Electronic Book)*. Bloomington, Indiana: Cybertext Publishing.
- Porter, M. 1980. *Competitive Strategy*. New York: Free Press.
- Romney, M. B., P. J. Steinbart, και B. E. Cushing. 1997. *Accounting Information Systems*. 7th edition. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Wilkinson, J. W., και M. J. Cerullo. 1997. *Accounting Information Systems: Essential Concepts and Applications*. 3rd edition. New York, NY: Wiley.
- Williamson, O. 1981. «The economics of organization: The transaction cost approach.» *American Journal of Sociology*, 87 (November): 548-577.

Λ. Νικολάου-Σμοκοβίτη*

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΤΩΝ ΔΥΟ ΦΥΛΩΝ ΣΤΗΝ ΕΞΟΥΣΙΑ

Μια διεθνής έρευνα**

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Στην εργασία αυτή εξετάζονται οι στάσεις, οι αντιλήψεις και οι απόψεις γυναικών που κατόρθωσαν να φθάσουν σε διευθυντικές και πολιτικές θέσεις κορυφαίου επιπέδου (και σύστοιχα δείγματα ανδρών) σχετικά με τους λόγους και τη δυναμική που διέπει την παρατηρούμενη σοβαρή διαφορά όσον αφορά στην ισότητα των δύο φύλων σε κορυφαία επίπεδα εξουσίας. Σε όλους τους συμμετέχοντες στη σχετική έρευνα δόθηκε η εξής δήλωση: «Υπάρχουν περισσότεροι άνδρες από γυναίκες στις κορυφαίες θέσεις στην κοινωνία». Μαζί με την παραπάνω δήλωση δόθηκε και ένας αριθμός «εξηγήσεων» της διαφοράς αυτής στις οποίες θα συγκεντρώσουμε το ενδιαφέρον μας. Άνδρες και γυναίκες κορυφαία διευθυντικά και πολιτικά στελέχη συμφωνούν ως προς τις εξηγήσεις των λόγων που βρίσκονται περισσότεροι άνδρες παρά γυναίκες σε κορυφαίες θέσεις της κοινωνίας ή υπάρχουν διαφορετικές στάσεις και αντιλήψεις ως προς τη διαφορά αυτή μεταξύ των δύο φύλων; Δεδομένων των διαφορετικών στάσεων και αντιλήψεων που εκφράστηκαν από ηγετικά στελέχη στην παρούσα μελέτη, διαφέρουν αυτές

* Καθηγήτρια Κοινωνιολογίας Πανεπιστημίου Πειραιώς.

** Η εργασία στηρίζεται σε δεδομένα διεθνούς συγκριτικής έρευνας με θέμα «Leadership and Power» με τη συμμετοχή 27 χωρών. Υπεύθυνος για τη διεξαγωγή της έρευνας σε κάθε χώρα ήταν ένας εθνικός ερευνητής. Την Ελλάδα εκπροσώπησε η συγγραφέας. Στη στατιστική επεξεργασία των συλλογικών στοιχείων και στις συγκριτικές αναλύσεις συνεργάστηκε ο καθηγητής Burt Baldwin του Central Connecticut State University.

Τα αποτελέσματα της έρευνας ανακοινώθηκαν για πρώτη φορά στο XIV Διεθνές Συνέδριο της International Sociological Association, Μόντρεαλ, Ιούλιος 1998.

συστηματικά ως προς το φύλο, το επίπεδο εξουσίας στα κορυφαία οργανωτικά επίπεδα ή την ποσοστιαία αναλογία γυναικών - κορυφαίων διευθυντικών στελεχών και πολιτικών ηγέτιδων;

Κύριο εύρημά μας είναι ότι καθώς οι γυναίκες αναδύονται στην οργανωτική ιεραρχία, οι στάσεις, οι αντιλήψεις και οι απόψεις τους εξομοιώνονται ολοένα και περισσότερο με αυτές των ανδρών που βρίσκονται στο υψηλότερο επίπεδο ιεραρχίας. Υπάρχουν μεγαλύτερες παραλλαγές στις στάσεις των ανδρών (και γυναικών) στα διάφορα επίπεδα της ιεραρχίας παρά μεταξύ ανδρών και γυναικών σε παρόμοια επίπεδα της ιεραρχίας. Επομένως, καθώς τα άτομα εξελίσσονται στην ιεραρχία, ανεξάρτητα από το φύλο τους, οι στάσεις τους ως προς τους λόγους για τους οποίους οι άνδρες κυριάρχησαν στις κορυφαίες θέσεις της κοινωνίας αντανακλούν ένα πολύ υψηλότερο επίπεδο κοινής συναίνεσης από αυτήν που βρίσκεται σε χαμηλότερα επίπεδα της ιεραρχίας.

ΑΝΑΦΟΡΑ ΣΤΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Αν και οι γυναίκες παραμένουν ουσιαστικά αποκλεισμένες από τις διευθυντικές θέσεις κορυφής, η εξέταση της σχετικής βιβλιογραφίας καταδεικνύει ότι οι εξηγήσεις του αποκλεισμού αυτού έχουν αλλάξει κατά τις τρεις τελευταίες δεκαετίες.

Η αναφορά στη σχετική βιβλιογραφία αποσκοπεί στη στήριξη ενός επιχειρήματος ως προς τη σπουδαιότητα της εξέτασης των στάσεων και αντιλήψεων των ηγετών κορυφής προκειμένου να εξηγηθούν οι λόγοι για τους οποίους υπάρχουν τόσο λίγες γυναίκες στα επίπεδα κορυφής. Πρόσφατες μελέτες καταδεικνύουν ότι άνδρες και γυναίκες είναι ισότιμοι σε έναν αριθμό επιπέδων -στη μόρφωση, στην εκπαίδευση, στην ηλικία, στην επιθυμία να προαχθούν κ.λπ.- αλλά οι γυναίκες ακόμα δεν φθάνουν στις θέσεις κορυφής. Η προσοχή επικεντρώνεται στις υποκειμενικές διαθέσεις των ηγετικών στελεχών κορυφής τα οποία λαμβάνουν τις αποφάσεις σχετικά με το ποιος θα προαχθεί ή δεν θα προαχθεί στη διευθυντική ομάδα κορυφής. Η εν λόγω εργασία θα επικεντρωθεί στις στάσεις των ηγετών, ιδιαίτερα ως προς τους λόγους που υπάρχουν τόσο λίγες γυναίκες στην κορυφή.

Σε όλες τις χώρες που περιλαμβάνονται στην παρούσα διεθνή μελέτη, οι κύριοι κοινωνικοί θεσμοί (οικονομικοί, πολιτικοί, θρησκευτικοί, στρατιωτικοί, εκπαιδευτικοί) ελέγχονται από άνδρες. Σε πολλές χώρες, ο αριθμός των γυναικών ηγετών στις οργανώσεις αυτές αυξάνεται στα χαμηλότερα και μεσαία επίπεδα. Εντούτοις, καθώς πλησιάζουμε στα κορυφαία επίπεδα εξουσίας, βρίσκουμε

όλο και λιγότερες γυναίκες. Στα πολύ υψηλά επίπεδα εξουσίας, συχνά συναντάμε μικρό αριθμό γυναικών ή και καμία γυναίκα. Στις Ηνωμένες Πολιτείες, λ.χ., όπου οι γυναίκες έχουν σημειώσει αξιόλογες προόδους ως προς τον αριθμό των ηγετικών θέσεων που κατέχουν σε διάφορες κοινωνικές οργανώσεις, η αντιπροσωπευτικότητα τους στα κορυφαία επίπεδα εξουσίας είναι μηδαμινή. Η απουσία αυτή των γυναικών μάντζερ από το επίπεδο κορυφής αποτελεί την περίπτωση των επιχειρηματικών οργανώσεων που μελετήθηκαν συστηματικά κατά τις περασμένες δεκαετίες (Korn/Ferry International, 1993. Morrison & von Glinow, 1990. Powell & Butterfield, 1994).

Το 1990 υπήρχαν μόνο πέντε γυναίκες διοικητικά στελέχη κορυφής στις 500 μεγαλύτερες εταιρίες των Ηνωμένων Πολιτειών, σύμφωνα με δημοσίευμα του οικονομικού περιοδικού *Fortune*. Μόνο το 2,6% των ανώτατων διευθυντών στις εταιρίες αυτές ήταν γυναίκες, και μόνο το 4,5% από τους συμμετέχοντες σε διοικητικά συμβούλια των 500 εταιριών ήταν γυναίκες (The Feminist Majority Foundation, 1991). Σύμφωνα με μια έκθεση της Διεθνούς Οργάνωσης Εργασίας (Φθινόπωρο 1997), ο αριθμός των γυναικών διοικητικών στελεχών κορυφής στις 500 εταιρίες του *Fortune* μειώθηκε στις δύο. Εντούτοις, ο αριθμός των ανώτατων διευθυντών που ήταν γυναίκες αυξήθηκε κάπως σε 3,9%. Η ΔΟΕ αναφέρει επίσης ότι οι άνδρες, σε παγκόσμιο επίπεδο, κατέχουν το 97% των θέσεων κορυφής στις κύριες κοινωνικές οργανώσεις και ότι «σχεδόν παγκόσμια, οι γυναίκες απέτυχαν στο να φθάσουν σε ηγετικές θέσεις στις μεγαλύτερες εταιρίες και στις οργανώσεις του ιδιωτικού τομέα, άσχετα με τις ικανότητές τους» (International Labor Organization, 1997).

Το πρότυπο ανδρικής κυριαρχίας που είχε προωθηθεί στους σημαντικότερους κοινωνικούς θεσμούς εξυπηρετούσε πρακτικούς κυρίως σκοπούς. Εντούτοις, σε πολλές χώρες κατά τις περασμένες δεκαετίες ο αριθμός των γυναικών σε ηγετικές θέσεις στις οργανώσεις αυτές αυξήθηκε, αλλά σε καμία χώρα η αύξηση αυτή δεν έφθασε στο σημείο όπου να υπάρχει ίσος αριθμός ανδρών και γυναικών ηγετών στο επίπεδο κορυφής στη διοίκηση. Στις Ηνωμένες Πολιτείες, οι γυναίκες άρχισαν να μετακινούνται προς τις διευθυντικές θέσεις στις επιχειρήσεις κατά τη δεκαετία του 1970. Το έτος 1997, σχεδόν το ήμισυ (46%) των μάντζερ στις μεγάλες αμερικανικές επιχειρήσεις ήταν γυναίκες (International Labor Organization, ό.π.). Εντούτοις, πολύ λίγες από τις γυναίκες αυτές έφθασαν σε κορυφαία επίπεδα της διοίκησης. Αυτό ισχύει ακόμη

περισσότερο στην Ευρώπη και στην Ελλάδα, και υπάρχουν πολλές έρευνες που το υποστηρίζουν.

Τις τελευταίες δεκαετίες παρατηρείται μια μαζική είσοδος των Ελληνίδων στο εργατικό δυναμικό της χώρας. Μεταξύ των ετών 1975 και 1983, το γυναικείο εργατικό δυναμικό ανήλθε στο 76,8%. Εντούτοις, ο μικρός αριθμός γυναικών σε ηγετικές θέσεις κορυφής και η αργή μετακίνησή τους στην ιεραρχία της εξουσίας δεν περιορίζεται μόνο στα όρια της Ελλάδας αλλά ακολουθεί μια πιο γενική τάση στο ευρωπαϊκό και διεθνές πλαίσιο (Halperin & Szurek, 1990:23-24). Σε μια μελέτη που αφορούσε γυναίκες επιχειρηματίες και ένα δείγμα 50 γυναικών από διάφορα κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Κοινότητας, τα προσωπικά χαρακτηριστικά ήταν τα ακόλουθα: μεσοαστική προέλευση, ευνοϊκό οικογενειακό περιβάλλον και κοινωνικό υπόβαθρο (παιδεία, δίκτυα επαφών), οικογενειακή επιχειρηματική παράδοση (31 από το σύνολο των 50 γυναικών του δείγματος) και ικανότητα για ανάληψη ρίσκου (Halperin & Suzrek, ό.π.).

Η ισότητα των φύλων στις εργασιακές σχέσεις (υπό την έννοια της ισότητας δικαιωμάτων και υποχρεώσεων) αναφέρεται στους εξής τομείς: πρόσβαση στην εργασία, επαγγελματική εξέλιξη, εσωτερική (on-the-job) εκπαίδευση/μετεκπαίδευση, αμοιβές/αυξήσεις μισθών κ.λπ. (Γραμματεία Ισότητας, ΟΤΟΕ, 1997).

Σύμφωνα με την απογραφή του 1984 της Ε.Σ.Υ.Ε., στην Περιφέρεια Πρωτεύουσας, σε σύνολο 24.270 πτυχιούχων πανεπιστημίου που κατείχαν τις διευθυντικές θέσεις κορυφής στον δημόσιο τομέα, οι 20.592 ήταν άνδρες και μόνο 3.678 (15%) ήταν γυναίκες. Επιπροσθέτως, σε ένα συνολικό αριθμό 359 διευθυντών επιχειρήσεων κορυφής, 2.931 ήταν άνδρες και μόνο 660 (18%) ήταν γυναίκες. Επίσης, σε συνολικό αριθμό 6.335 διευθυντών εμπορικών επιχειρήσεων, 5.807 ήταν άνδρες και μόνο 528 (8%) ήταν γυναίκες (Κασιμάτη, 1991:46-48).

Μια έρευνα της Γενικής Συνομοσπονδίας Εργατών Ελλάδος (ΓΣΕΕ), που διεξήχθη το 1989 και δημοσιεύθηκε το 1990, αναφέρεται σε ένα δείγμα 2.000 εργαζόμενων ανδρών και γυναικών στη Μητροπολιτική Περιοχή Αθηνών. Σύμφωνα με τα στοιχεία της δειγματοληπτικής αυτής έρευνας, το προφίλ των εργαζόμενων γυναικών παρουσιάζει τα ακόλουθα κύρια χαρακτηριστικά: (α) Η νεαρή ηλικία -εντούτοις, η πλειονότητα των γυναικών μπήκαν στην αγορά εργασίας σε ηλικία μεταξύ 20-24 ετών, δηλαδή σε μεγαλύτερη ηλικία από ό,τι οι άνδρες. (β) Μόνο ένα 5% των εργαζόμενων γυναικών ήταν ειδικευμένες. (γ) Είναι πολύ δυσκολότερο για τις

γυναίκες να αναρριχηθούν στα υψηλά επίπεδα ιεραρχίας (3,55% γυναίκες, 7,52% άνδρες) (βλέπε Nina-Pazarzi, 1994).

Η χαμηλή συμμετοχή γυναικών σε ανώτερα διοικητικά επίπεδα στον τραπεζικό τομέα επισημαίνεται από τη Στρατηγάκη (1996) και τη Νικολάου-Σμοκοβίτη (1998). Στον ελληνικό τραπεζικό τομέα (1997), οι γυναίκες αποτελούν το 38,02% του συνολικού εργαζόμενου πληθυσμού. Ωστόσο, μόνο ένα ποσοστό μεταξύ 3,24% και 9,19% των υψηλότερων διευθυντικών θέσεων (Διευθυντές και Υποδιευθυντές του Λογιστικού Κλάδου) κατέχονται από γυναίκες. Παρατηρείται αργή και περιορισμένη εξέλιξη των γυναικών στην κλίμακα της ιεραρχίας στις τράπεζες, αν και οι συλλογικές συμβάσεις προβλέπουν ίση συμμετοχή των γυναικών. Εντούτοις, διαπιστώνεται ελλιπής αντιπροσώπευση των γυναικών στις συνδικαλιστικές οργανώσεις, καθώς και έλλειψη μηχανισμών εξέλιξης που θα μπορούσαν να αυξήσουν τη συμμετοχή των γυναικών στη χάραξη και την εφαρμογή πολιτικής ισότητας.

Τα ευρήματα αυτά επιβεβαιώνονται από στοιχεία της Ευρωπαϊκής Κοινότητας (βλ. *Bulletin on Women and Employment in the EC*, 1993 και διάφορες σχετικές εκθέσεις). Σύμφωνα με τα στοιχεία αυτά, η αναλογία των γυναικών στο σύνολο των επαγγελματιών ρόλων σε όλες τις χώρες αυξάνεται, αλλά η αύξηση αυτή είναι βραδύτερη σε μερικές επαγγελματικές κατηγορίες σε σύγκριση με άλλες.

Σε μια έρευνα που διεξήχθη στην Αθήνα το 1984, σε συνολικό δείγμα 6.300 ατόμων, αντιπροσωπευτικό των τριών βαθμίδων της εκπαίδευσης, βρέθηκε ότι το φύλο αποτελεί κρίσιμο παράγοντα για την επιλογή και την ανάπτυξη της καριέρας (Κασσιμάτη, ό.π.:65). Οι κοινωνικές αξίες που συνδέονται με τη σταδιοδρομία έχουν ουσιαστική επίδραση στις νέες γυναίκες, στη διαμόρφωση των προσδοκιών τους και της υποκίνησής τους για μια επιτυχημένη καριέρα και για ανάληψη ηγετικού ρόλου στην ελληνική κοινωνία. Οι στάσεις, οι απόψεις και οι προσδοκίες των γυναικών συχνά διαμορφώνονται με βάση προηγούμενες εμπειρίες και αντιλήψεις, που συχνά ανάγονται στην πολύ νεανική ηλικία (Κωστάκη, 1990).

Υπάρχει μια εκτενής διεθνής βιβλιογραφία για τις γυναίκες και την πολιτική, αλλά και μια μεγάλη έλλειψη βιβλιογραφίας στηριγμένη σε εμπειρική έρευνα για γυναίκες που συμμετέχουν ενεργά στην πολιτική ζωή του έθνους και πολύ λιγότερο για γυναίκες σε πολιτικές θέσεις κορυφής. Σύμφωνα με έρευνα του Ιδρύματος Μεσογειακών Σπουδών (Foundation for Mediterranean Studies, 1993), που στηρίζεται σε συνεντεύξεις βάθους με 30 γυναίκες πολιτικούς, το 61% από αυτές ήταν ηλικίας μεταξύ 50 και 59 ετών, το 20%

ήταν μεταξύ 40 και 49, το 13% ήταν μεταξύ 30 και 39, και μόνο 6% ήταν μεταξύ 60 και 69 ετών. Από τις 30 γυναίκες πολιτικούς, το 43% ήταν διαζευγμένες (Παπαγεωργίου-Λυμπέρη, 1997). Θα πρέπει να σημειώσουμε ότι μόνο δύο γυναίκες στην Ελλάδα έφθασαν στο κορυφαίο επίπεδο της πολιτικής κομματικής ιεραρχίας (ως γενικοί γραμματείς των δύο αριστερών κομμάτων που εκπροσωπούνται στη Βουλή).

Από τις αρχές της δεκαετίας του 1970, εμφανίζεται μια εκτεταμένη βιβλιογραφία στις Ηνωμένες Πολιτείες με επίκεντρο τη γυναικεία κίνηση προς τις διευθυντικές θέσεις μέσα στις επιχειρήσεις (Freeman & Phillips, 1998. Powell, 1993). Κυρίαρχο θέμα αυτής της βιβλιογραφίας είναι ότι οι διαφορές μεταξύ των φύλων δεν μπορεί να είναι υπεύθυνες για τον χαμηλό αριθμό γυναικών στις κορυφαίες θέσεις. Με κατώτερα προσόντα, οι διαφορές στα χαρακτηριστικά και τις συμπεριφορές που αναφέρονται πιο κάτω δεν θεωρούνται πλέον ως σημαντικές για να εξηγήσουμε την έλλειψη γυναικών σε κορυφαίες θέσεις, ήτοι: παιδεία (Gattiker & Larwood, 1990. Jaskolka, Beyer & Trice, 1988. Stewart & Gudykunst, 1982. Stroh, Brett & Reilly, 1994) – αναπτυξιακή εργασιακή μετεκπαίδευση (Ohlott, Ruderman & McCauley, 1994. Tharenou, Latimer & Conroy, 1994. Van Velsor & Hughes, 1990) – αφοσίωση στην οργάνωση (Bruning & Snyder, 1983) – παραμονή στο εργατικό δυναμικό (Stroh, Brett & Reilly, ό.π.) – χρόνος στην υπηρεσία (Stewart & Gudykunst, ό.π., Stroh, Brett & Reilly, ό.π.) – εργασιακή πείρα (Gattiker & Larwood, ό.π., Jaskolka, Beyer & Trice, ό.π.) – επιθυμία/δυνατότητα μετακίνησης (Stroh, Brett & Reilly, ό.π.) – στυλ ηγεσίας και αποτελεσματικότητα (Dobbins & Platz, 1986. Eagly & Johnson, 1990).

ΤΟ ΔΕΙΓΜΑ

Στο σχεδιασμό του δείγματος, οι επιχειρηματικοί ηγέτες (γυναίκες-άνδρες) κάθε συμμετέχουσας χώρας συστοιχήθηκαν ως προς την ηλικία, το φύλο και το επίπεδο της θέσης τους στη διευθυντική ιεραρχία, ενώ οι πολιτικοί ηγέτες (γυναίκες-άνδρες) συστοιχήθηκαν ως προς την ηλικία, το φύλο και το επίπεδο της πολιτικής θέσης τους στην πολιτική ιεραρχία. Μετά τη διεξαγωγή της συνέντευξης με μια γυναίκα και τη συμπλήρωση του ερωτηματολογίου, ακολουθούσε συνέντευξη με έναν άνδρα, κατά προτίμηση από την ίδια οργάνωση και από το ίδιο οργανωτικό επίπεδο της ιεραρχίας. Σε επίπεδο χώρας, το δείγμα δεν ήταν σχεδιασμένο ως αντιπροσωπευτικό για τις δύο κατηγορίες ηγετικών στελεχών

(της επιχείρησης και της πολιτικής). Τα δείγματα δεν ήταν δυνατόν να επιλεγούν με τυχαία δειγματοληψία αλλά αποτέλεσαν «δείγμα διαθεσιμότητας» (availability sample), όπως συνήθως χαρακτηρίζεται. Τα γυναικεία ηγετικά στελέχη υπερ-αντιπροσωπεύθηκαν, ενώ οι άνδρες ηγέτες υπο-αντιπροσωπεύθηκαν. Η διαδικασία αυτή ήταν αναγκαία, προκειμένου να διεξαγάγουμε σημαντικές συγκρίσεις μεταξύ κορυφαίων ηγετικών στελεχών στις επιχειρήσεις και την πολιτική, και των δύο φύλων. Οι συγκρίσεις των ηγετών κατά φύλο και κατά θέση στην ιεραρχία (πρόσβαση στην εξουσία) θα αποτελέσουν δύο από τα κεντρικά θέματα καθ' όλη την ανάλυσή μας. Μια βασική αδυναμία της έρευνας στην περιοχή αυτή αποτελεί η έλλειψη μελετών που να περιλαμβάνουν αρκετές γυναίκες διευθυντικά στελέχη κορυφής, ώστε να επιτρέπεται η διεξαγωγή σημαντικών συγκρίσεων με τους αντίστοιχους άνδρες (Powell & Butterfield, ό.π.). Το ίδιο συμβαίνει και με τους πολιτικούς ηγέτες. Το παρόν δείγμα σχεδιάστηκε έτσι ώστε να επιτρέπει παρόμοιες συγκρίσεις.

ΑΝΑΛΥΣΗ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ΚΑΙ ΚΥΡΙΑ ΕΥΡΗΜΑΤΑ

A. Ανάλυση στάσεων/εξηγήσεις

1. Άνδρες σε θέσεις κορυφής της κοινωνίας

Κεντρική επιδίωξη της εργασίας αυτής αποτελεί η αξιολόγηση των εξηγήσεων που δόθηκαν από τους συμμετέχοντες ως προς το λόγο για τον οποίο υπάρχουν περισσότεροι άνδρες από γυναίκες στις κορυφαίες θέσεις της κοινωνίας. Όλοι οι συμμετέχοντες στην έρευνα διάβασαν την εξής δήλωση: «Υπάρχουν περισσότεροι άνδρες παρά γυναίκες στις κορυφαίες θέσεις της κοινωνίας». Στη συνέχεια τους ζητήθηκε να δείξουν το βαθμό στον οποίο συμφωνούσαν με έξι προτεινόμενες «εξηγήσεις» για την κατάσταση αυτή. Ο Πίνακας 1 περιλαμβάνει τα αποτελέσματα των απαντήσεων στις εξηγήσεις αυτές από όλους τους επιχειρηματικούς και πολιτικούς ηγέτες. Δεδομένης της φύσης των στοιχείων, χρησιμοποιήθηκε το χ^2 για τον έλεγχο της ύπαρξης κάποιας συσχέτισης μεταξύ ατομικών εξηγήσεων και φύλου.

Προκειμένου να σχηματίσουμε μια ιδέα για την κατεύθυνση της συσχέτισης, εφόσον υπάρχει, δίνεται το ποσοστό των αποκριθέντων που συμφώνησαν με την εξήγηση (βλ. επίσης Πίνακα A.1 στο Παράρτημα για στοιχεία από όλα τα επίπεδα συμφωνίας). Όταν παρατηρήσουμε τους αριθμούς του Πίνακα, θα πρέπει να έχουμε υπόψη ότι το πλαίσιο αναφοράς για την ερώτηση αυτή είναι η

κοινωνία ως σύνολο και όχι ένας συγκεκριμένος τύπος οργάνωσης ή τομέας της κοινωνίας.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.

*Μεταβλητές στάσεων: Γιατί οι άνδρες είναι στις κορυφαίες θέσεις στην κοινωνία (κατά φύλο)
Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων και πολιτικής*

Άνδρες σε κορυφαίες θέσεις	Ποσοστό που συμφωνεί		
	χ ²	Άνδρες	Γυναίκες
Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων			
Αυτό προτιμούν οι γυναίκες	5.3	24.6	20.9
Οι γυναίκες στερούνται ειδικής εκπαίδευσης	16.8**	16.6	23.7
Οι γυναίκες είναι απομονωμένες σε ένα ανδροκρατούμενο περιβάλλον	6.4	45.8	47.8
Οι γυναίκες στερούνται ισχυρών άτυπων επαφών	58.8**	23.9	48.0
Η κοινωνία είναι έτσι οργανωμένη ώστε οι γυναίκες να εμποδίζονται να ανέλθουν σε θέσεις κορυφής	7.4	47.0	49.9
Αυτό οφείλεται στον τρόπο ανατροφής των γυναικών	15.7**	35.9	48.2
Ηγετικά στελέχη πολιτικής			
Αυτό προτιμούν οι γυναίκες	5.1	20.6	18.6
Οι γυναίκες στερούνται ειδικής εκπαίδευσης	8.4	17.0	24.1
Οι γυναίκες είναι απομονωμένες σε ένα ανδροκρατούμενο περιβάλλον	23.5**	39.9	53.5
Οι γυναίκες στερούνται ισχυρών άτυπων επαφών	63.0**	26.7	53.4
Η κοινωνία είναι έτσι οργανωμένη ώστε οι γυναίκες να εμποδίζονται να ανέλθουν σε θέσεις κορυφής	10.7*	53.5	38.2
Αυτό οφείλεται στον τρόπο ανατροφής των γυναικών	24.4	34.0	51.0

* $p < .05$ ** $p < .01$

Στο παρόν πλαίσιο δεν είναι δυνατή η πλήρης διερεύνηση των αποτελεσμάτων της ανάλυσής μας σε επίπεδο επιμέρους χώρας. Εντούτοις, θα παρουσιάσουμε τα ευρήματα ενός μικρού αριθμού κρατών όπου χρειάζεται για να προστεθεί μια ευρύτερη προοπτική στα πορίσματά μας σε επίπεδα συνόλου.

- Αυτό προτιμούν οι γυναίκες:

Ουσιαστικά, η εξήγηση αυτή λέει «δεν υπάρχει πρόβλημα». Οι άνδρες κυριαρχούν σε θέσεις εξουσίας, αυτό είναι που προτιμούν οι γυναίκες. Επομένως, δεν τίθεται θέμα που να χρειάζεται ανάλυση. Για τις γυναίκες επιχειρηματίες και πολιτικούς ηγέτες, η εξήγηση αυτή έχει τη λιγότερη αποδοχή από τις έξι εναλλακτικές απαντήσεις που προτείνονται (βλ. Πίνακα 1). Εντούτοις, περίπου μία στις 5 γυναίκες που απάντησαν υποστήριξε αυτή τη θέση. Τόσο οι άνδρες επιχειρηματίες όσο και οι πολιτικοί που απάντησαν επέλεξαν αυτή την πρόταση ως προτελευταία για την εξήγηση της άνιστης κατανομής ανδρών και γυναικών σε ηγετικές θέσεις επιπέδου κορυφής. Η επιδοκιμασία της απόκρισης αυτής από μέρος των ανδρών ήταν κατά τι περισσότερο τονισμένη από αυτή των γυναικών. Σχεδόν ένας στους 4 άνδρες ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων (24,6%) συμφώνησαν με τη θέση αυτή και ένας στους πέντε (20,6%) άνδρες πολιτικοί ηγέτες έπραξαν το ίδιο. Επομένως, υπάρχει κάποια κοινή συναίνεση σχετικά με την εξήγηση αυτή και θα μπορούσαμε να ισχυρισθούμε ότι, άσχετα με το φύλο ή με το αν πρόκειται για ηγετικά στελέχη των επιχειρήσεων ή της πολιτικής, περίπου 20% των αποκριθέντων στην παρούσα μελέτη αποδέχονται την εξήγηση ότι οι γυναίκες προτιμούν να κατέχουν οι άνδρες τις κορυφαίες θέσεις εξουσίας στην κοινωνία. Σύμφωνα με την εκτίμηση αυτή, οι άνδρες όχι μόνο βρίσκονται στις κορυφαίες θέσεις στην κοινωνία αλλά αυτό αποτελεί και την προτιμητέα τάξη εκ μέρους των γυναικών.

Αν στραφούμε σε επίπεδο επιμέρους χωρών, παρατηρούμε χαρακτηριστικές διαφορές ως προς την υποστήριξη της εξήγησης αυτής. Για παράδειγμα, στις ΗΠΑ κανένα ηγετικό επιχειρηματικό στέλεχος, άσχετα με το φύλο, δεν συμφωνεί με την εξήγηση αυτή. Εντούτοις, στην Αυστρία, την Ιαπωνία, την Ελβετία και τη Σλοβενία, πάνω από 50% των ανδρών ηγετικών στελεχών επιχειρήσεων συμφωνούν ότι οι γυναίκες προτιμούν να κατέχουν οι άνδρες τις κυρίαρχες θέσεις εξουσίας στην κοινωνία. Στη Γερμανία, το Ισραήλ, τη Σλοβενία και την Ελβετία, πάνω από 40% των γυναικών ηγετικών στελεχών επιχειρήσεων συμφωνούν επίσης με την εξήγηση αυτή. Αν στραφούμε στους πολιτικούς ηγέτες, θα διαπιστώσουμε ότι

υπάρχουν πολύ λιγότερες πιθανότητες αυτοί να συμφωνήσουν με την άποψη ότι οι γυναίκες προτιμούν οι άνδρες να κυριαρχούν στα κορυφαία επίπεδα εξουσίας στην κοινωνία. Για τους άνδρες πολιτικούς ηγέτες, μόνο στη Ρωσία βρίσκουμε το 50% των αποκριθέντων να υποστηρίζουν τη θέση αυτή. Οι επόμενες δύο χώρες με υψηλό επίπεδο συμφωνίας είναι η Γερμανία και το Ισραήλ όπου το 42,9% των ανδρών πολιτικών ηγετών συμφωνεί με την εξήγηση αυτή. Για τις γυναίκες πολιτικές ηγέτιδες, το 50,5% των γυναικών από το Ισραήλ και το 48,3% των γυναικών από τη Σλοβενία προτιμούν να κατέχουν οι άνδρες τα κορυφαία επίπεδα εξουσίας στην κοινωνία.

Οι τρεις χώρες με τον χαμηλότερο μέσον όρο στη συχνότητα καταγραφής της εξήγησης ότι οι γυναίκες προτιμούν να βρίσκονται οι άνδρες στο κορυφαίο επίπεδο της κοινωνίας είναι οι ΗΠΑ (2,5%), η Ισπανία (5,1%) και η Σουηδία (6,7%). Πολύ λίγοι ηγέτες στις χώρες αυτές συμφωνούν με την εξήγηση αυτή. Οι χώρες με τον υψηλότερο μέσον όρο στη συχνότητα υποστήριξης της εξήγησης αυτής είναι το Ισραήλ (50,5%), η Σλοβενία (48,3%), και η Γερμανία (40,1%). Πρόκειται για μεγάλη διαφορά που στηρίζει την άποψη ότι απαιτείται ιδιαίτερη προσοχή ώστε να μη γενικεύουμε τα ευρήματα σε επίπεδο συνόλου.

– Οι γυναίκες στερούνται ειδικής εκπαίδευσης:

Η εξήγηση αυτή είναι σαφής – οι άνδρες βρίσκονται στις κορυφαίες θέσεις στην κοινωνία γιατί έχουν το κατάλληλο επίπεδο εκπαίδευσης και, ως επακόλουθο, όταν οι γυναίκες λάβουν την εκπαίδευση που χρειάζονται, αναμένεται ότι θα μπορέσουν και αυτές να καταλάβουν κορυφαίες θέσεις. Στο επίπεδο αυτό, η επίλυση του θέματος είναι αρκετά απλή: να δοθεί περισσότερη εκπαίδευση στις γυναίκες. Σε ένα άλλο επίπεδο όμως, η διαφορετική πρόσβαση στην εκπαίδευση και η αξιολόγηση της εκπαίδευσης από τους «φύλακες» (gate keepers) των προαγωγών μπορούν να μπουν στην εξίσωση του περιορισμού του αριθμού των γυναικών που προσεγγίζουν τις κορυφαίες θέσεις εξουσίας (Powell & Butterfield, ό.π., Tharenou, Latimer & Congroy, ό.π.).

Οι άνδρες, ηγετικά στελέχη των επιχειρήσεων και της πολιτικής, παρουσιάζουν υψηλό βαθμό ομοφωνίας ως προς τη χαμηλή υποστήριξη που δίνουν στην εξήγηση αυτή, δηλ. ότι ο μικρός αριθμός γυναικείων ηγετικών στελεχών κορυφής οφείλεται στην έλλειψη ειδικής εκπαίδευσης (βλ. Πίνακα 1). Λιγότεροι από 2 στους 10 άνδρες ηγέτες υποστηρίζουν αυτή την εξήγηση. Γυναίκες ηγέτες, εξάλλου, υποστηρίζουν κατά τι περισσότερο την έλλειψη εκπαί-

δευσης ως εξήγηση για τη χαμηλή αντιπροσώπευσή τους στα κορυφαία επίπεδα εξουσίας. Περίπου μία στις 4 γυναίκες ηγετικά στελέχη (επιχειρήσεων 23,7% και πολιτικής 24,1%) υποστηρίζει την εξήγηση αυτή. Η διαφορά μεταξύ ανδρών και γυναικών ηγετικών στελεχών επιχειρήσεων όσον αφορά τη σημασία της έλλειψης ειδικής εκπαίδευσης των γυναικών είναι στατιστικά σημαντική.

Εάν στραφούμε στα στοιχεία σε ατομικό επίπεδο, το Ισραήλ και η Ελβετία ξεχωρίζουν ως οι σημαντικότερες εξαιρέσεις. Και στις δύο χώρες, άνδρες και γυναίκες ηγέτες και στους δύο τομείς, αισθάνονται ότι η έλλειψη ειδικής εκπαίδευσης εξηγεί γιατί λίγες γυναίκες κατέχουν κορυφαίες θέσεις στην κοινωνία. Στο Ισραήλ, το 90,0% των γυναικών στελεχών επιχειρήσεων και το 85,5% των ανδρών στην πολιτική συμφωνούν με την εξήγηση αυτή. Οι αντίστοιχοι αριθμοί των ανδρών στελεχών και των γυναικών στην πολιτική είναι επίσης υψηλοί -66,6% και 71,5%. Για την Ελβετία, πάνω από το ήμισυ των ανδρών ηγετικών στελεχών επιχειρήσεων (53,3%), και ακριβώς 6 στις 10 γυναίκες ηγετικά στελέχη της πολιτικής συμφωνούν με την εξήγηση αυτή. Οι τέσσερις χώρες με τον χαμηλότερο μέσον όρο ανταπόκρισης στην εξήγηση αυτή ήταν η Φινλανδία (3,4%), η Δημοκρατία της Τσεχίας (5,4%), η Ιταλία και το Βέλγιο (9,4%). Οι χώρες όπου η έλλειψη εκπαίδευσης αναφέρεται συχνότερα είναι το Ισραήλ (78,5%), η Ελβετία (46,7%) και η Ιαπωνία (37,1%).

- Οι γυναίκες είναι απομονωμένες σε ένα ανδροκρατούμενο περιβάλλον

- Οι γυναίκες στερούνται ισχυρών άτυπων επαφών:

Αυτές οι δύο εξηγήσεις επικεντρώνονται στο ατομικό επίπεδο αλλά, αντίθετα με την «έλλειψη ειδικής εκπαίδευσης», θέτουν πολύ περισσότερα προβλήματα από πλευράς αντιμετώπισης. Είναι πολύ ευκολότερο να επιτευχθεί η ειδική εκπαίδευση παρά να αλλάξει η σύνθεση του φύλου στο εργασιακό περιβάλλον ή να αναπτυχθούν ισχυρές άτυπες επαφές. Οι δύο αυτές εξηγήσεις έχουν επίσης σχέση μεταξύ τους, υπό την έννοια ότι η διατήρηση ισχυρών άτυπων επαφών θα μπορούσε να μειώσει τα αισθήματα απομόνωσης που μπορεί να έχουν οι γυναίκες μέσα σε ένα ανδροκρατούμενο περιβάλλον. Εξάλλου, μπορεί να αλληλοϋποστηρίζονται και να οδηγούνται σε έντονα αισθήματα αποξένωσης (Kanter, 1977. Lorber, 1984. Moore, 1992).

Το γεγονός ότι οι γυναίκες είναι απομονωμένες σε ένα ανδροκρατούμενο περιβάλλον και ότι αυτό οδηγεί στην εξήγηση γιατί οι άνδρες κατέχουν τα κορυφαία επίπεδα εξουσίας υποστηρίζεται

από περίπου το ήμισυ των ηγετικών στελεχών επιχειρήσεων, άσχετα με το φύλο (άνδρες 45,8% και γυναίκες 47,8%, βλ. Πίνακα 1). Έτσι, υπάρχει ένας υψηλός βαθμός συναίνεσης μεταξύ των ηγετικών στελεχών επιχειρήσεων ότι οι γυναίκες, τουλάχιστον κατά συνέπεια, λειτουργούν σε ένα περιβάλλον με πολύ λίγες άλλες γυναίκες και ότι αυτό μπορεί να συμβάλλει στην εξήγηση της περιορισμένης αντιπροσώπευσής τους σε κορυφαία επίπεδα εξουσίας. Εντούτοις, όταν στραφούμε στους πολιτικούς ηγέτες, βρίσκουμε μια στατιστικά σημαντική διαφορά μεταξύ των ανδρών και των γυναικών ηγετών. Οι γυναίκες ηγέτες στην πολιτική δέχονται θετικά την εξήγηση ότι οι γυναίκες είναι απομονωμένες σε ένα ανδροκρατούμενο περιβάλλον (53,5%), πολύ περισσότερο από ό,τι οι άνδρες ηγέτες (39,9%).

Εξετάζοντας εν συντομία τις επιμέρους χώρες, το Ισραήλ φαίνεται πάλι να αποτελεί την κύρια εξαίρεση του κανόνα. Όλοι οι άνδρες πολιτικοί ηγέτες και το 83,3% των ανδρών ηγετικών στελεχών επιχειρήσεων αισθάνονται ότι η απομόνωση των γυναικών μέσα σε ένα ανδροκρατούμενο περιβάλλον αποτελεί την κύρια αιτία του χαμηλού αριθμού γυναικών σε κορυφαία επίπεδα εξουσίας. Οι Ισραηλίτισσες επιχειρηματίες συμφωνούν με τους άνδρες στο θέμα αυτό (73,6%), αλλά μόνο το 42,9% των γυναικών πολιτικών ηγετών συμπλέουν με την άποψη αυτή. Παρατηρώντας τη Δημοκρατία της Τσεχίας, πολύ λίγοι πολιτικοί ηγέτες, άσχετα με το φύλο, και μόνο 20% των ανδρών επιχειρηματιών συμφωνούν με την εξήγηση αυτή. Εντούτοις, σχεδόν το ήμισυ των γυναικών επιχειρηματιών (46,6%) συμφωνούν με την εξήγηση αυτή. Οι τρεις χώρες όπου η απομόνωση θεωρείται ως το κύριο πρόβλημα είναι το Ισραήλ (75,0%), η Ιρλανδία (71,1%) και η Ισπανία (65,5%). Οι χώρες με τη χαμηλότερη αποδοχή αυτής της εξήγησης είναι η Ρωσία (12,5%, μόνο οι πολιτικοί ηγέτες), η Νορβηγία (6,9%) και η Δημοκρατία της Τσεχίας (18,3%).

Λαμβάνοντας υπόψη την έλλειψη ισχυρών άτυπων επαφών σε μια οργάνωση, βρίσκουμε σημαντικές διαφορές μεταξύ ανδρών και γυναικών ηγετικών στελεχών επιχειρήσεων και γυναικών πολιτικών ηγετών. Και στις δύο περιπτώσεις, οι διαφορές αυτές είναι στατιστικά σημαντικές. Περίπου το ήμισυ των γυναικών ηγετών στις επιχειρήσεις (48,0%) και των γυναικών πολιτικών ηγετών (53,4%) πιστεύουν ότι η έλλειψη ισχυρών άτυπων επαφών των γυναικών οδηγεί στην εξήγηση γιατί οι άνδρες κατέχουν τις περισσότερες κορυφαίες θέσεις στην κοινωνία. Από πλευράς ανδρών ηγετών, η εξήγηση αυτή υποστηρίζεται από περίπου έναν στους 4 (επιχειρήσεων 23,9% και πολιτικής 26,7%). Οι αριθμοί

αυτοί δείχνουν μια σαφή και συνεπή διαφορά μεταξύ ανδρών και γυναικών ηγετών, άσχετα με το αν οι ηγέτες αυτοί βρίσκονται στον οικονομικό ή τον πολιτικό τομέα.

Σε επίπεδο επιμέρους χωρών, ο Καναδάς (59,0%), οι ΗΠΑ (54,%) και η Γαλλία (51,0%) υποστηρίζουν σε μεγαλύτερο βαθμό ότι η έλλειψη ισχυρών άτυπων επαφών αποτελεί μια εξήγηση γιατί οι γυναίκες δεν είναι επικρατέστερες στις κορυφαίες θέσεις στην κοινωνία. Μόνο στις ΗΠΑ και στον Καναδά, περισσότερο από οποιαδήποτε άλλη χώρα, βρίσκονται περισσότερες γυναίκες σε διευθυντικές θέσεις. Οι τρεις χώρες όπου η έλλειψη άτυπων επαφών δεν θεωρείται πρόβλημα είναι η Ρωσία (13,4%, μόνο πολιτικές ηγέτιδες), η Σλοβενία (17,1%) και η Ιταλία (17,9%).

- Η κοινωνία είναι έτσι οργανωμένη ώστε να εμποδίζεται η άνοδος των γυναικών στις κορυφαίες θέσεις

- Οφείλεται στον τρόπο ανατροφής των γυναικών:

Και οι δύο αυτές εξηγήσεις για τη συγκέντρωση ανδρών στα κορυφαία επίπεδα εξουσίας επικεντρώνονται στο κοινωνικό επίπεδο. Δεν έχουν σχέση με τις γυναίκες αυτές καθαυτές ή με τις οργανώσεις στις οποίες εργάζονται.

Περίπου το ήμισυ των ηγετικών στελεχών επιχειρήσεων, τόσο οι άνδρες (47,0%) όσο και γυναίκες (49,9%), συμφωνούν με την εξήγηση ότι η κοινωνία είναι έτσι οργανωμένη ώστε οι γυναίκες να εμποδίζονται να ανέλθουν στις κορυφαίες θέσεις. Εντούτοις, όταν στραφούμε στους πολιτικούς ηγέτες, οι άνδρες (53,5%) παρουσιάζουν περισσότερο την τάση να συμφωνούν με τη θέση αυτή από ό,τι οι γυναίκες ηγέτες (38,2%). Η διαφορά αυτή είναι στατιστικά σημαντική. Παρατηρώντας τους αριθμούς αυτούς, από μια διαφορετική γωνία, περίπου το ήμισυ των ανδρών, ασχέτως αν είναι ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων ή της πολιτικής, υποστηρίζουν ότι ο τρόπος που η κοινωνία είναι οργανωμένη εξηγεί γιατί οι άνδρες κατέχουν την πλειονότητα των κορυφαίων ηγετικών θέσεων στην κοινωνία. Ένα ίσο ποσοστό γυναικών ηγετικών στελεχών επιχειρήσεων συμφωνεί με τους άνδρες, αλλά οι γυναίκες πολιτικοί ηγέτες έχουν πολύ λιγότερη τάση να επιρρίπτουν ευθύνες στην κοινωνία για την άνιση κατανομή των κορυφαίων θέσεων σε σύγκριση με τις πρώτες.

Ρίχνοντας μια σύντομη ματιά στο επίπεδο των επιμέρους χωρών, η χώρα όπου η κοινωνία θεωρείται περισσότερο υπεύνηνη για την έλλειψη περισσότερων γυναικών ηγετών είναι η Αυστρία. Σχεδόν 8 στους 10 ηγέτες, άσχετα με τον τομέα, συμφωνούν με αυτή την εξήγηση. Στην Αυστρία, το 85,9% του συνόλου των ηγετών

αποδέχεται αυτή την εξήγηση. Στο επόμενο υψηλό επίπεδο υποστήριξης είναι η Ελβετία (78,3%) και η Ισπανία (72,3%). Οι τρεις χώρες όπου η κοινωνία θεωρείται λιγότερο υπεύθυνη είναι το Ισραήλ (26,0%), η Δανία (31,0%) και η Πολωνία (31,7%, μόνο ηγετικά στελέχη των επιχειρήσεων).

Τέλος, στρεφόμενοι στην εξήγηση ότι η υπο-αντιπροσωπευτικότητα των γυναικών στα κορυφαία επίπεδα εξουσίας οφείλεται στον τρόπο ανατροφής τους, συναντούμε ένα σταθερό πρότυπο τόσο στους ηγέτες των επιχειρήσεων όσο και της πολιτικής. Οι άνδρες παρουσιάζουν πολύ μικρότερη τάση να συμφωνούν με την εξήγηση αυτή από ό,τι οι γυναίκες. Ενώ περίπου το ήμισυ των γυναικών ηγετών, τόσο της πολιτικής όσο και των επιχειρήσεων, αποδέχονται την εξήγηση αυτή, μόνο το ένα τρίτο περίπου των ανδρών και από τους δύο τομείς συμφωνούν. Οι διαφορές και στις δύο περιπτώσεις είναι στατιστικά σημαντικές. Έτσι, οι άνδρες είναι πιο πρόθυμοι να θεωρήσουν υπεύθυνη την κοινωνία ως σύνολο για την ισχνή παρουσία γυναικών στα κορυφαία επίπεδα εξουσίας, παρά να δεχθούν ότι αυτό οφείλεται στις διαφορές στην ανατροφή των γυναικών. (Τα δύο είναι συζητήσιμα ως προς την αμοιβαία σχέση τους.)

Παρατηρώντας τις επιμέρους χώρες, διαπιστώνουμε ότι το Ηνωμένο Βασίλειο υπερέρχει από τις άλλες χώρες ως προς την ερώτηση που αναφέρεται στην ανατροφή των γυναικών. Πολύ λίγοι από τους άνδρες ηγέτες (11,1% των επιχειρήσεων και 5,3% της πολιτικής) υποστηρίζουν την εξήγηση αυτή. Εξάλλου, οι γυναίκες την επιβεβαιώνουν ισχυρά (47,3% των ηγετικών στελεχών επιχειρήσεων και 77,7% των πολιτικών ηγετών). Οι τρεις χώρες όπου ο τρόπος που ανατρέφονται οι γυναίκες αναφέρεται συχνότερα ως ένας λόγος μη συμμετοχής τους σε θέσεις κορυφής, είναι η Ελβετία (68,4%), η Αυστρία (62,8%) και η Ελλάδα (57,1%). Οι τρεις χώρες όπου αναφέρεται λιγότερο ο λόγος αυτός είναι η Ρωσία (12,7% πολιτικοί ηγέτες μόνο), η Αυστραλία (24,8%) και η Γαλλία (26,2%).

Εξετάζοντας όλες τις πιο πάνω εξηγήσεις ως προς το λόγο για τον οποίο υπάρχουν περισσότεροι άνδρες παρά γυναίκες στα κορυφαία επίπεδα εξουσίας στην κοινωνία, παρατηρούμε ότι οι άνδρες και των δύο τομέων δίνουν κύρια έμφαση στον τρόπο που η κοινωνία είναι οργανωμένη και στο ότι οι γυναίκες είναι συχνά απομονωμένες μέσα σε ένα ανδροκρατούμενο περιβάλλον. Οι γυναίκες, εξάλλου, επιβεβαιώνουν ισχυρά όλες τις εξηγήσεις, εξαιρώντας όμως ότι αυτό είναι που οι γυναίκες προτιμούν και ότι αυτό οφείλεται στην έλλειψη ειδικής εκπαίδευσης. Η μόνη

εξαίρεση εδώ είναι ότι οι ηγέτιδες της πολιτικής έχουν κατά τι μικρότερη τάση να επιρρίπτουν ευθύνες στην κοινωνία ως σύνολο από ό,τι οι γυναίκες ηγετικά στελέχη των επιχειρήσεων. Παρατηρώντας συγχρόνως και τις έξι εξηγήσεις, διαπιστώνουμε ένα μεγαλύτερο επίπεδο συμφωνίας μεταξύ ανδρών ως σύνολο και γυναικών ως σύνολο, άσχετα αν αυτοί βρίσκονται στον επιχειρηματικό ή τον πολιτικό τομέα. Οι μόνες αξιοσημείωτες διαφορές αφορούν άνδρες και γυναίκες στον ίδιο τομέα.

2. Επίπεδο οργανωτικής ιεραρχίας

Δεδομένου ότι οι αποφάσεις για την προαγωγή ενός ατόμου σε μια θέση υψηλού επιπέδου λαμβάνονται συνήθως από άτομα που βρίσκονται στο υψηλό αυτό επίπεδο, η θέση κάποιου στην ιεραρχία αποτελεί κύριο μέλημά μας. Σαφείς οδηγίες δόθηκαν προκειμένου να επιτευχθούν σύστοιχα δείγματα. Δεδομένης της σχετικότητας αυτής της διαδικασίας, διαμορφώθηκε ένα γενικό σύστημα εκτίμησης των διαφόρων επιπέδων της ιεραρχίας, εγκάρσιως και σε όλες τις χώρες. Εντούτοις, για τους ηγέτες των επιχειρήσεων, κάθε αποκρινόμενος έπρεπε να αναφέρει τη θέση του στην οργανωτική ιεραρχία (είτε στο κορυφαίο επίπεδο της οργάνωσης, π.χ. ως CEO-Chief Executive Officer, είτε σε κάποιο από τα τέσσερα επίπεδα κάτω από την κορυφή).

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.

Επίπεδο οργανωτικής ιεραρχίας (κατά φύλο)
Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων

Επίπεδο ιεραρχίας	Όλες οι περιπτώσεις		Άνδρες		Γυναίκες	
	Αριθμ.	%	Αριθμ.	%	Αριθμ.	%
Πρώτο επίπεδο (CEO-Chief Executive Officer)	204	24.6	110	27.3	94	22.1
Δεύτερο επίπεδο	406	49.0	197	48.9	209	49.1
Τρίτο επίπεδο	152	18.3	70	17.4	82	19.2
Τέταρτο - Έκτο επίπεδο	67	8.1	26	6.5	41	9.6
ΣΥΝΟΛΑ	829		403	48.6	426	51.4

Ο Πίνακας 2 παρουσιάζει την κατανομή του επιπέδου της οργανωτικής ιεραρχίας κατά φύλο. Περίπου ένας στους τέσσερις

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.

*Μεταβλητές στάσεων: Γιατί οι άνδρες είναι στις θέσεις κορυφής στην κοινωνία (κατά φύλο και επίπεδο οργανωτικής ιεραρχίας)
Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων*

Άνδρες σε κορυφαίες θέσεις	Άνδρες			Γυναίκες		
	Ποσοστό που συμφωνεί			Ποσοστό που συμφωνεί		
	χ ²	Υψηλότερο επίπεδο ιεραρχίας	Χαμηλότερο επίπεδο ιεραρχίας	χ ²	Υψηλότερο επίπεδο ιεραρχίας	Χαμηλότερο επίπεδο ιεραρχίας
Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων						
Αυτό προτιμούν οι γυναίκες	7.7	31.4	20.0	21.5*	20.7	17.5
Οι γυναίκες στερούνται ειδικής εκπαίδευσης	20.7*	14.7	28.0	17.0	15.3	27.5
Οι γυναίκες είναι απομονωμένες σε ένα ανδροκρατούμενο περιβάλλον	11.2	44.2	60.0	14.1	40.8	52.5
Οι γυναίκες στερούνται ισχυρών άτυπων επαφών	11.0	23.8	25.0	25.8**	41.8	37.5
Η κοινωνία είναι έτσι οργανωμένη ώστε οι γυναίκες δεν μπορούν να φθάσουν σε θέσεις κορυφής	10.2	39.8	56.0	22.6**	39.8	70.0
Αυτό οφείλεται στον τρόπο ανατροφής των γυναικών	20.7*	41.0	52.0	25.8**	41.8	37.5

* $p < .05$ ** $p < .01$

των ηγετών επιχειρήσεων (24,6%) είναι CEO ή βρίσκεται στο κορυφαίο επίπεδο εξουσίας μέσα στην οργάνωσή του, ενώ σχεδόν οι μισοί των ηγετών (49,0%) βρίσκονται ακριβώς ένα επίπεδο κάτω από την κορυφή. Σχεδόν, λοιπόν, 3 στους 4 ηγέτες βρίσκονται στα κορυφαία δύο επίπεδα της οργανωτικής ιεραρχίας. Όταν περιλαμ-

βάνουμε ηγέτες που βρίσκονται δύο επίπεδα κάτω από την κορυφή, συγκεντρώνεται πάνω από 90,0% των αποκριθέντων. Μόνο 67 ηγέτες βρίσκονται τέσσερα ή περισσότερα επίπεδα κάτω από την κορυφή. Η κατανομή των ηγετών κατά φύλο εμφανίζει ένα ποσοστό περίπου 5,0% περισσότερους άνδρες σε σύγκριση με τις γυναίκες σε επίπεδο κορυφής, και ένα ποσοστό 3,0% περισσότερες γυναίκες σε σύγκριση με άνδρες στο χαμηλότερο επίπεδο της ιεραρχίας.

Στρεφόμενοι τώρα στις εξηγήσεις γιατί οι άνδρες κυριαρχούν στις θέσεις κορυφής στην κοινωνία, οι άνδρες ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων του χαμηλότερου επιπέδου έχουν την τάση να ερμηνεύουν το γεγονός εκπαίδευση για προαγωγή ή ότι τούτο οφείλεται στον τρόπο ανατροφής τους. Αυτές είναι οι μοναδικές δύο εξηγήσεις όπου υπάρχουν διαφορές στατιστικά σημαντικές μεταξύ ηγετών στην κορυφή της ιεραρχίας ή τεσσάρων ή περισσότερων επιπέδων πιο κάτω από την κορυφή (βλ. Πίνακα 3). Για τις γυναίκες ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων, σημαντικές διαφορές βρίσκονται σε τέσσερις από τις έξι εξηγήσεις. Οι γυναίκες στην κορυφή της ιεραρχίας παρουσιάζουν εντονότερη τάση να συμφωνούν ότι «αυτό είναι που οι γυναίκες επιθυμούν» (βλ. Πίνακα 3). Επίσης, τείνουν περισσότερο να πιστεύουν ότι οι άνδρες καταλαμβάνουν τις κορυφαίες θέσεις γιατί οι γυναίκες στερούνται ισχυρών επαφών και ότι τούτο οφείλεται στον τρόπο ανατροφής των γυναικών. Οι γυναίκες που βρίσκονται χαμηλά στην ιεραρχία εξηγούν ότι η κυριαρχία των ανδρών στα κορυφαία επίπεδα της κοινωνίας οφείλεται στον τρόπο οργάνωσης της κοινωνίας. Το 70,0% αυτών που βρίσκονται χαμηλά στην ιεραρχία συμφωνούν με την πιο πάνω εξήγηση, ενώ ο αντίστοιχος αριθμός των γυναικών στην κορυφή της ιεραρχίας είναι σημαντικά χαμηλότερος (39,8%).

Μία προσεκτικότερη εξέταση των στοιχείων του Πίνακα 3 δείχνει ένα αρκετά σαφές πρότυπο της σχέσης φύλου και επιπέδου ιεραρχίας, καθώς η σχέση αυτή επηρεάζει τις ατομικές στάσεις ως προς τις εξηγήσεις γιατί οι άνδρες κατέχουν ουσιαστικά όλες τις κορυφαίες θέσεις στην κοινωνία. Η μικρότερη διαφορά στις στάσεις προκύπτει μεταξύ ανδρών και γυναικών στα κορυφαία επίπεδα της ιεραρχίας. Υπάρχει υψηλότερο επίπεδο συναίνεσης (μέση διαφορά βαθμού 5,6) ως προς τις στάσεις ανδρών και γυναικών στην κορυφή της οργάνωσης παρά μεταξύ οιοδήποτε άλλου συνδυασμού φύλου και επιπέδου ιεραρχίας. Η ομάδα με το αμέσως χαμηλότερο επίπεδο συναίνεσης (μέση διαφορά βαθμού 8,8) είναι άνδρες και γυναίκες στα χαμηλότερα επίπεδα της

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.

*Μεταβλητές στάσεων: Γιατί οι άνδρες βρίσκονται στις κορυφαίες θέσεις στην κοινωνία (κατά φύλο και εξουσία στην οργάνωση).
Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων και πολιτικοί ηγέτες*

Άνδρες σε κορυφαίες θέσεις	Άνδρες			Γυναίκες		
	Ποσοστό που συμφωνεί			Ποσοστό που συμφωνεί		
	χ ²	Υψηλότατο επίπεδο ιεραρχίας	Χαμηλότατο επίπεδο ιεραρχίας	χ ²	Υψηλότατο επίπεδο ιεραρχίας	Χαμηλότατο επίπεδο ιεραρχίας
Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων						
Αυτό προτιμούν οι γυναίκες	15.2	24.6	25.0	21.4*	13.0	16.6
Οι γυναίκες στερούνται ειδικής εκπαίδευσης	14.0	13.8	17.2	11.9	27.1	19.2
Οι γυναίκες είναι απομονωμένες σε ένα ανδροκρατούμενο περιβάλλον	9.2	41.5	46.9	13.7	50.7	50.0
Οι γυναίκες στερούνται ισχυρών άτυπων επαφών	11.3	26.1	25.4	6.2	48.6	65.3
Η κοινωνία είναι έτσι οργανωμένη ώστε οι γυναίκες δεν μπορούν να φθάσουν σε θέσεις κορυφής	9.3	42.4	57.8	15.4	50.0	56.9
Αυτό οφείλεται στον τρόπο ανατροφής των γυναικών	11.1	35.4	28.6	7.7	51.5	51.3
Πολιτικοί ηγέτες						
Αυτό προτιμούν οι γυναίκες	20.5	11.3	20.0	5.8	16.0	17.6
Οι γυναίκες στερούνται ειδικής εκπαίδευσης	10.6	15.0	15.5	10.4	22.4	23.0
Οι γυναίκες είναι απομονωμένες σε ένα ανδροκρατούμενο περιβάλλον	7.7	41.3	37.9	11.1	57.1	54.1
Οι γυναίκες στερούνται ισχυρών άτυπων επαφών	14.8	32.5	19.0	12.2	45.1	57.5
Η κοινωνία είναι έτσι οργανωμένη ώστε οι γυναίκες δεν μπορούν να φθάσουν σε θέσεις κορυφής	11.7	53.8	50.0	9.2	57.1	68.9
Αυτό οφείλεται στον τρόπο ανατροφής των γυναικών	14.1	34.2	28.1	3.7	48.0	49.3

*p<.05

ιεραρχίας. Έτσι, το επίπεδο ιεραρχίας φαίνεται ότι είναι πολύ περισσότερο σημαντικό στην εξήγηση των στάσεων ως προς την κυριαρχία των ανδρών σε θέσεις εξουσίας στην κοινωνία παρά αυτό καθαυτό το φύλο. Τα δύο χαμηλότερα επίπεδα συναίνεσης προέκυψαν μεταξύ γυναικών σε διάφορα επίπεδα ιεραρχίας (μέση διαφορά βαθμού 15,6).

3. Επίπεδο εξουσίας μέσα στην οργάνωση

Η κατανομή της εξουσίας στο εσωτερικό μιας οργάνωσης μπορεί συχνά να ακολουθεί ένα πολύ διαφορετικό πρότυπο από αυτό που αντιστοιχεί στην επίσημη θέση κάποιου μέσα στην ιεραρχία. Εδώ θα εξετάσουμε τη σχέση ανάμεσα στο βαθμό της ασκούμενης εξουσίας και στις εξηγήσεις που δίνονται όσον αφορά τους λόγους που υπάρχουν περισσότεροι άνδρες παρά γυναίκες στα κορυφαία επίπεδα της κοινωνίας.

Το ερωτηματολόγιο περιελάμβανε έναν αριθμό ερωτήσεων που αφορούσαν το βαθμό της άμεσης ή έμμεσης εξουσίας που ασκεί κάποιος μέσα στην οργάνωση. Οι σχετικές μεταβλητές αφορούσαν: (α) Τη συχνότητα επαφής των αποκρινομένων με διάφορους τύπους ηγετών μέσα και έξω από την οργάνωσή τους. (β) Τις περιοχές μέσα στις οργανώσεις τους όπου ασκούσαν επιρροή. (γ) Την πρόσβαση που είχαν και τη χρήση που έκαναν των άτυπων διόδων πληροφόρησης. (δ) Τη συχνότητα παρουσίας τους στα μέσα ενημέρωσης. (ε) Την αυτονομία τους στην άσκηση επιρροής επί της στρατηγικής. Χωριστές αναλύσεις παραγόντων (factor analysis) πραγματοποιήθηκαν για τα ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων και τους πολιτικούς ηγέτες και τα αποτελέσματα παρουσιάζονται στους Πίνακες Α.2 και Α.3 του Παραρτήματος. Η ανάλυση κατέληξε σε επτά παράγοντες για τα ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων και πέντε παράγοντες για τους πολιτικούς ηγέτες.

Οι επτά παράγοντες για τα ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων:

1. Υψηλού επιπέδου οργανωτικές επαφές — εξωτερικές.
2. Επιρροή στο προσωπικό και στη διευθέτηση της εργασίας.
3. Προβολή στα μέσα ενημέρωσης.
4. Μέσου επιπέδου οργανωτικές επαφές — εξωτερικές.
5. Επιρροή στη διοίκηση ανώτατου επιπέδου.
6. Υψηλού επιπέδου οργανωτικές επαφές — εσωτερικές.
7. Πρόσβαση στις διόδους πληροφόρησης.

Πέντε παράγοντες για τους πολιτικούς ηγέτες:

1. Υψηλού επιπέδου επαφές με πολιτικούς ηγέτες.

2. Προβολή στα μέσα ενημέρωσης.
3. Μέσου επιπέδου οργανωτικές επαφές – εξωτερικές.
4. Πρόσβαση στις διόδους πληροφόρησης.
5. Επαφές με θρησκευτικούς/στρατιωτικούς κύκλους.

Ο κατάλογος των μεταβλητών για καθέναν από τους πιο πάνω παράγοντες περιλαμβάνεται στους Πίνακες Α.2 και Α.3 του Παραρτήματος. Εκεί όπου ίδιες μεταβλητές ίσχυαν και για τις δύο ομάδες, δηλ. τα ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων και τους πολιτικούς ηγέτες, η ανάλυση παραγόντων έδωσε σχεδόν παρεμφερή αποτελέσματα. Για καθεμία από τις δύο ομάδες ηγετών, δημιουργήθηκε μια γενική εμπειρική κλίμακα εξουσίας.

Θεωρώντας τη σχέση ανάμεσα στο επίπεδο συμφωνίας με τις εξηγήσεις γιατί οι άνδρες κατέχουν θέσεις επιπέδου κορυφής στην κοινωνία και στα επίπεδα εξουσίας, κατά φύλο αποκρινόμενων, βρίσκουμε πολύ λίγες διαφορές μεταξύ των δύο ομάδων, δηλ. των ηγετικών στελεχών επιχειρήσεων και των πολιτικών ηγετών (βλ. Πίνακα 4). Γενικά, οι στάσεις των ανδρών ηγετών που βρίσκονται υψηλά στην εξουσία δεν διαφέρουν ουσιαστικά από αυτές των ανδρών που είναι χαμηλότερα στην εξουσία. Σε κατά τι μικρότερο βαθμό, το ίδιο συμβαίνει και για τις γυναίκες ηγέτες. Εξετάζοντας κατ' αρχάς τα ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων, βλέπουμε ότι η σημαντικότερη διαφορά, εξίσου για άνδρες και γυναίκες ηγέτες, είναι ότι οι ηγέτες χαμηλότερου επιπέδου εξουσίας παρουσιάζουν μεγαλύτερη τάση να συμφωνούν ότι αυτός είναι ο τρόπος που η κοινωνία είναι οργανωμένη, δηλ. ότι καθλώνει τις γυναίκες μακριά από τις κορυφαίες θέσεις εξουσίας. Το 57,8% των ανδρών ηγετών με χαμηλό επίπεδο εξουσίας συμμαριζόταν αυτή την εκτίμηση, αλλά μόνο το 42,4% των ανδρών ηγετών με υψηλό επίπεδο εξουσίας είχαν την ίδια άποψη. Οι αντίστοιχοι αριθμοί για τις γυναίκες ηγέτες ήταν 65,3% και 48,6%.

Εάν στραφούμε στους πολιτικούς ηγέτες, παρατηρούμε το ίδιο πρότυπο που ισχύει και για τα ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων και τις εκτιμήσεις τους ως προς τον τρόπο που η κοινωνία είναι οργανωμένη και υπεύθυνη για τον μικρό αριθμό γυναικών ηγετών σε επίπεδο κορυφής. Όσον αφορά στα ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων, η ομάδα που αποδίδει τη μεγαλύτερη μομφή στην κοινωνία είναι οι γυναίκες ηγέτες με χαμηλό επίπεδο εξουσίας. Και για τις δύο ομάδες, περίπου τα δύο τρίτα των γυναικών με χαμηλή εξουσία ισχυρίζονται ότι ο τρόπος που η κοινωνία είναι οργανωμένη εξηγεί γιατί τόσο λίγες γυναίκες ανελίσσονται σε θέσεις κορυφής.

4. Ποσοστιαία αναλογία γυναικών μάντζερ

Ο αριθμός των γυναικών σε διευθυντικές θέσεις μπορεί από μόνος του να επιταχύνει ή να επιβραδύνει την προαγωγή των γυναικών μέσα στην οργάνωση (Kanter, ό.π.).

Από όλους τους αποκρινόμενους ηγέτες επιχειρήσεων ζητήθηκε να καταγράψουν το ποσοστό των γυναικών μάντζερ στις οργανώσεις τους. Από τους 493 αποκρινομένους, σχεδόν ένας στους τέσσερις (24,3%) συμμετείχε σε οργάνωση που δεν είχε γυναίκες μάντζερ. Κατά τι παραπάνω από ένας στους τέσσερις αποκρινομένους (27,0%) βρίσκονταν σε οργανώσεις όπου το 16,0% ή περισσότεροι των μάντζερ ήταν γυναίκες. Οι υπόλοιποι αποκρινόμενοι χωρίζονται σχεδόν εξίσου ανάμεσα σε οργανώσεις με 1-5 μάντζερ και 6-15 μάντζερ.

Για αμφότερους, άνδρες και γυναίκες, οι αποκρινόμενοι που προέρχονται από οργανώσεις χωρίς γυναίκες μάντζερ τείνουν περισσότερο να συμφωνούν με εξηγήσεις που αναφέρονται στο κοινωνικό επίπεδο, δηλ. ότι η έλλειψη αυτή οφείλεται στον τρόπο που η κοινωνία είναι οργανωμένη ή στον τρόπο που οι γυναίκες ανατρέφονται. Περίπου δύο στις τρεις γυναίκες που εργάζονται σε οργανώσεις όπου αυτές μόνο κατέχουν θέση μάντζερ, μέμφονται την κοινωνία ή τον τρόπο που οι γυναίκες ανατρέφονται για το γεγονός ότι τόσο λίγες γυναίκες κατέχουν θέσεις κορυφής. Όπως δείχνουν και οι αριθμοί στον Πίνακα 5, το ίδιο πρότυπο ισχύει και για τους άνδρες ηγέτες στις επιχειρήσεις που δεν έχουν γυναίκες ηγέτες, αλλά όχι στον ίδιο βαθμό.

5. Αξιολογήσεις της οργανωτικής συμμετοχής γυναικών

Σε όλους τους αποκρινομένους υπεβλήθη μια σειρά ερωτήσεων για τη διερεύνηση των στάσεων που αφορούσαν τη συμμετοχή των γυναικών στον εργασιακό χώρο και μερικών συσχετισμών της συμμετοχής αυτής. Η θέση που παίρνει κάποιος στα θέματα που καλύπτουν οι ερωτήσεις αυτές θα μπορούσε να επηρεάσει τις αποφάσεις για την προαγωγή γυναικών στις ηγετικές θέσεις κορυφής (Ο Πίνακας Α.5 στο Παράρτημα περιλαμβάνει τις απαντήσεις στις επτά ερωτήσεις του τομέα αυτού όλων των ηγετών, επιχειρήσεων και πολιτικής.)

Όταν συγκρίνουμε άνδρες και γυναίκες ηγέτες και στους δύο υπό διερεύνηση τομείς (ήτοι, της οικονομίας και της πολιτικής) σε ερωτήσεις που αναφέρονται στη συμμετοχή των γυναικών στην εργασία, συναντάμε αρκετές σημαντικές διαφορές (βλ. Πίνακα 6). Κατ' αρχάς, παρατηρώντας τα ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων, διαπιστώνουμε ότι οι άνδρες έχουν κατά τι μεγαλύτερη τάση να πιστεύουν ότι οι γυναίκες είναι αποδεκτές στις ηγετικές θέσεις,

παρά οι γυναίκες. Εντούτοις, οι άνδρες διαφέρουν σημαντικά από τις γυναίκες όσον αφορά τις αντιλήψεις τους για τον τρόπο με τον οποίο οι γυναίκες αντιμετωπίζονται μέσα στην οργάνωση. Οι άνδρες ηγέτες επιχειρήσεων τείνουν να πιστεύουν ότι οι γυναίκες αντιμετωπίζονται ισότιμα μέσα στην οργάνωση, παρά οι ίδιες οι γυναίκες. Εντούτοις, περισσότεροι από τους μισούς αποκρινόμενους από κάθε ομάδα θεωρούν ότι οι γυναίκες αντιμετωπίζονται ισότιμα μέσα στην οργάνωση.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.

*Μεταβλητές στάσεων: Γιατί οι άνδρες βρίσκονται σε θέσεις κορυφής στην κοινωνία (κατά φύλο και ποσοστό γυναικών μάντζερ μέσα στην οργάνωση).
Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων*

Άνδρες σε κορυφαίες θέσεις	Άνδρες			Γυναίκες		
	Ποσοστό που συμφωνεί			Ποσοστό που συμφωνεί		
	χ ²	Υψηλότερο επίπεδο ιεραρχίας	Χαμηλότερο επίπεδο ιεραρχίας	χ ²	Υψηλότερο επίπεδο ιεραρχίας	Χαμηλότερο επίπεδο ιεραρχίας
		% γυναικών	% γυναικών		% γυναικών	% γυναικών
Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων						
Αυτό προτιμούν οι γυναίκες	12.2	22.5	25.6	20.4	21.9	23.5
Οι γυναίκες στερούνται ειδικής εκπαίδευσης	5.9	14.3	12.2	18.6	10.0	20.5
Οι γυναίκες είναι απομονωμένες σε ένα ανδροκρατούμενο περιβάλλον	7.7	36.8	48.2	18.2	46.9	48.5
Οι γυναίκες στερούνται ισχυρών άτυπων επαφών	9.8	30.6	17.1	5.8	52.4	47.0
Η κοινωνία είναι έτσι οργανωμένη ώστε οι γυναίκες δεν μπορούν να φθάσουν σε θέσεις κορυφής	15.1	38.8	54.3	7.4	49.4	64.7
Αυτό οφείλεται στον τρόπο ανατροφής των γυναικών	6.9	32.6	40.7	18.7	45.7	67.6

ΠΙΝΑΚΑΣ 6.

Αξιολογήσεις της οργανωτικής συμμετοχής των γυναικών
(κατά φύλο)
Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων και πολιτικές

Αξιολογήσεις της οργανωτικής συμμετοχής των γυναικών	Ποσοστό που συμφωνεί		
	χ ²	Άνδρες	Γυναίκες
Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων			
Εξουσία που στηρίζεται σε άτυπες σχέσεις	5.1	20.1	18.6
Οι γυναίκες είναι αποδεκτές σε θέσεις ηγεσίας	8.2	58.4	51.7
Οι γυναίκες αντιμετωπίζονται ισότιμα στις οργανώσεις	14.0**	61.6	49.6
Οι γυναίκες πρέπει να σημειώνουν μεγαλύτερα επιτεύγματα για ίση αναγνώριση	98.2**	38.6	66.5
Οι άνδρες θα πρέπει να έχουν περισσότερα δικαιώματα σε περιορισμένες θέσεις εργασίας από ό,τι οι γυναίκες	28.6**	13.9	9.1
Η οικογένεια πλήττεται όταν οι γυναίκες έχουν πλήρη απασχόληση	88.7**	49.4	21.8
Η έμμοσθη εργασία είναι το καλύτερο για την ανεξαρτησία της γυναίκας	50.0**	56.0	70.8
Πολιτικοί ηγέτες			
Εξουσία που στηρίζεται σε άτυπες σχέσεις	4.8	39.2	42.6
Οι γυναίκες είναι αποδεκτές σε θέσεις ηγεσίας	19.2**	60.7	47.0
Οι γυναίκες αντιμετωπίζονται ισότιμα στις οργανώσεις	47.3**	62.1	41.6
Οι γυναίκες πρέπει να σημειώνουν μεγαλύτερα επιτεύγματα για ίση αναγνώριση	12.6**	46.0	78.5
Οι άνδρες θα πρέπει να έχουν περισσότερα δικαιώματα σε περιορισμένες θέσεις εργασίας από ό,τι οι γυναίκες	20.6	8.9	9.4
Η οικογένεια πλήττεται όταν οι γυναίκες έχουν πλήρη απασχόληση	13.5**	32.6	23.7
Η έμμοσθη εργασία είναι το καλύτερο για την ανεξαρτησία της γυναίκας	27.7**	54.9	71.0

* p<.05 **p<.01

Η πιο σημαντική διαφορά μεταξύ ανδρών και γυναικών ηγετικών στελεχών επιχειρήσεων είναι ότι οι γυναίκες πιστεύουν ότι πρέπει να έχουν στο ενεργητικό τους περισσότερα επιτεύγματα από τους άνδρες για να εξασφαλίσουν το ίδιο επίπεδο αναγνώρισης. Σχεδόν τα δύο τρίτα των γυναικών (66,5%) συμφωνούν με την αντίληψη αυτή, ενώ κατά τι περισσότεροι από το ένα τρίτο των ανδρών (38,6%) έχουν παρόμοια άποψη. Οι Powell και Butterfield (ό.π.) ισχυρίζονται ότι η αντίληψη αυτή εμποδίζει πολλές γυναίκες με προσόντα να επιδιώξουν την προαγωγή σε διευθυντικές θέσεις κορυφής, και έτσι περιορίζουν την αντιπροσωπευτικότητά τους στο επίπεδο αυτό.

Εξετάζοντας τις συνέπειες που έχει η εργασία των γυναικών στη οικογένεια, διαπιστώνουμε ότι οι άνδρες τείνουν πολύ περισσότερο από ό,τι οι γυναίκες να θεωρούν πως η γυναικεία εργασία έχει αρνητικές επιπτώσεις στην οικογενειακή ζωή. Καθώς δείχνουν οι αριθμοί στον Πίνακα 6, μόνο κατά τι περισσότερες από 2 στις 10 γυναίκες (21,8%) συμφωνούν ότι η οικογένεια πλήττεται όταν οι γυναίκες έχουν πλήρη απασχόληση. Εξάλλου, σχεδόν το ήμισυ των ανδρών (49,4%) συμφωνούν με την άποψη αυτή. Οι γυναίκες αντιμετώπισαν το πρόβλημα αυτό για χρόνια και πολλές το «επέλυσαν» είτε μένοντας άγαμες είτε, εφόσον είναι παντρεμένες, μένοντας χωρίς παιδιά (Korn/Ferry, ό.π.). Γυναίκες μανάτζερ υψηλού επιπέδου, τουλάχιστον στις ΗΠΑ, εντάσσονται αρκετά καλά στο πρότυπο αυτό. Οι άνδρες μανάτζερ είναι, κατά κανόνα, παντρεμένοι και έχουν παιδιά, αλλά δεν ισχύει το ίδιο για τις ομολόγους τους (βλ. Feminist Majority Foundation, 1991).

Η πλειονότητα των ανδρών και των γυναικών πιστεύει ότι μια αμειβόμενη εργασία είναι το καλύτερο για την ανεξαρτησία της γυναίκας. Εντούτοις, οι γυναίκες επιδοκιμάζουν την αξιολόγηση αυτή περισσότερο από ό,τι οι άνδρες. Μόλις πάνω από επτά στις δέκα γυναίκες ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων (70,8%) και 56% των ανδρών υποστηρίζουν την παραπάνω άποψη. Η εργασία, υπό την έννοια αυτή, αποκτά μεγαλύτερη σημασία από ένα απλό μέσο βιοπορισμού και κατέχει κεντρικό ρόλο στη διαμόρφωση της ταυτότητας της γυναίκας.

Όσον αφορά τους πολιτικούς ηγέτες, συναντάμε ουσιαστικά το ίδιο πρότυπο που ισχύει για τα ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων (βλ. Πίνακα 6). Η μόνη διαφορά είναι ότι οι άνδρες πολιτικοί ηγέτες έχουν μεγαλύτερη τάση να συμφωνήσουν με την πρόταση ότι «οι γυναίκες είναι αποδεκτές σε θέσεις εργασίας» από ό,τι οι γυναίκες ηγέτες. Εκφράστηκε η ίδια τάση όπως για τα ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων, αλλά η διαφορά δεν ήταν τόσο σημαντική από

στατιστικής πλευράς. Επίσης, οι άνδρες πολιτικοί ηγέτες έχουν μικρότερη τάση να πιστεύουν ότι η οικογένεια πλήττεται όταν οι γυναίκες εργάζονται από ό,τι οι άνδρες ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων. Και η πιο σημαντική διαφορά μεταξύ ανδρών και γυναικών ηγετών έχει σχέση με την ερώτηση που αναφέρει ότι οι γυναίκες πρέπει να εργάζονται περισσότερο για να εξασφαλίσουν το ίδιο επίπεδο αναγνώρισης. Σχεδόν 8 στις 10 γυναίκες πολιτικοί ηγέτες (78,5%), συμφώνησαν με την αξιολόγηση αυτή. Κατά τι λιγότεροι από το ήμισυ των ανδρών (46,0%) συμφώνησαν επίσης.

ΠΙΝΑΚΑΣ 7.

Αξιολογήσεις της οργανωτικής συμμετοχής των γυναικών
(κατά φύλο και επίπεδο ιεραρχίας)
Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων

Αξιολογήσεις της οργανωτικής συμμετοχής των γυναικών	Άνδρες			Γυναίκες		
	Ποσοστό που συμφωνεί			Ποσοστό που συμφωνεί		
	χ ²	Υψηλό επίπεδο	Χαμηλό επίπεδο	χ ²	Υψηλό επίπεδο	Χαμηλό επίπεδο
Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων						
Εξουσία που στηρίζεται σε άτυπες σχέσεις	6.2	30.3	37.5	27.7**	40.7	44.8
Οι γυναίκες είναι αποδεκτές σε θέσεις ηγεσίας	9.2	60.4	45.9	21.4*	57.4	43.9
Οι γυναίκες αντιμετωπίζονται ισότιμα στις οργανώσεις	13.5	70.8	52.2	52.1**	77.5	33.4
Οι γυναίκες πρέπει να έχουν μεγαλύτερα επιτεύγματα για ίση αναγνώριση	6.5	38.7	52.0	23.4*	55.4	61.0
Οι άνδρες θα πρέπει να έχουν περισσότερα δικαιώματα σε περιορισμένες θέσεις εργασίας από ό,τι οι γυναίκες	17.2	13.4	24.0	27.0**	19.4	4.9
Η οικογένεια πλήττεται όταν οι γυναίκες έχουν πλήρη απασχόληση	4.1	48.5	40.0	19.2	21.2	7.2
Η έμμισθη εργασία είναι το καλύτερο για την ανεξαρτησία της γυναίκας	16.1	65.4	56.0	18.0	78.8	73.1

* $p < .05$ ** $p < .01$

Όταν εισάγουμε στην ανάλυσή μας το επίπεδο της ιεραρχίας που κατέχουν οι ηγέτες, παρατηρούμε μια σημαντική διαφορά (βλ. Πίνακα 7). Δεν υπάρχουν στατιστικά σημαντικές διαφορές μεταξύ ανδρών στις υψηλότερες θέσεις της ιεραρχίας και ανδρών σε κατώτερες θέσεις. Η μόνη ερώτηση που πλησιάζει τη στατιστική σημαντικότητα είναι ότι οι άνδρες σε χαμηλότερο επίπεδο της ιεραρχίας συμφωνούν με την άποψη ότι «οι άνδρες θα πρέπει να έχουν περισσότερα δικαιώματα ως προς τις περιορισμένες θέσεις εργασίας από ό,τι οι γυναίκες». Σχεδόν ένας στους τέσσερις άνδρες σε χαμηλότερα επίπεδα της ιεραρχίας (24,0%) συμφωνεί με την αξιολόγηση αυτή. Ο σχετικός αριθμός ανδρών σε υψηλότερο επίπεδο ιεραρχίας μειώνεται στο 13,4%.

Στρεφόμενοι στην εξέταση των γυναικών ηγετικών στελεχών επιχειρήσεων, βρίσκουμε στατιστικά σημαντικές διαφορές στις πέντε από τις επτά αξιολογήσεις. Το πρότυπο των αξιολογήσεων αυτών είναι πολύ σαφές. Οι αξιολογήσεις των γυναικών που βρίσκονται στο υψηλότερο επίπεδο της ιεραρχίας είναι παραπλήσιες με τις αξιολογήσεις που δίνουν οι άνδρες που βρίσκονται επίσης ψηλά στην ιεραρχία. Με άλλα λόγια, καθώς οι γυναίκες πλησιάζουν στα επίπεδα κορυφής της ιεραρχίας, οι αξιολογήσεις τους προσεγγίζουν τις αξιολογήσεις των ανδρών του ίδιου επιπέδου. Τούτο θα μπορούσε να αποδοθεί είτε στο γεγονός ότι οι γυναίκες πράγματι αναθεωρούν ή μεταβάλλουν τις αξιολογήσεις τους καθώς εξελίσσονται στην ιεραρχία είτε στο ότι οι γυναίκες που βρίσκονται σε χαμηλότερα επίπεδα της ιεραρχίας και υιοθετούν απόψεις παρεμφερείς με αυτές των ανδρών, οι οποίοι σε υψηλότερα επίπεδα ιεραρχίας έχουν μεγαλύτερη πιθανότητα να προαχθούν από ό,τι οι γυναίκες με αντίθετες απόψεις. Η τελευταία αυτή ερμηνεία υποστηρίζεται από την Kanter (ό.π., σ. 48) όταν γράφει ότι «οι μάνατζερ τείνουν να διαφυλάσσουν προσεκτικά την εξουσία και τα προνόμια γι' αυτούς που προσαρμόζονται, γι' αυτούς που θεωρούν 'του είδους τους'».

B. Ανάλυση παραγόντων για 13 μεταβλητές στάσεων

Χωριστές αναλύσεις παραγόντων διεξήχθησαν για ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων και πολιτικούς ηγέτες, με τις 13 μεταβλητές στάσεων που εξετάζονται στην παρούσα εργασία. Με πολύ μικρές εξαιρέσεις, τα αποτελέσματα της ανάλυσης παραγόντων είναι ταυτόσημα για τους δύο πληθυσμούς. Θα εξετάσουμε πρώτα τα ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων και στη συνέχεια τους πολιτικούς ηγέτες.

1. Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων

Η παραγοντική ανάλυση των 13 μεταβλητών για τα ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων κατέληξε σε πέντε παράγοντες, οι οποίοι ερμηνεύουν το 57,6% της μεταβλητότητας στη μήτρα συσχετίσεων (correlation matrix).

Ο πρώτος παράγοντας περιλαμβάνει τέσσερις μεταβλητές και ονομάζεται «γυναίκες απομονωμένες/έλλειψη ισχυρών επαφών». Οι πρώτες τρεις μεταβλητές αναφέρονται στις «εξηγήσεις» που δίνονται ως προς το γιατί οι άνδρες κατέχουν σχεδόν όλες τις κορυφαίες θέσεις στην κοινωνία. Αυτοί που βαθμολόγησαν υψηλά στον πρώτο αυτόν παράγοντα συμφωνούν με τις απόψεις ότι οι άνδρες βρίσκονται στις θέσεις κορυφής γιατί (α) οι γυναίκες αισθάνονται απομονωμένες σε ένα ανδρικό περιβάλλον, (β) η κοινωνία είναι οργανωμένη έτσι ώστε να αποκλείει τις γυναίκες από τις θέσεις κορυφής, και (γ) οι γυναίκες στερούνται τις άτυπες επαφές που απαιτούνται για να ασκήσουν εξουσία. Επιπροσθέτως, οι ανταποκρινόμενοι βαθμολόγησαν υψηλά στον παράγοντα αυτόν συμφωνώντας με την άποψη ότι η εξουσία στηρίζεται σε δίκτυα άτυπων σχέσεων. Ο παράγοντας αυτός θίγει ουσιαστικά τη σημασία του «να είσαι έξω από το κύκλωμα», δηλ. να αισθάνεσαι απομονωμένος και να είσαι αποκλεισμένος από το δίκτυο των ισχυρών άτυπων επαφών.

Ο δεύτερος παράγοντας επικεντρώνεται στις αντιλήψεις των αποκρινομένων σχετικά με την αντιμετώπιση των γυναικών μέσα στις οργανώσεις. Ο παράγοντας αυτός ονομάζεται «γυναίκες αποδεκτές/αντιμετωπιζόμενες ισότιμα», καθώς εκείνοι που βαθμολογούν υψηλά σε αυτόν έχουν πολύ θετικές απόψεις σχετικά με το πώς αντιμετωπίζονται οι γυναίκες μέσα στις οργανώσεις τους. Εκείνοι που βαθμολογούν υψηλά στον παράγοντα αυτόν πιστεύουν ότι οι γυναίκες είναι γενικά αποδεκτές σε θέσεις ηγεσίας μέσα στις οργανώσεις και ότι οι άνδρες και οι γυναίκες αντιμετωπίζονται ισότιμα. Επιπροσθέτως, διαφωνούν με την άποψη ότι οι γυναίκες πρέπει να έχουν σημειώσει περισσότερα επιτεύγματα από ό,τι οι άνδρες για να πετύχουν το ίδιο επίπεδο οργανωτικής αναγνώρισης.

Ο τρίτος παράγοντας ονομάζεται «παραδοσιακές πεποιθήσεις» και περιλαμβάνει τρεις δηλώσεις που αντιστοιχούν σε μια αρκετά συντηρητική ή παραδοσιακή άποψη για το ρόλο των εργαζόμενων γυναικών μέσα στην κοινωνία. Οι αποκρινόμενοι που βαθμολογούν υψηλά στον παράγοντα αυτόν υποστηρίζουν τις ακόλουθες τρεις θέσεις: (α) Εάν οι θέσεις εργασίας είναι περιορισμένες, θα πρέπει να προτιμούνται οι άνδρες παρά οι γυναίκες. (β) Η οικογένεια πλήττεται όταν οι γυναίκες έχουν πλήρη εργασιακή απασχόληση.

(γ) Οι γυναίκες προτιμούν οι άνδρες να κατέχουν τις θέσεις κορυφής στην κοινωνία. Η τελευταία αυτή μεταβλητή βαρύνει (loaded) σε όλους τους δημιουργηθέντες παράγοντες (rotated factors) με εξαίρεση τον δεύτερο παράγοντα. Εντούτοις, η βαρύτητα (loading) ήταν σχετικά χαμηλή, μεταξύ ,26 και ,45. Περιελήφθη στον τρίτο παράγοντα τόσο για το μέγεθος της βαρύτητας (loading) όσο και για την ουσιαστική συμφωνία της με τις άλλες δύο μεταβλητές στον παράγοντα αυτόν.

Ο τέταρτος παράγοντας ονομάζεται «έλλειψη εκπαίδευσης/ενθάρρυνσης κατά την παιδική ηλικία». Αποτελείται από δύο μεταβλητές, οι οποίες στηρίζονται σε απαντήσεις ερωτήσεων που αναφέρονται σε εξηγήσεις ως προς το γιατί οι άνδρες κατέχουν σχεδόν όλες τις κορυφαίες θέσεις μέσα στην κοινωνία. Οι μεταβλητές αυτές ήταν: (α) Οι γυναίκες στερούνται ειδικής εκπαίδευσης, και (β) οι άνδρες βρίσκονται στις θέσεις αυτές εξαιτίας του τρόπου που έχουν ανατραφεί οι γυναίκες. Αυτοί που βαθμολογούν υψηλά στον παράγοντα αυτόν θα ισχυρίζονταν εύλογα ότι οι γυναίκες θα γίνουν δεκτές στις κορυφαίες θέσεις εάν λάβουν την ειδική εκπαίδευση που στερούνται και εάν αποδειχθούν ικανές να ξεπεράσουν μερικές από τις αρνητικές πτυχές της ανατροφής τους κατά την παιδική ηλικία.

Ο τελευταίος παράγοντας περιλαμβάνει μόνο μία μεταβλητή – το επίπεδο συμφωνίας με τη δήλωση ότι «μια αμειβόμενη εργασία είναι το καλύτερο για την ανεξαρτησία της γυναίκας». Αυτοί που βαθμολογούν υψηλά στον παράγοντα αυτόν συμφωνούν με τη δήλωση αυτή.

2. Πολιτικοί ηγέτες

Ως προς τους πολιτικούς ηγέτες, προκύπτουν μόνο οι πρώτοι τέσσερις από τους πιο πάνω παράγοντες, ήτοι: «γυναίκες απομονωμένες/έλλειψη ισχυρών επαφών», «γυναίκες αποδεκτές/αντιμετωπίζονται ισότιμα», «παραδοσιακές πεποιθήσεις» και «έλλειψη εκπαίδευσης/ενθάρρυνση κατά την παιδική ηλικία». Και οι τέσσερις παράγοντες, από κοινού, αποδίδουν το 53,7% της ερμηνευόμενης μεταβλητότητας, ήτοι κατά τι λιγότερο από το ποσοστό που ερμηνεύεται για τα ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων. Η μοναδική μεταβλητή στον παράγοντα πέντε για τα ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων, «η πληρωμένη εργασία είναι το καλύτερο για την ανεξαρτησία της γυναίκας», σε συνδυασμό με τις τέσσερις μεταβλητές του παράγοντα «γυναίκες απομονωμένες/έλλειψη ισχυρών επαφών», συνθέτουν έναν παράγοντα με πέντε μεταβλητές για τους πολιτικούς ηγέτες. Η μόνη διαφορά μεταξύ των δύο ομάδων ηγετών είναι

μια μικρή μεταβολή στο μέγεθος των μεταβλητών στους τέσσερις παράγοντες.

Επομένως, οι ερμηνείες των παραγόντων και για τις δύο ομάδες είναι ουσιαστικά παρεμφερείς.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ-ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ

Στην παρούσα εργασία εξετάζονται οι στάσεις, οι αντιλήψεις και οι απόψεις γυναικών (και σύστοιχων δειγμάτων ανδρών) σχετικά με τους λόγους και τη δυναμική που διέπει τις έντονες διαφορές ως προς την ισότητα των φύλων σε κορυφαία επίπεδα εξουσίας στην πολιτική και την οικονομία.

Πιθανόν ένα από τα πιο σημαντικά ευρήματα είναι ότι οι γυναίκες, καθώς εξελίσσονται στην οργανωτική ιεραρχία και στα ανώτερα επίπεδα πολιτικής εξουσίας, υιοθετούν στάσεις, αντιλήψεις και απόψεις που διαρκώς εξομοιώνονται με αυτές των ανδρών που βρίσκονται επίσης στα ανώτερα επίπεδα της ιεραρχίας.

Εν τούτοις, οι παράμετροι και οι μεταβλητές που εξετάστηκαν στην έρευνα (όπως, λ.χ. άτυπες επαφές γυναικών, οργάνωση της κοινωνίας, ανατροφή των γυναικών, κ.λπ.) υπόκεινται σε αλλαγή και ανάπτυξη και δεν θα πρέπει να θεωρούνται στη στατική τους διάσταση. Μάλλον, θα πρέπει να θεωρούνται υπό το φως της εσωτερικής τους δυναμικής και στην ιστορική τους προοπτική.

Με το τέλος του αιώνα, παρατηρείται μια κρίση που πλήττει τις γυναίκες, καθώς οι στάσεις, οι αντιλήψεις και η καθημερινή κοινωνική συμπεριφορά προς τις γυναίκες επηρεάζονται αρνητικά από τις οικονομικές συνθήκες. Ταυτόχρονα, μερικές νέες εξελίξεις φαίνεται να ευνοούν τις γυναίκες, ενώ η κατάλληλη νομοθεσία προάγει και υποστηρίζει την ισότητα των φύλων υπό την ευρεία έννοια, σε εθνικό, ευρωπαϊκό και διεθνές επίπεδο.

Προκειμένου να αξιολογηθεί καλύτερα η υπάρχουσα κατάσταση και να εκτιμηθούν οι τάσεις και προοπτικές, θα πρέπει να ληφθούν υπόψη τα ακόλουθα:

- Οι τάσεις στην αγορά εργασίας σε εθνικό, ευρωπαϊκό και διεθνές επίπεδο.
- Οι τάσεις στο χώρο της εκπαίδευσης και της επαγγελματικής μετεκπαίδευσης.
- Οι αναμενόμενες νομικές και θεσμικές διευθετήσεις σχετικά με τα δικαιώματα της γυναίκας.
- Η εισαγωγή νέων, ευέλικτων εργασιακών σχέσεων, καθώς και η επιχειρούμενη αναδόμηση (restructuring) των επιχειρήσεων.

- Ο ρόλος της νέας τεχνολογίας, και ειδικότερα της πληροφορικής, και η επίδρασή της στο εργατικό δυναμικό.
- Οι μεταβαλλόμενες ευρύτερες κοινωνικές αντιλήψεις και στάσεις ως προς το ρόλο των γυναικών στην οικογένεια, την εργασία και το ευρύτερο κοινωνικό περιβάλλον.
- Οι δημογραφικές πιέσεις, καθώς και η κινητικότητα και η ευελιξία στην αγορά εργασίας που συνδέονται με την κατάργηση των εθνικών συνόρων.
- Ο ρόλος των μέσων ενημέρωσης, η επίδρασή τους στην πολιτική και στη διαμόρφωση του «γυναικείου προτύπου».

Οι πιο πάνω παράγοντες και τάσεις πρέπει να εξεταστούν σε αλληλοσυσχέτιση και στο ιστορικό τους πλαίσιο, ώστε να διαμορφωθούν πιο αντικειμενικές εκτιμήσεις και να διατυπωθούν οι κατάλληλες προτάσεις.

Σύμφωνα με ένα ηλεκτρονικό αρχείο του Γραφείου Γυναικών του Υπουργείου Εργασίας των ΗΠΑ (Ιανουάριος 1992), σε πολλά επαγγέλματα με διευθυντικό κύρος θα σημειωθούν σημαντικά ανοίγματα απασχόλησης. Οι περισσότερες από τις νέες αυτές θέσεις εργασίας θα απαιτούν τουλάχιστον ένα πανεπιστημιακό πτυχίο ή σχετική πείρα. Οι τρεις ταχύτατα εξελισσόμενες επαγγελματικές ομάδες είναι: τα εκτελεστικά/διοικητικά/διευθυντικά στελέχη, οι επαγγελματικές ειδικότητες, οι τεχνικοί και οι υπηρεσίες. Εφόσον δεχθούμε ότι παράλληλες τάσεις εμφανίζονται σε διεθνές επίπεδο, μπορούμε να ισχυρισθούμε ότι οι προοπτικές για την ανέλιξη των γυναικών σε ηγετικές θέσεις κορυφής είναι θετικές.

Υποστηρίχθηκε ότι η μερική απασχόληση αποτελεί έναν ταχέως αναπτυσσόμενο τομέα της αγοράς εργασίας στην Ευρώπη και καλύπτει «ένα συντριπτικό ποσοστό γυναικών που επιθυμούν να εργασθούν μερικές ώρες ημερησίως μακριά από την οικογένειά τους και τα παιδιά» (Vorgia, 1992). Αυτό είναι αρνητικό για τη μετακίνηση των γυναικών σε κορυφαίες θέσεις στην παραγωγική διαδικασία.

Επιπροσθέτως, τα μέσα ενημέρωσης δίνουν μια αντιφατική και συχνά ανακριβή εικόνα των επιτυχημένων γυναικών, η οποία συχνά οδηγεί σε διαστρεβλωμένες αντιλήψεις, στάσεις και στερεότυπα (βλέπε Βοργιά και Τασιούλα, 1997). Τα πορίσματα μελετών από πολλές χώρες συγκλίνουν στο συμπέρασμα ότι τρεις είναι οι βασικές πηγές που αναπαράγουν στερεότυπα ρόλων για τα δύο φύλα: (α) το μοντέλο που προωθείται από τη διαφήμιση (η γυναίκα-σεξουαλικό αντικείμενο), (β) η άποψη ότι η γυναίκα έχει χαμηλότερο πνευματικό επίπεδο από τον άνδρα, και (γ) η άποψη ότι η γυναίκα είναι η μόνη υπεύθυνη για το νοικοκυριό και την

ανατροφή των παιδιών. Εντούτοις, τα μέσα ενημέρωσης θα μπορούσαν να συμβάλουν θετικά στη διαμόρφωση πιο αντικειμενικών αντιλήψεων, στάσεων και απόψεων σχετικά με το «μοντέλο» της επιτυχημένης γυναίκας.

Το Σύνταγμα της Ελλάδος δίνει έμφαση στην αρχή της ισότητας των φύλων όπως και η Ευρωπαϊκή Ένωση η οποία, με την κατάλληλη νομοθεσία, προωθεί τα γυναικεία θέματα. Παρά τις γενικές τάσεις για παγκοσμιοποίηση και σύγκλιση σε κοινωνικά θέματα, όπως είναι η συμμετοχή των γυναικών σε κορυφαία επίπεδα ηγεσίας και εξουσίας, παρατηρούνται αποκλίνουσες τάσεις και εθνικές διαφορές. Υπάρχει επιτακτική ανάγκη για περαιτέρω συγκριτικές μακροχρόνιες μελέτες σε θέματα ισότητας των φύλων και σε διάφορους τομείς της κοινωνίας και της οικονομίας. Οι μελέτες αυτές, στις οποίες οι ίδιες οι γυναίκες θα πρέπει να συμμετέχουν ενεργά, θα επιτρέψουν διαπολιτισμικές συγκρίσεις και την παρακολούθηση των αναδυόμενων τάσεων.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Α

ΠΙΝΑΚΑΣ Α.1

Μεταβλητές στάσεων: «Γιατί υπάρχουν περισσότεροι άνδρες παρά γυναίκες στις κορυφαίες θέσεις στην κοινωνία»
 Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων και πολιτικοί ηγέτες

Εξηγήσεις	Συμφωνούντες		Ουδέτεροι		Διαφωνούντες	
	Αριθμ.	%	Αριθμ.	%	Αριθμ.	%
Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων						
Αυτό προτιμούν οι γυναίκες	190	22.7	184	21.9	465	55.5
Οι γυναίκες στερούνται ειδικής εκπαίδευσης	171	20.4	131	15.6	540	64.1
Οι γυναίκες είναι απομονωμένες σε ένα ανδροκρατούμενο περιβάλλον	394	46.8	200	23.8	247	29.4
Ο τρόπος που η κοινωνία είναι οργανωμένη	409	48.5	173	20.5	261	31.0
Εξαιτίας του τρόπου ανατροφής των γυναικών	356	42.4	228	27.2	255	30.4
Οι γυναίκες στερούνται ισχυρών άτυπων επαφών	306	36.5	198	23.6	344	39.8
Πολιτικοί ηγέτες						
Αυτό προτιμούν οι γυναίκες	141	19.6	128	17.8	452	62.6
Οι γυναίκες στερούνται ειδικής εκπαίδευσης	149	20.7	144	19.9	429	59.4
Οι γυναίκες είναι απομονωμένες σε ένα ανδροκρατούμενο περιβάλλον	330	46.9	164	23.3	209	29.7
Ο τρόπος που η κοινωνία είναι οργανωμένη	428	58.6	138	18.9	164	22.4
Εξαιτίας του τρόπου ανατροφής των γυναικών	306	42.7	225	31.4	185	25.9
Οι γυναίκες στερούνται ισχυρών άτυπων επαφών	289	40.4	211	29.5	215	30.1

ΠΙΝΑΚΑΣ Α.2

*Ανάλυση παραγόντων εξουσίας/μεταβλητές επιρροής
Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων*

Παράγοντας 1: Υψηλού επιπέδου οργανωτικές επαφές-εξωτερικές

- .75* Συχνότητα επαφών υψηλού επιπέδου με θρησκευτικούς ηγέτες
- .72 Συχνότητα επαφών υψηλού επιπέδου με στρατιωτικούς ηγέτες
- .68 Συχνότητα επαφών υψηλού επιπέδου με πρόεδρο και αντιπρόεδρο της κυβέρνησης
- .63 Συχνότητα επαφών υψηλού επιπέδου με ηγέτες κοινοβουλ. κομμάτων
- .60 Συχνότητα επαφών υψηλού επιπέδου με μέλη υπουργικού συμβουλίου
- .57 Συχνότητα επαφών υψηλού επιπέδου με ηγέτες εργατικών συνδικάτων
- .50 Συχνότητα επαφών υψηλού επιπέδου με μέλη του κοινοβουλίου

Παράγοντας 2: Επιρροή στο προσωπικό και στη διευθέτηση της εργασίας

- .86 Επιρροή στις προσλήψεις νέων υπαλλήλων
- .84 Επιρροή στις προαγωγές και μεταθέσεις
- .71 Επιρροή στις εργασιακές διευθετήσεις
- .58 Επιρροή στην επιλογή νέων στελεχών

Παράγοντας 3: Προβολή στα μέσα ενημέρωσης

- .81 Συχνότητα ομιλιών στο ραδιόφωνο ή στην τηλεόραση
- .77 Συχνότητα συνεντεύξεων στα μέσα ενημέρωσης
- .76 Συχνότητα δημοσίευσης άρθρων σε εφημερίδες/περιοδικά
- .55 Συχνότητα ομιλιών σε δημόσιες συγκεντρώσεις

Παράγοντας 4: Μέσου επιπέδου οργανωτικές επαφές-εξωτερικές

- .64 Συχνότητα επαφών με εκπροσώπους εθνικών ομάδων συμφερόντων
- .58 Συχνότητα επαφών με ανώτατα στελέχη άλλων εταιριών
- .54 Συχνότητα επαφών με ανώτατους δημόσιους λειτουργούς

Παράγοντας 5: Επιρροή στη διοίκηση ανώτατου επιπέδου

- .73 Επιρροή στην πολιτική και τη στρατηγική
- .60 Αυτονομία στην εφαρμογή της στρατηγικής
- .58 Επιρροή στα χρηματοοικονομικά, στον ισολογισμό

Παράγοντας 6: Υψηλού επιπέδου οργανωτικές επαφές-εσωτερικές

- .82 Συχνότητα επαφών με ανώτατο εκτελεστικό όργανο
- .66 Συχνότητα με μέλη του Δ.Σ.

Παράγοντας 7: Πρόσβαση στις διόδους πληροφόρησης

- .82 Πρόσβαση σε άτυπες διόδους πληροφόρησης
- .82 Επαρκής πρόσβαση σε διόδους πληροφόρησης για την καλή διεξαγωγή της εργασίας

ΠΙΝΑΚΑΣ Α.3*Ανάλυση παραγόντων εξουσίας/μεταβλητές επιρροής
Πολιτικοί ηγέτες**Παράγοντας 1: Υψηλού επιπέδου επαφές με πολιτικούς ηγέτες*

- .78* Συχνότητα επαφών με μέλη του υπουργικού συμβουλίου
- .71 Συχνότητα επαφών με πρόεδρο ή αντιπρόεδρο της κυβέρνησης
- .66 Συχνότητα επαφών με ηγέτες εθνικών κομμάτων
- .64 Συχνότητα επαφών με μέλη του κοινοβουλίου
- .48 Συχνότητα επαφών με ανώτατους δημόσιους λειτουργούς

Παράγοντας 2: Προβολή στα μέσα ενημέρωσης

- .78 Συχνότητα συνεντεύξεων στα μέσα ενημέρωσης
- .77 Συχνότητα ομιλιών στο ραδιόφωνο ή στην τηλεόραση
- .60 Συχνότητα δημοσίευσης άρθρων σε εφημερίδες/περιοδικά
- .57 Συχνότητα ομιλιών σε δημόσιες συγκεντρώσεις

Παράγοντας 3: Μέσου επιπέδου οργανωτικές επαφές - εξωτερικές

- .71 Συχνότητα επαφών με ανώτατα στελέχη άλλων εταιριών
- .69 Συχνότητα επαφών με εκπροσώπους εθνικών ομάδων συμφερόντων
- .64 Συχνότητα επαφών με ηγέτες εργατικών ενώσεων

Παράγοντας 4: Πρόσβαση στις διόδους πληροφόρησης

- .89 Επαρκής πρόσβαση σε διόδους πληροφόρησης για την καλή διεξαγωγή της εργασίας
- .85 Πρόσβαση σε άτυπες διόδους πληροφόρησης

Παράγοντας 5: Επαφές με θρησκευτικούς/στρατιωτικούς κύκλους

- .81 Συχνότητα επαφών με θρησκευτικούς ηγέτες υψηλού επιπέδου
- .80 Συχνότητα επαφών με στρατιωτικούς ηγέτες υψηλού επιπέδου

* rotated factor matrix loadings

ΠΙΝΑΚΑΣ Α.4

Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων και πολιτικοί ηγέτες
(κατά φύλο και κατά χώρα)

Χώρα		Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων				Πολιτικοί ηγέτες			
		Άνδρες		Γυναίκες		Άνδρες		Γυναίκες	
		Αριθμ.	%	Αριθμ.	%	Αριθμ.	%	Αριθμ.	%
1.	Αυστρία	18	47.4	20	52.6	17	50.0	17	50.0
2.	Βέλγιο	12	36.4	21	63.6	22	51.2	21	48.8
3.	Καναδάς	17	42.5	23	57.5	11	37.9	18	62.1
4.	Δανία	16	53.3	14	46.7	15	50.0	15	50.0
5.	Φινλανδία	15	50.0	15	50.0	15	50.0	15	50.0
6.	Γαλλία	54	64.3	30	35.7	14	51.9	13	48.1
7.	Γερμανία	15	50.0	15	50.0	15	50.0	15	50.0
8.	Ελλάδα	15	51.7	14	48.3	15	48.4	16	51.6
9.	Ολλανδία	15	50.0	15	50.0	-	-	-	-
10.	Ουγγαρία	-	-	-	-	15	50.0	15	50.0
11.	Ισραήλ	6	23.1	20	76.9	7	46.7	8	53.3
12.	Ιταλία	15	44.1	19	55.9	17	47.2	19	52.8
13.	Ιαπωνία	15	50.0	15	50.0	15	50.0	15	50.0
14.	Νορβηγία	-	-	24	100.0	-	-	9	100.0
15.	Πολωνία	30	50.0	30	50.0	-	-	-	-
16.	Πορτογαλία	15	50.0	15	50.0	15	50.0	15	50.0
17.	Σλοβενία	18	47.4	20	52.6	23	53.3	20	46.5
18.	Ισπανία	15	50.0	15	50.0	15	50.0	15	50.0
19.	Σουηδία	15	50.0	15	50.0	15	50.0	15	50.0
20.	Ελβετία	15	50.0	15	50.0	15	50.0	15	50.0
21.	Αγγλία	18	48.6	19	51.4	19	65.5	10	34.5
22.	ΗΠΑ	15	50.0	15	50.0	15	50.0	15	50.0
23.	Ρωσία	-	-	-	-	8	44.4	10	55.6
24.	Τσεχία	15	50.0	15	50.0	15	50.0	15	50.0
25.	Ιρλανδία	16	51.6	15	48.4	14	48.3	15	51.7
26.	Νέα Ζηλανδία	15	50.0	15	50.0	15	50.0	15	50.0
27.	Αυστραλία	14	48.0	15	51.7	15	50.0	15	50.0
		414	48.0	449	52.0	377	49.4	386	50.6

ΠΙΝΑΚΑΣ Α.5

*Αξιολογήσεις της οργανωτικής συμμετοχής των γυναικών
Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων και πολιτικοί ηγέτες*

Αξιολογήσεις της οργανωτικής συμμετοχής των γυναικών	Συμφωνώ		Ουδέτερος/η		Διαφωνώ	
	Αριθμ.	%	Αριθμ.	%	Αριθμ.	%
Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων						
Οι γυναίκες είναι αποδεκτές σε θέσεις ηγεσίας	466	54.9	145	17.1	465	55.5
Οι γυναίκες αντιμετωπίζονται ισότιμα στις οργανώσεις	441	55.4	146	18.3	209	26.3
Οι γυναίκες πρέπει να έχουν μεγαλύτερα επιτεύγματα για ίση αναγνώριση	454	53.1	131	15.3	270	31.6
Οι άνδρες θα πρέπει να έχουν περισσότερα δικαιώματα ως προς τις περιορισμένες θέσεις εργασίας από ό,τι οι γυναίκες	97	11.4	85	10.0	669	77.6
Η οικογενειακή ζωή πλήττεται όταν οι γυναίκες έχουν πλήρη απασχόληση	298	34.9	209	24.5	346	40.5
Η έμμισθη εργασία είναι το καλύτερο για την ανεξαρτησία της γυναίκας	543	63.9	143	16.8	58	19.4
Εξουσία που στηρίζεται σε άτυπες σχέσεις		41.0	271	33.5	207	25.5
Πολιτικοί ηγέτες						
Οι γυναίκες είναι αποδεκτές σε θέσεις ηγεσίας	377	53.6	119	16.9	207	29.4
Οι γυναίκες αντιμετωπίζονται ισότιμα στις οργανώσεις	375	51.4	108	14.8	246	33.7
Οι γυναίκες πρέπει να έχουν μεγαλύτερα επιτεύγματα για ίση αναγνώριση	456	62.8	83	11.4	187	25.7
Οι άνδρες θα πρέπει να έχουν περισσότερα δικαιώματα ως προς τις περιορισμένες θέσεις εργασίας από ό,τι οι γυναίκες	64	9.1	57	8.1	583	82.8
Η οικογενειακή ζωή πλήττεται όταν οι γυναίκες έχουν πλήρη απασχόληση	204	28.0	162	22.3	362	49.7
Η έμμισθη εργασία είναι το καλύτερο για την ανεξαρτησία της γυναίκας	458	63.1	137	18.9	130	17.9
Εξουσία που στηρίζεται σε άτυπες σχέσεις	307	44.0	262	37.5	129	18.5

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ Β

1. Ηγετικά στελέχη επιχειρήσεων

ΠΙΝΑΚΑΣ 5

Παράγοντας 4: Έλλειψη εκπαίδευσης/ενθάρρυνσης κατά την παιδική ηλικία (κατά θέση στην ιεραρχία)

Έλλειψη εκπαίδευσης/ενθάρρυνσης κατά την παιδική ηλικία	Θέση στην ιεραρχία				ΣΥΝΟΛΟ
	Κορυφή	Χαμηλή	
Υψηλή	49	116	40	23	228
	21.5	50.9	17.5	10.1	32.9
	28.5	33.7	32.8	41.8	
Μέτρια	71	112	36	13	232
	30.6	48.3	15.5	9.6	33.5
	41.3	32.6	29.5	23.6	
Χαμηλή	52	116	46	19	233
	22.3	49.8	19.7	8.2	33.6
	30.2	33.7	37.7	34.5	
Στήλη	172	344	122	55	693
Σύνολο	24.8	49.6	17.6	7.9	100.0

$\chi^2=9.0$ $p<.18$

ΠΙΝΑΚΑΣ 6

Παράγοντας 5: Η έμμισθη εργασία είναι το καλύτερο για την ανεξαρτησία της γυναίκας (κατά θέση στην ιεραρχία)

Η έμμισθη εργασία είναι το καλύτερο για την ανεξαρτησία της γυναίκας	Θέση στην ιεραρχία				ΣΥΝΟΛΟ
	Κορυφή	Χαμηλή	
Υψηλή	83	100	38	11	232
	35.8	43.1	10.4	4.7	33.5
	48.3	29.1	31.1	20.0	
Μέτρια	49	177	38	27	231
	21.2	50.6	16.5	11.7	33.5
	28.5	34.0	31.1	49.1	
Χαμηλή	40	127	46	17	230
	17.4	55.2	20.0	7.4	33.2
	23.3	36.9	37.7	30.9	
Στήλη	172	344	122	55	693
Σύνολο	24.8	49.6	17.6	7.9	100.0

$\chi^2=29.3$ $p<.001$

ΠΙΝΑΚΑΣ 7

Παράγοντας 1: Γυναίκες απομονωμένες/έλλειψη ισχυρών επαφών
(κατά θέση στην ιεραρχία)

Γυναίκες απομονωμένες/ Έλλειψη ισχυρών επαφών	Θέση στην ιεραρχία				ΣΥΝΟΛΟ
	Κορυφή	Χαμηλή	
Υψηλή	42	124	45	17	228
	18.4	54.4	19.7	7.5	32.9
	24.4	36.0	36.9	30.9	
Μέτρια	57	114	39	24	234
	24.4	48.7	16.7	10.3	33.8
	40.1	33.1	29.5	27.3	
Χαμηλή	73	106	38	14	231
	31.6	45.9	16.5	6.1	33.3
	42.4	30.8	31.1	25.5	
Στήλη	172	344	122	55	693
Σύνολο	24.8	49.6	17.6	7.9	100.0

$\chi^2 = 13.3$ $p < .05$

ΠΙΝΑΚΑΣ 8

Παράγοντας 2: Γυναίκες αποδεκτές/αντιμετωπίζονται ισότιμα
(κατά θέση στην ιεραρχία)

Γυναίκες αποδεκτές / αντιμετωπίζονται ισότιμα	Θέση στην ιεραρχία				ΣΥΝΟΛΟ
	Κορυφή	Χαμηλή	
Υψηλή	65	116	36	13	230
	28.3	50.4	15.7	5.7	33.2
	37.8	33.7	29.5	23.6	
Μέτρια	69	114	36	15	234
	29.5	48.7	15.4	6.4	33.8
	40.1	33.1	29.5	27.3	
Χαμηλή	38	114	50	27	229
	16.6	49.8	21.0	11.8	33.3
	22.1	33.1	41.0	49.1	
Στήλη	172	344	122	55	693
Σύνολο	24.8	49.6			

$\chi^2 = 19.4$ $p < .01$

ΠΙΝΑΚΑΣ 9

Παράγοντας 3: Παραδοσιακές αντιλήψεις
(κατά θέση στην ιεραρχία)

Παραδοσιακές αντιλήψεις	Θέση στην ιεραρχία				ΣΥΝΟΛΟ
	Κορυφή	Χαμηλή	
Υψηλή	64	113	36	16	229
	27.9	49.3	15.7	7.0	33.0
	37.2	32.8	29.5	29.1	
Μέτρια	66	99	51	15	231
	28.6	42.9	22.1	6.5	33.8
	38.4	28.8	41.8	27.3	
Χαμηλή	42	132	35	24	233
	18.0	56.7	15.0	10.3	33.6
	24.4	38.1	28.7	43.6	
Στήλη	172	344	122	55	693
Σύνολο	24.8	49.6	17.6	7.9	100.0

$\chi^2=17.5$ $p<.01$

ΠΙΝΑΚΑΣ 10

Παράγοντας 4: Έλλειψη εκπαίδευσης/ενθάρρυνσης κατά την παιδική ηλικία (κατά φύλο)

Έλλειψη εκπαίδευσης/ενθάρρυνσης κατά την παιδική ηλικία	Φύλο		
	Άνδρας	Γυναίκα	ΣΥΝΟΛΟ
Υψηλή	97	143	240
	40.4	59.0	33.3
	27.7	30.5	
Μέτρια	127	114	241
	52.7	47.3	33.4
	36.3	30.7	
Χαμηλή	126	114	240
	52.5	47.5	33.3
	36.0	30.7	
Στήλη	350	371	721
Σύνολο			

$\chi^2=9.5$ $p<.01$

ΠΙΝΑΚΑΣ 11

Παράγοντας 5: Η έμμισθη εργασία είναι το καλύτερο για την ανεξαρτησία της γυναίκας (κατά φύλο)

Η έμμισθη εργασία είναι το καλύτερο για την ανεξαρτησία της γυναίκας	Φύλο		
	Άνδρας	Γυναίκα	ΣΥΝΟΛΟ
Υψηλή	94	146	240
	39.2	60.8	33.3
	26.9	39.4	
Μέτρια	115	126	241
	47.7	52.3	33.4
	32.9	34.0	
Χαμηλή	141	99	240
	50.8	41.3	33.3
	40.3	26.7	
Στήλη	350	371	721
Σύνολο	48.5	51.5	100.0

$\chi^2=18.5$ $p<.001$

ΠΙΝΑΚΑΣ 12

Παράγοντας 1: Γυναίκες απομονωμένες/έλλειψη ισχυρών επαφών (κατά φύλο)

Γυναίκες απομονωμένες/έλλειψη ισχυρών επαφών	Φύλο		
	Άνδρας	Γυναίκα	ΣΥΝΟΛΟ
Υψηλή	96	144	240
	40.0	60.0	33.3
	27.4	38.6	
Μέτρια	122	119	241
	50.6	49.4	33.4
	34.9	32.1	
Χαμηλή	132	108	240
	55.0	45.0	33.3
	37.7	29.1	
Στήλη	350	371	721
Σύνολο	48.5	51.5	100.0

$\chi^2=11.4$ $p<.001$

ΠΙΝΑΚΑΣ 13

Παράγοντας 2: Γυναίκες αποδεκτές/αντιμετωπίζονται ισότιμα
(κατά φύλο)

Γυναίκες αποδεκτές/αντιμετωπίζονται ισότιμα	Φύλο		
	Άνδρας	Γυναίκα	ΣΥΝΟΛΟ
Υψηλή	145	96	241
	60.2	39.8	33.4
	41.4	25.9	
Μέτρια	102	138	240
	42.5	57.5	33.3
	29.1	37.2	
Χαμηλή	103	137	240
	42.9	57.1	33.3
	29.4	36.9	
Στήλη	350	371	721
ΣΥΝΟΛΟ	48.5	51.5	100.0

$\chi^2=9.6$ $p<.001$

ΠΙΝΑΚΑΣ 14

Παράγοντας 3: Παραδοσιακές αντιλήψεις (κατά φύλο)

Παραδοσιακές αντιλήψεις	Φύλο		
	Άνδρας	Γυναίκα	ΣΥΝΟΛΟ
Υψηλή	158	82	240
	65.8	34.2	33.3
	45.1	22.1	
Μέτρια	115	126	241
	47.7	52.3	33.4
	32.9	34.0	
Χαμηλή	77	163	240
	32.1	67.9	33.3
	22.0	43.9	
Στήλη	350	371	721
Σύνολο	48.5	51.5	100.0

$\chi^2=54.8$ $p<.001$

2. Πολιτικοί Ηγέτες

ΠΙΝΑΚΑΣ 1

Παράγοντας 4: Έλλειψη εκπαίδευσης/ενθάρρυνσης κατά την παιδική ηλικία (κατά φύλο)

Παραδοσιακές αντιλήψεις	Φύλο		
	Άνδρας	Γυναίκα	ΣΥΝΟΛΟ
Υψηλή	79	135	214
	36.9	63.1	33.5
	25.0	41.8	
Μέτρια	113	99	212
	53.3	46.7	32.2
	32.9	34.0	
Χαμηλή	124	89	213
	50.2	41.8	33.3
	39.2	27.6	
Στήλη	316	323	639
Σύνολο	49.5	50.5	100.0

$\chi^2=21.3$ $p<.001$

ΠΙΝΑΚΑΣ 2

Παράγοντας 1: Γυναίκες αποδεκτές/αντιμετωπίζονται ισότιμα (κατά φύλο)

Γυναίκες αποδεκτές/αντιμετωπίζονται ισότιμα	Φύλο		
	Άνδρας	Γυναίκα	ΣΥΝΟΛΟ
Υψηλή	142	71	213
	66.7	33.3	33.3
	44.9	22.0	
Μέτρια	100	113	213
	46.9	53.1	33.3
	31.6	35.0	
Χαμηλή	74	139	213
	34.7	65.3	33.3
	23.4	43.0	
Στήλη	316	323	639
Σύνολο	49.5	50.5	100.0

$\chi^2=44.2$ $p<.001$

ΠΙΝΑΚΑΣ 3

Παράγοντας 2: Γυναίκες απομονωμένες/έλλειψη ισχυρών επαφών
(κατά φύλο)

Γυναίκες απομονωμένες/ ισχυρών επαφών	Φύλο		
	Άνδρας	Γυναίκα	ΣΥΝΟΛΟ
Υψηλή	81	132	213
	38.0	62.0	33.3
	25.6	40.9	
Μέτρια	104	109	213
	48.8	51.2	33.3
	32.9	33.7	
Χαμηλή	131	82	213
	61.5	38.5	33.3
	41.5	25.4	
Στήλη	316	323	639
Σύνολο	49.5	50.5	100.0

$\chi^2=23.5$ $p<.001$

ΠΙΝΑΚΑΣ 4

Παράγοντας 3: Παραδοσιακές αντιλήψεις (κατά φύλο)

Παραδοσιακές αντιλήψεις	Φύλο		
	Άνδρας	Γυναίκα	ΣΥΝΟΛΟ
Υψηλή	126	87	213
	59.2	40.8	33.3
	39.9	26.9	
Μέτρια	92	121	213
	43.8	56.8	33.3
	29.1	37.5	
Χαμηλή	98	115	213
	46.1	54.0	33.3
	31.0	35.6	
Στήλη	316	323	639
Σύνολο	49.5	50.5	100.0

$\chi^2= 12.4$ $p<.01$

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

Ελληνική

- Βοργιά, Πάσκουα και Μαρία Τασιούλα (1997): Η θέση των γυναικών στην αγορά εργασίας όπως διαμορφώνεται από τα μέσα ενημέρωσης. Αδημοσίευτη εργασία. Αθήνα: Πανεπιστήμιο Αθηνών, Φιλοσοφική Σχολή.
- Γραμματεία Ισότητας, ΟΤΟΕ (1997): Από την ισότητα δικαιωμάτων στην ισότητα ευκαιριών. Για τους άνδρες και τις γυναίκες στον τραπεζικό τομέα. Αθήνα.
- Κασιμάτη, Κούλα (1991): Επιλογή Επαγγέλματος. Αθήνα, Εθνικό Κέντρο Κοινωνικών Ερευνών.
- Κωστάκη, Α.Γ. (1990): Η επαγγελματική επιλογή των νέων στην Ελλάδα. Αθήνα, Κέντρο Προγραμματισμού και Οικονομικών Ερευνών.
- Μουσσούρου, Λουκία (1993): Γυναίκα και Απασχόληση. Αθήνα, Gutenberg.
- Νεγρεπόντη-Δελιβάνη, Μαρία (1997): «Επιπτώσεις της Συνθήκης του Μάαστριχτ στην γυναικεία απασχόληση», Επιθεώρηση Εργασιακών Σχέσεων: 45-52.
- Νικολάου-Σμοκοβίτη, Λίτσα (1998): «Γυναίκες μάντζερ σε Ελληνικούς Τραπεζικούς Οργανισμούς: Ένα μοντέλο για την ερμηνεία της συμμετοχής των γυναικών στη διοίκηση», στον συλλογικό τόμο προς τιμήν του Ομότιμου Καθηγητή Β. Σαρσέντη. Πειραιάς, Πανεπιστήμιο Πειραιώς.
- Νίνα-Παζαρτζή, Ελένη (1991): Η γυναικεία απασχόληση στην Ελλάδα. Διδακτορική Διατριβή, Πανεπιστήμιο Πειραιώς.
- Νίνα-Παζαρτζή, Ελένη (1997): «Γυναικεία απασχόληση στην Ελλάδα: Κοινωνιολογική προσέγγιση» στον συλλογικό τόμο Κοινωνιολογία στην Ελλάδα Σήμερα. 1988-1996, Τομ. II (επιμ. και πρόλογος Ι. Λαμπίρη-Δημάκη). Αθήνα, Παπαζήσης.
- Παντελίδου-Μαλούτα, Μάρω (1992): Γυναίκες και Πολιτική. Αθήνα, Gutenberg.
- Παπαγεωργίου-Λυμπέρη, Παναγιώτα (1997): «Στάσεις και απόψεις 30 γυναικών πολιτικών σχετικά με τη θέση των γυναικών», στο συλλογικό έργο, Κοινωνιολογία στην Ελλάδα Σήμερα. 1988-1996, Τομ. I, II (επιμ. και πρόλογος Ι. Λαμπίρη-Δημάκη). Αθήνα, Παπαζήσης.
- Στρατηγάκη, Μαρία (1996): Φύλο, Εργασία, Τεχνολογία. Αθήνα, Πολίτης.

Ξενογλωσση

- Blum, Terry C., Dail L. Fields & Jodi S. Goodman (1994): «Organization-level determinants of women in management», *Academy of Management Journal*, 37:241-268.
- Beyer, Janice M. & Harrison M. Trice (1988): «The communication of power relations in organizations through cultural rites», στο Michael Jones, Michael Moore & Richard Snyder (eds), *Inside Organizations: Understanding the Human Dimension*. Beverly Hills, CA, Sage: 141-157.

- Brunning, Nealia S. & Robert A. Snyder (1983): «Sex and position as predictors of organizational commitment», *Academy of Management Journal*, 26:485-491.
- Covin, T.J. & C.C. Brush (1991): «An Examination of Males and Female Attitudes toward Career and Family Issues», *Sex Roles*, 25, 7-8, October: 393-415.
- Dobbins, Gregory H. & Stephanie J. Platz (1986): «Sex differences in leadership: How real are they?», *Academy of Management Review*, 11:118-127.
- Eagly, Alice H. & Blair T. Johnson (1990): «Gender and leadership style: A meta-analysis», *Psychological Bulletin*, 108:233-256.
- Eagly, A.H., S.J. Karau, I. B. Miner, B.T. Johnson (1994): «Gender and motivation to manage in hierarchic organizations: A meta-analysis», *The Leadership Quarterly*, 5, 2:147-163.
- Etzion, Dalia, Litsa Nicolaou-Smokoviti & Lotte Bailyn (1990): «A Cross - Cultural Comparison of American, Israeli and Greek Women Pursuing Technical and Scientific Careers», *International Review of Sociology, Monographic Section «On Power»*, David A. Baldwin, 1-2: 76-94.
- Etzion, Dalia, Litsa Nicolaou-Smokoviti & Lotte Bailyn (1990): «Life and Work Experience of Women and Men in Technical Careers: A Cross - Cultural Comparison.» στο Litsa Nicolaou-Smokoviti & György Szell (επιμ.), *Participation, Organizational Effectiveness and Quality of Work Life in the Year 2000*. Frankfurt M., Peter Lang.
- European Community (1993): *Occupational Segregation of Women and Men in the European Community*. Επιμ. Jill Rubery & Colette Fagan. Brussels.
- European Community (1993): *Bulletin on Women and Employment in the E.C.*, No 3. October.
- European Community (1994): *White Bible for the Social Policy in Europe*.
- Fagenson, Ellen (1990): «At the heart of women in management research: theoretical and methodological approaches and their biases», *Journal of Business Ethics*, 9:267-274.
- Feminist Majority Foundation (1991): *Empowering Women in Business*.
- Freeman, S.M. & J.S. Phillips (1998): «The changing nature of research on women at work», *Journal of Management*, 14:231-251.
- Gattiker, U.E. & L. Larwood (1990): «Predictors for career achievement in the corporate hierarchy», *Human Relations*, 43:703-726.
- Hallor, Max & Franc Hoellinger (1994): «Female Employment and the Change of Gender Roles: The Conflictual Relationship between Participation and Attitudes in International Comparison», *International Sociology*, Vol. 9, No 1, March.
- Halperin, Monique & Jean-Charles Suzrek (επιμ.) (1990): *Business Creation by Women: Motivation, Situation and Perspectives*. Brussels, Commission of the European Communities.
- «International Comparison», *International Sociology*, Vol. 9: No 1, March.
- International Labor Organization (1997a): *Report*. Παρατίθεται στο The Waterbury Republican. Waterbury, CT. December 14.

- International Labor Organization (1997b): *Breaking through the glass ceiling: Women in management*. Report. Geneva, ILO.
- Jaskolka, G., J.M. Beyer & H.M. Trice (1985): «Measuring and predicting managerial success», *Journal of Vocational Behavior*, 26:189-205.
- Kanter, Rosabeth Moss (1977): *Men and Women of the Corporation*. New York, Basic Books.
- Korn-Ferry International (1993): *Decade of the Executive Women*.
- Larwood, L., E. Szawajowski & S. Rose (1988): «When discrimination makes 'sense': The rational bias theory», στο B.A. Gutek, A.H. Stromberg & L. Larwood (επιμ.), *Women and work: An Annual Review*. Newbury Park, CA., Sage.
- Lorber, Judith (1984): «Trust, loyalty, and the place of women in the informal organization of work», στο J. Freeman (επιμ.), *Women: A Feminist Perspective*. Palo Alto, CA, Mayfield.
- Melamed, T. (1996): «Career Success: An Assessment of a Gender-Specific Model», *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 69, 3, Sept.:217-242.
- Moore, Gwen (1992): «Gender and informal networks in state government», *Social Science Quarterly*, 73: 46-61.
- Morrison, A.M., R.P. White, E. Van Velsor & Center for Creative Leadership (1990): *Breaking the Glass Ceiling: Can women reach the very top of America's largest corporations?* Reading Mass, Addison-Wesley.
- Morrison, Ann & Mary Ann Von Glinow (1990): «Women and Minorities in Management», *American Psychologist*, 45:200-208.
- Nicolaou-Smokoviti, Litsa & Burt Baldwin (1990): «Alienation and Burnout in the Case of Women Professionals in Greece», *Εισήγηση στο 12ο Διεθνές Συνέδριο της International Sociological Association*. Μαδρίτη, Ιούλιος.
- Nina-Pazarzi, Eleni (1994): «Economic development and women's employment in Greece», στο Litsa Nicolaou-Smokoviti & György Szell (επιμ.), *Participation, Organizational Effectiveness and Quality of Work Life in the Year 2000*. Frankfurt a/M: Peter Lang:233-238.
- Ohlott, Patricia J., Marian N. Ruderman & Cynthia McCauley (1994): «Gender differences in managers developmental job experiences», *Academy of Management Journal*, 37:46-67.
- Poole, M.E., J. Langan-Fox & M. Omodei (1991): «Sex Differences in Perceived Career Success», *Genetic, Social and General Psychology Monographs*, 117, 2, May:153-74.
- Powell, Gary N. (1993): *Women and men in management* (2nd ed.) Newbury Park, CA:Sage.
- Powell, Gary N. & D. Anthony Butterfield (1994): «Investigating the Glass Ceiling Phenomenon: An empirical study of actual promotions to top management», *Academy of Management Journal*, 37:68-86.
- Rai, S.M. (1995): «Women and Public Power: Women in the Indian Parliament», *IDS Bulletin*, 26, 3, July:110-116. Dept of Politics & International Studies, Warwick University.

- Riger, Stephanie & Pat Galligan (1980): «Women in management: An exploration of competing paradigms», *American Psychologist*, 35:902-910.
- Stewart, Lea P. & William B. Gudykunst (1982): «Differential factors influencing the hierarchical level and number of promotions of males and females within an organization», *Academy of Management Journal*, 25:586-597.
- Stroh, Linda K., Jeanne M. Brett & Anne H. Reilly (1994). All the right stuff: A comparison of female and male managers' career progression», *Journal of Applied Psychology*, 77: 251-260.
- Talmud, I. & D.N. Izraeli (1996): Gender Effects on Self-Perceived Role Performance among Directors: Correlates or Institutions? Mount Carmel IL, University of Haifa.
- Tharenou, Phyllis, Shane Latimer & Denise Conroy (1994): «How do you make it to the top? An examination of influences on women's and men's managerial advancement», *Academy of Management Journal*, 37:899-931.
- Thomas, S. (1997): «Why Gender Matters: The Perceptions of Women Officeholders», *Women and Politics*, 17, 1:27-53.
- Useem, Michael & Jerome Karabel (1986): «Pathways to top corporate management», *American Sociological Review*, 51:184-200.
- Van Velsor, E. & M.W. Hughes (1990): Gender differences in the development of managers: How women managers learn from experience. Technical Report No. 145, Center for Creative Leadership, Greensboro, NC.
- White, Michael C., Gerardine de Sanctis & Michael D. Crino (1981): «Achievement, self-confidence, personality traits and leadership ability: A review of literature of sex differences», *Psychological Reports*, 48:547-569.

Ελένη Νίνα - Παζαρζή*

Η ΤΥΠΟΛΟΓΙΑ ΤΗΣ ΑΥΤΟΚΤΟΝΙΑΣ ΤΟΥ EMILE DURKHEIM: ΕΝΝΟΙΟΛΟΓΙΚΕΣ ΔΙΕΥΚΡΙΝΙΣΕΙΣ

Το γενικό πλαίσιο στο οποίο κινείται αυτή η μελέτη είναι η κατανόηση των κριτηρίων που χρησιμοποίησε ο Durkheim για τους τέσσερις τύπους αυτοκτονίας: εγωιστική, αλτρουιστική, ανομική και μοιρολατρική. Το θέμα επιλέχθηκε όχι τόσο εξαιτίας ενός ενδιαφέροντος για την αυτοκτονία και την κοινωνιολογική της ερμηνεία, αλλά ως μια απόπειρα καλύτερης κατανόησης ενός από τα σπουδαιότερα έργα του Durkheim και πέρα απ' αυτό απόκτησης βαθύτερης γνώσης σε ολόκληρο το έργο του. Υποθέτουμε ότι, εάν η βάση της τυπολογίας του Durkheim για την αυτοκτονία γίνει πιο ευκρινής θα επιτευχθεί βαθύτερη κατανόηση του φαινομένου, γιατί όπως ο ίδιος ο Durkheim είπε: «Η φύση ενός φαινομένου κατανοείται βαθύτερα γνωρίζοντας τα αίτια παρά γνωρίζοντας μόνο τα χαρακτηριστικά του, έστω και αν είναι αυτά τα πιο ουσιώδη» (1951) Η κατανόηση της γένεσης της τυπολογίας θα μας βοηθούσε να υποδείξουμε το λόγο που ο Durkheim χρησιμοποίησε δυο διαστάσεις, της «ενσωμάτωσης» και της «ρύθμισης». Γιατί μόνο αυτές τις δύο διαστάσεις και όχι άλλες; Γιατί προσπάθησε να τις διατηρήσει ευδιάκριτες; Ποίες σκέψεις τον οδήγησαν να συμπεριλάβει την πολύ σπάνια «μοιρολατρική» αυτοκτονία προκειμένου να συμπληρώσει την τυπολογία του; Αυτά είναι ερωτήματα που μπορούν και πρέπει ν' απαντηθούν, πριν προχωρήσουμε στις εννοιολογικές διευκρινίσεις αναφορικά με τις θέσεις του Durkheim και των επικριτών του. Επιπλέον οι απαντήσεις σ' αυτά τα ερωτήματα θα μπορούσαν να συνεισφέρουν στην

* Τμήμα Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων, Πανεπιστήμιο Πειραιώς.

επίλυση και άλλων θεμάτων που τώρα αμφισβητούνται στη δευτερεύουσα βιβλιογραφία αναφορικά με τον Durkheim.

Η παρούσα μελέτη στοχεύει: πρώτον, να επιχειρήσει μια ερμηνεία της τυπολογίας της αυτοκτονίας, η οποία αναδεικνύοντας τις βασικές υποθέσεις που έγιναν από τον Durkheim από τις οποίες συνάγονται οι τέσσερις τύποι αυτοκτονίας, θα δώσει τη δυνατότητα να απαντηθούν τα παραπάνω ερωτήματα. Δεύτερον, να χρησιμοποιήσει εσωτερικές αποδείξεις από την ίδια την «Αυτοκτονία» για να επιχειρηματολογήσουμε ότι ο Durkheim πράγματι ανέπτυξε την τυπολογία όπως ήδη σκιαγραφήσαμε. Τρίτον, να συσχετίσει αυτή την ερμηνεία με άλλες ήδη υπάρχουσες και τελικά μ' αυτόν τον τρόπο θα εξηγήσουμε τις άλλες πλευρές του έργου του Durkheim.

ΘΕΩΡΗΤΙΚΗ ΒΑΣΗ ΤΗΣ ΤΥΠΟΛΟΓΙΑΣ ΤΗΣ «ΑΥΤΟΚΤΟΝΙΑΣ»

Για πολλούς κοινωνιολόγους «Η Αυτοκτονία» του Durkheim, που εκδόθηκε για πρώτη φορά το 1897, είναι ανάμεσα στις καλύτερες εργασίες που έχουν γίνει ποτέ στον τομέα αυτό (Merton, 1968). Το 1966 ο Wolf έγραψε ότι «φανερά η εκτίμηση μας για τον Durkheim είναι περισσότερο ευλαβική...», ενώ το επόμενο έτος ο Douglas (1967) δημοσίευσε το έργο του «Κοινωνικές Σημασίες της Αυτοκτονίας», το οποίο προκάλεσε σοβαρές αμφισβητήσεις για την προσέγγιση του Durkheim στην κοινωνιολογική εξήγηση της αυτοκτονίας. Επιπλέον, ο Douglas αμφισβήτησε τις συμβατικές ερμηνείες της Αυτοκτονίας και πρότεινε τη δική του αρκετά διαφορετική ερμηνεία. Πολλές από τις απόψεις του Douglas είχαν εκφραστεί νωρίτερα από τον Giddens (1964, 1965a, 1965b, 1966), του οποίου το ενδιαφέρον αργότερα μετατοπίστηκε από ένα ενδιαφέρον μόνο για την «Αυτοκτονία» στο σύνολο της ζωής και του έργου του Durkheim. Στην μετέπειτα ερμηνεία του ο Giddens (1970, 71α, 71β, 1972) αμφισβήτησε την επάρκεια της ερμηνείας του Parsons, για το έργο του Durkheim, όπως έκανε και ο Pope (1973). Η κριτική ερμηνεία του έργου του Durkheim συνεχίστηκε εκτενώς με τη μακρά βιβλιογραφία των La Capra (1972), Wallwork (1972), Lukes (1973), Nisbet (1974) κ.α. Επίσης τα επόμενα έτη είχαμε μια επανερμηνεία τόσο της Αυτοκτονίας όσο και γενικότερα του έργου του Durkheim στο σύνολό του. Αυτές οι γενικές επανερμηνείες είχαν επιδράσεις, χωρίς να αναφέρεται πάντα ρητά από τους συγγραφείς, στην ερμηνεία όλων των έργων του Durkheim κάθε χρονικής περιόδου.

Αποδεχόμαστε στην μελέτη αυτή, τον ισχυρισμό των Douglas και Nisbet (1963) ότι ο Durkheim γνώριζε την ερμηνεία για τα «γεγονότα» της αυτοκτονίας προτού αρχίσει την ανάλυση εμπειρικών δεδομένων, όπως για παράδειγμα αποδέχεται ότι οι τύποι της αυτοκτονίας δεν προέρχονται από την ανάλυση των δεδομένων της έρευνάς του. Ο Parsons (1937) υποστήριξε ότι οι τύποι της αυτοκτονίας προέρχονται από διαφορετικές δυνάμεις από αυτές που ο Durkheim ονόμαζε «συλλογική συνείδηση» αλλά δε μπόρεσε να εξηγήσει το «μοιρολατρικό» τύπο που συμπεριέλαβε ο Durkheim στην τυπολογία του. Ο Douglas (1967) θεώρησε ότι οι τύποι προήλθαν από προηγούμενους συγγραφείς, αλλά εδώ θα υποστηρίξουμε ότι η κυριότερη επιρροή στον Durkheim για τη διαμόρφωση αιτίων και τύπων αυτοκτονίας υπήρξε η αντίληψή του για τη φύση του ανθρώπου και την ανάγκη για εξουσία και όχι διεσπαρμένα σχόλια στη βιβλιογραφία της αυτοκτονίας. Ο Douglas, δεν παραθέτει καμιά αναφορά στη «μοιρολατρική» αυτοκτονία, παρόλο που ο Durkheim τη συμπεριέλαβε προκειμένου να ολοκληρώσει την τυπολογία του (1951).

Παρόλο που ο Durkheim κατά τη διάρκεια της ζωής του, άλλαξε την αντίληψή του για τον άνθρωπο (Stone and Farberman, 1967), τα ουσιαστικά στοιχεία της θεώρησής του παρέμειναν σταθερά¹. Ο Durkheim είδε τον άνθρωπο, ως διπλό ον-«homo duplex». Μέρος αυτού του ανθρώπου αποτελείται από μια βιολογική βάση με ακόρεστες επιθυμίες. Ο κοινωνικός άνθρωπος τίθεται υψηλότερα και το «κοινωνικό στοιχείο» στον άνθρωπο διατηρεί τις ορμές του υπό έλεγχο. Ο κοινωνικός άνθρωπος προϋποθέτει μια κοινωνία την οποία εκφράζει και υπηρετεί και ο άνθρωπος είναι άνθρωπος μονάχα επειδή είναι κοινωνικός (Durkheim, 1951). Σ' αυτή την άποψη του ανθρώπου ως διπλού όντος, είναι προφανές ότι η διαδικασία της κοινωνικοποίησης, η οποία συνεχίζεται σ' όλη την διάρκεια της ζωής του ατόμου, είναι σημαντική για τον καθορισμό της σχέσης ανάμεσα στο φυσικό με το κοινωνικό στοιχείο για κάθε άτομο ή ομάδα ατόμων. Δοθείσης της κοινωνισμικής του αντίληψης και της ανωτέρω άποψής του για τον άνθρωπο, οι τύποι της αυτοκτονίας του Durkheim απορρέουν λογικά από τη διαδικασία της κοινωνικοποίησης. Προκειμένου το άτομο να «κοινωνικοποιηθεί» (κατά κάποιο τρόπο να γίνει και να διατηρηθεί ως μέλος της κοινωνίας) πρέπει: Πρώτον, οι ακόρεστες εγωιστικές δραστηριότητες που σχετίζονται με το «ζωώδες» κομμάτι της φύσης του να καταπιεστούν ή να ελεγχθούν και δεύτερον να προσανατολίζεται στον ελάχιστο βαθμό προς κοινωνικούς σκοπούς, δηλαδή μέρος της προσωπικότητας του πρέπει να γίνει κοινωνικό.

Ο Durkheim διέκρινε τις δυο όψεις της διαδικασίας κοινωνικοποίησης με τους όρους «ρύθμιση» και «ενσωμάτωση» αντίστοιχα. Μολονότι αυτό που συνιστά την ενσωμάτωση δεν είναι ξεκάθαρο στην αυτοκτονία², αυτή η σύλληψη μας δίνει το κλειδί για την κατανόηση της προέλευσης της τυπολογίας του για την αυτοκτονία. Μπορούμε να υποδιαιρέσουμε εννοιολογικά κάθε μια από αυτές τις διαδικασίες της κοινωνικοποίησης με κριτήριο την ποσότητα που εμπλέκεται και μπορούμε να συνδέσουμε τους τέσσερις τύπους της αποτυχίας (πάρα πολύ ή πολύ λίγο από κάθε διαδικασία) με τους τέσσερις τύπους αυτοκτονίας του Durkheim. Έτσι κατά την διαδικασία κοινωνικοποίησης του *homo duplex*: Πρώτον, εφ' όσον υπάρχει καταπίεση των ορμών (ρύθμιση) σε μεγάλο βαθμό έχουμε «μοιρολατρική» αυτοκτονία, ενώ όταν υπάρχει σε μικρό βαθμό έχουμε την «ανομική» αυτοκτονία και δεύτερον εφ' όσον έχουμε κατεύθυνση σε κοινωνικούς σκοπούς (ενσωμάτωση) σε μεγάλο βαθμό έχουμε «αλτρουιστική» αυτοκτονία, ενώ σε μικρό βαθμό έχουμε την «εγωιστική» αυτοκτονία.

Στην «Αυτοκτονία», κατά τη γνώμη μας, υπάρχουν επαρκείς ενδείξεις ώστε να συμπεράνουμε ότι ο Durkheim χρησιμοποίησε αυτή τη βάση για να αναπτύξει την τυπολογία του. Πρώτον, η γλώσσα που χρησιμοποιεί για να περιγράψει κάθε ένα από τους τύπους φανερώνει ότι συσχετίζει και τη μοιρολατρική και την ανομική αυτοκτονία, όχι όμως την εγωιστική και την αλτρουιστική με τα πάθη (βλέπε π.χ. την αιτιολογική και μορφολογική ταξινόμηση των κοινωνικών τύπων της αυτοκτονίας). Αυτό είναι αξιοσημείωτο επειδή τα πάθη συσχετίζονται με το μη κοινωνικοποιημένο μέρος του ανθρώπου και αυτοί οι τύποι αυτοκτονίας προκύπτουν από την αποτυχία να καταπιεστούν αυτά τα εγωκεντρικά πάθη (ανομική) ή από την μεγάλη καταπίεση (μοιρολατρική). Η μοιρολατρία εμφανίζεται ως η αυτοκτονία ατόμων με «μέλλον άσπλαχνο εμποδισμένο και πάθη εθελοντικά πνιγμένα από καταπιεστική πειθαρχία» (1951). Οι ανομικές αυτοκτονίες προκύπτουν από μια αποτυχία να ελεγχθούν τα πάθη και γι' αυτό είναι οργισμένες και βίαιες. Η εγωιστική αυτοκτονία απορρέει από πολύ μικρή κατεύθυνση προς την κοινωνική ταυτότητα και χαρακτηρίζεται από «ονειροπαρμένη μελαγχολία», «αυταρέσκεια» και «αδιαφορία». Σ' αντίθεση με την ανομική αυτοκτονία η εγωιστική αυτοκτονία είναι «απαθής». Ο δεσμός που ενώνει τον άνθρωπο με τη ζωή είναι χαλαρός επειδή ο δεσμός που τον ενώνει με την κοινωνία είναι χαλαρός (1951). Οι αλτρουιστικές αυτοκτονίες διαπράττονται με ενέργεια και μια έννοια του καθήκοντος, ίσως ενθουσιασμό. Στην εγωιστική αυτοκτονία η πράξη δεν έχει σκοπό, στην αλτρουιστική αυτοκτονία ο

στόχος έχει γίνει σαφής. Συζητώντας για τον «Raphael» του Lamartine ως έναν ιδανικό τύπο εγωιστικής αυτοκτονίας, ο Durkheim σημειώνει ότι «τα πάθη του είναι εν μέρει εμφανίσεις άγονες» και έπειτα συνεχίζει να περιγράφει την εγωιστική αυτοκτονία ενός επικούρειου, ο οποίος είναι «ακόμη περισσότερο απαθής από ότι ο τελευταίος». Στην περίπτωση του εγωιστή «η ζωή των παθών μαραζώνει» (1951).

Δεύτερον, το γεγονός ότι ο Durkheim επέλεξε μόνο τις δύο διακρίσεις, δηλαδή της «ενσωμάτωσης» και της «ρύθμισης», μπορεί να θεωρηθεί ως ένδειξη ότι χρησιμοποίησε ανεπιφύλακτα αυτή τη βάση για να αντλήσει την τυπολογία του. Η διπλή φύση του ατόμου κάνει αυτές τις δύο διαστάσεις ιδιαίτερα περίοπτες σ' αυτόν. Επειδή οι βιολογικές ανάγκες πρέπει να ελέγχονται είναι ιδιαίτερα ευαίσθητος στις «πληροφορίες»³ που τις επηρεάζουν, δεδομένου ότι η ύπαρξή του απαιτεί ενσωμάτωση στην κοινωνία και επηρεάζεται ιδιαίτερα από πληροφορίες που την αφορούν. Ακόμη ο Durkheim συμπεριέλαβε την μοιρολατρική αυτοκτονία «για χάρη της πληρότητας» (1951) επειδή, δεδομένης της αντίληψης για τον homo duplex και της θεώρησης της κοινωνικοποίησης που υπονοεί αυτή, αυτός ο τύπος λογικά υπονοήθηκε και αυτός ο συνυπολογισμός έκανε την τυπολογία περιεκτική όλων των δυνατών τύπων αυτοκτονιών. Πράγματι, η πληρότητα της τυπολογίας όταν συνδυάζεται με την αντίληψή του για το homo duplex μπορεί να μας δώσει μια εικόνα της εμπιστοσύνης του στις θεωρίες του.

Τρίτον, η βάση της ερμηνείας μας για την προέλευση της τυπολογίας, προκύπτει από το δεύτερο βιβλίο, κεφ. 1 της Αυτοκτονίας. Αυτό το πολύ μικρό κεφάλαιο (1951) έχει προκαλέσει μεγάλη δυσκολία στους ερμηνευτές. Ο Durkheim υποδεικνύει αρχικά την ορθότητα μιας μορφολογικής ταξινόμησης ως το πρώτο βήμα στην κοινωνιολογική ανάλυση αλλά έπειτα ισχυρίζεται ότι υπάρχει έλλειψη επαρκών δεδομένων για μια τέτοια ταξινόμηση (1951) Από τη στιγμή που είναι προφανές ότι κάποιος πρέπει να γνωρίζει τις αιτίες των αυτοκτονιών για να μπορέσει να τις ταξινομήσει ανάλογα μ' αυτές τις αιτίες, αυτή η δήλωση θεωρείται ορθώς σαν επιχείρημα που αναζητά ερώτηση (Lukes 1973). Όμως, χαρακτηρίζοντάς την έτσι δε μας βοηθά να κατανοήσουμε αν ο Durkheim «γνώριζε», πράγματι τις αιτίες. Ωστόσο, αν αναφερθούμε στην αντίληψή του για τον άνθρωπο και για τη φύση της διαδικασίας της κοινωνικοποίησης που συνεπάγεται, οι τέσσερις τύποι αυτοκτονίας που ο Durkheim διέκρινε θα έπρεπε να είναι οι μόνες δυνατές αιτίες από την κοινωνιολογική πλευρά.

Υπάρχουν δυο προφανείς λόγοι για τους οποίους ο Durkheim δεν έδωσε εξηγήσεις για την προέλευση της τυπολογίας του. Πρώτον, το ενδιαφέρον του για την θεμελίωση της Κοινωνιολογίας ως μιας ανεξάρτητης επιστήμης θα τον είχε οδηγήσει να υποστηρίξει ότι τα «κοινωνικά γεγονότα» είναι εξωτερικά και καταπιέζουν τα άτομα και έτσι να υποβαθμίσει τη σχέση ανάμεσα σε οποιοδήποτε άτομο και τη συνολική κοινωνία (ακόμα και την αφηρημένη homo duplex που έχουμε περιγράψει). Δεύτερον, αφού έγραψε για ένα κοινό το οποίο πιθανόν να γνώριζε την homo duplex αντίληψη της ανθρώπινης φύσης, ίσως δεν ένιωθε υποχρεωμένος να εξηγήσει λεπτομερώς. Ο Douglas (1967) αναφέρει ότι ο Durkheim προφανώς θεώρησε ότι οι αναγνώστες του είχαν σχέση με προηγούμενες εργασίες για την αυτοκτονία και αφού αυτές δεν ήταν παρά ένα μικρό μέρος του συνόλου των εργασιών του κοινωνικού σχολιασμού, φιλοσοφίας, κ.λπ. τις οποίες γνώριζε ο Durkheim και τις οποίες απασχολούσε η ιδέα του ανθρώπου ως διπλού όντος, μπορούμε ίσως με σιγουριά να δεχθούμε ότι ο Durkheim περίμενε ότι οι αναγνώστες του είναι εξοικειωμένοι με την έννοια του homo duplex.

ΕΠΙΛΕΚΤΙΚΗ ΚΡΙΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΩΝ ΕΡΜΗΝΕΙΩΝ

A.T. Parsons

Αναμφισβήτητα η ερμηνεία του Parsons (1937) για την τυπολογία της αυτοκτονίας είχε την μεγαλύτερη επιρροή. Η ερμηνεία αυτή της αυτοκτονίας αποτελεί ένα μικρό μέρος της ενασχόλησής του με τα κύρια έργα του Durkheim. Ένα χαρακτηριστικό αυτής της εξήγησης είναι ότι αγνοεί το σύνολο του κοινωνικο-ιστορικού και πολιτιστικού περιβάλλοντος στο οποίο έζησε ο Durkheim. Στοιχεία και αλλαγές στη σκέψη του Durkheim εξηγούνται αναφορικά με άλλα στοιχεία ή χαρακτηριστικά αυτής της σκέψης η οποία έτσι αντιμετωπίζεται ως ένα πνευματικό σύστημα χωρίς σύνδεση με ένα συγκεκριμένο χρόνο, με συγκεκριμένες κοινωνικές συνθήκες ή ένα συγκεκριμένο στοχαστή. Ο Parsons (1937) ερμηνεύει τους τύπους του Durkheim για την εγωιστική, ανομική και αλτρουιστική αυτοκτονία ως αποτέλεσμα σειράς συνδυασμών της δύναμης και του περιεχόμενου της κοινωνικής συνείδησης (1937). Η αλτρουιστική αυτοκτονία λαμβάνει χώρα εκεί όπου η κοινωνική συνείδηση είναι ισχυρή και το περιεχόμενό της δίνει έμφαση στον κολλεκτιβισμό (1937). Η εγωιστική αυτοκτονία είναι χαρακτηριστική των Προτεσταντών που είναι «υπό την πίεση να είναι ανεξάρτητοι» και είναι

«αναγκασμένοι να είναι ελεύθεροι» (1937). Η ανομική αυτοκτονία παρατηρείται σε καταστάσεις όπου οι ήθικοί κανόνες που έχουν δοθεί από την κοινωνία δεν έχουν πλέον εφαρμογή (1937) και είναι τυπική των περιόδων ξαφνικής οικονομικής αλλαγής. Σε περιόδους οικονομικής άνθησης, οι σχετικοί κανόνες για τα δεδομένα του τρόπου ζωής χάνουν την περιοριστική τους δύναμη καθώς οι προσδοκίες και οι φιλοδοξίες αλλάζουν. Οι Lazarsfeld και Barton (1951) έχουν παρουσιάσει την ερμηνεία του Parsons για τους τύπους της αυτοκτονίας, με βάση το διάγραμμα 1.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1

Η ερμηνεία του Parsons για τους τύπους της αυτοκτονίας του Durkheim

Υπαρξη Κανόνων	Περιεχόμενο Κανόνων	
	Ατομικισμός Εγωιστική αυτοκτονία	Κολλεκτιβισμός Αλτρουιστική αυτοκτονία
Οι κανόνες υπάρχουν		
Οι κανόνες δεν υπάρχουν	Ανομική αυτοκτονία	

Μια αδυναμία αυτής της διατύπωσης είναι η δυσκολία της ένταξης της «μοιρολατρικής» αυτοκτονίας σ' αυτή την τυπολογία. Αν και εμπειρικά σπάνιος αυτός ο τύπος είναι σημαντικός στην κατανόηση της τυπολογίας του Durkheim, επειδή την οραματίστηκε ως το αντίθετο της ανομικής αυτοκτονίας και την περιέλαβε για «χάρη της πληρότητας» (1951). Ο Parsons γνωρίζοντας τη δυσκολία, την απέκλεισε (1937) από την ανάλυσή του γιατί ο ίδιος ο Durkheim δεν την είχε αναπτύξει επαρκώς. Ο Parsons, επιπλέον πρότεινε ότι η μοιρολατρική αυτοκτονία μπορεί να συσχετιστεί με τον αλτρουισμό (1937). Όμως υπάρχουν λίγες ενδείξεις στον Durkheim για την υποστήριξη αυτής της άποψης. Ο Dohrenwend (1959) προσπάθησε να «καθιερώσει τις συστηματικές διαστάσεις των 4 τύπων (της αυτοκτονίας) σαν καταστάσεις των πιο σημαντικών κανόνων στα κοινωνικά σύνολα». Αποδεχόμενος τη χρήση της δύναμης και του περιεχομένου των κανόνων του Parsons (που ο Dohrenwend χρησιμοποιεί ως ισοδύναμες με την κοινωνική συνείδηση) για να κάνει τις διακρίσεις της εγωιστικής, αλτρουιστικής και ανομικής αυτοκτονίας, εισήγαγε ο Dohrenwend μια τρίτη μεταβλητή, την πηγή της ρυθμιστικής δύναμης των κανόνων, για να διακρίνει την μοιρολατρική αυτοκτονία από τις άλλες μορφές. Η μοιρολατρική αυτοκτονία λαμβάνει χώρα εκεί όπου αυτή η ρυθμιστική δύναμη των κανόνων είναι «αγκυροβολημένη σε μια

εξουσία εξωτερική από την κοινωνική ομάδα ως σύνολο και από κάθε άτομο» (1959).

Έτσι «οι τέσσερις τύποι μπορούν να διαφοροποιηθούν μεταξύ τους από την άποψη της αντιθέσεως με τουλάχιστον μια από τις τρεις κύριες διαστάσεις: την ύπαρξη κανόνων, το περιεχόμενο τους και την αποτελεσματική πηγή της ρυθμιστικής δύναμης» (1959).

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2

Σχηματική παρουσίαση της ερμηνείας του Dohrenwend για τη βάση της τυπολογίας του Durkheim για την αυτοκτονία

Υπάρξη κατάλληλων κανόνων	Πηγή των Κανόνων Ρυθμιστική Αποτελεσματικότητα	Περιεχόμενο των Κανόνων	Τύπος της σχετικής αυτοκτονίας
ΝΑΙ	Εσωτερική ως προς το κοινωνικό σύνολο και/ή προς το κάθε άτομο μέσα σε αυτό	Ατομικισμός	Εγωιστική
		Κολλεκτισμός	Αλτρούιστική
	Εξωτερική Δύναμη	Δεν συζητήθηκε από τον Durkheim	Μοιρολατρική
ΟΧΙ	Καμμία	Κανένα	Ανομική

Ωστόσο, αυτή η ερμηνεία αποτελεί περισσότερο μια απόπειρα του Dohrenwend να ασχοληθεί με τις δυσκολίες του Parsons για την ερμηνεία της μοιρολατρικής αυτοκτονίας παρά με την διατύπωση του Durkheim. Επιπλέον, παραθέτοντας το παράδειγμα του Durkheim για την αυτοκτονία των σκλάβων γίνεται επιλεκτικός. Πώς για παράδειγμα, μπορεί να αντιμετωπίσει τα άλλα παραδείγματα της μοιρολατρικής αυτοκτονίας που παρατέθηκαν από τον Durkheim, αυτά των «πολύ νέων συζύγων και των παντρεμένων γυναικών που είναι άτεκνες» (1951);

Η μεγαλύτερη δυσκολία με τη μορφοποίηση του Parsons και τις τροποποιήσεις της προέρχεται από τις προσπάθειες να κατηγοριοποιηθούν οι τέσσερις τύποι της αυτοκτονίας του Durkheim σ' ένα απλό σχήμα. Προσπαθώντας να κάνει κάτι τέτοιο ο Roggi (1972) άσκησε κριτική στον Durkheim υποστηρίζοντας ότι δεν είναι δυνατόν να εξηγηθεί η αυτοκτονία μ' αυτόν τον τρόπο. Αντί όμως να ασκεί κριτική στον Durkheim ο Roggi έπρεπε να αμφισβητήσει την ερμηνεία του Parsons για την γένεση της τυπολογίας της αυτοκτονίας.

B. J. Douglas

Σε αντίθεση με την ερμηνεία του Parsons και με όσες βασίζονται σ' αυτήν, η οποία αντιμετωπίζει την αυτοκτονία έξω από το κοινωνικο-πολιτιστικό περιβάλλον, θα αναφερθούμε στην ερμηνεία του Douglas (1967) ο οποίος τοποθετεί την Αυτοκτονία αποκλειστικά στην Γαλλία του 1980. Υποστηρίζει ότι η Αυτοκτονία ήταν μια προσπάθεια σύνθεσης των «καλύτερων αρχών, μεθόδων ανάλυσης και εμπειρικών δεδομένων των "ηθικών στατιστικών" στην Γαλλία του 19ου αιώνα» (1967: κεφ.1), μια σύνθεση που ο Durkheim αναζήτησε σαν μέσο για να διακηρύξει την ανάγκη για μια ανεξάρτητη επιστημονική πειθαρχία που να ασχολείται με την ανθρώπινη κοινωνία (1967). Η κριτική της αυτοκτονίας από τον Douglas είναι σημαντική όχι μόνο ως διαφορετική ερμηνεία, αλλά και για την σαφή κριτική των προηγούμενων ερμηνειών, οι οποίες κυρίως ακολούθησαν τον Parsons. Επειδή αυτές απέτυχαν να δουν το ιστορικό υπόβαθρο της αυτοκτονίας ο Douglas υποστήριξε ότι ήταν ανίκανες να την ερμηνεύσουν σωστά.

Εν συνεχεία ο Douglas υποστηρίζει ότι πολλές από τις ιδέες του Durkheim υπήρχαν ήδη. Η άποψη ενός ποσοστού κοινωνικής αυτοκτονίας εξηγήσιμου μόνο με εξω-ατομικούς όρους ήταν διαδεδομένη, αλλά αποτυγχάνει να αποδείξει ότι οι στατιστικοί γενικά αποδέχτηκαν αυτές τις αιτίες σαν απαραίτητα κοινωνικές. Ο Douglas επίσης δέχεται ότι η χρησιμοποίηση συγκριτικών στατιστικών από τον Durkheim αποτελεί συνέχεια μιας μακράς παράδοσης που αρχίζει τουλάχιστον από τον Quetelet. Τελικά, ενώ ο Douglas ισχυρίζεται ότι ο Durkheim πήρε την ιδέα της διαφοράς ανάμεσα στις ανομικές και εγωιστικές αυτοκτονίες από την ρομαντική λογοτεχνία, αποτυγχάνει να δείξει τον τρόπο με τον οποίο διαμόρφωσε την γνώση που έτσι αποκτήθηκε. Εντούτοις, είναι περισσότερο εύλογο να υποθέσουμε ότι ο Durkheim χρησιμοποίησε τον Raphael του Lamartine (εγωιστική), τον Rene του Chateaubriand και τον Wherther του Goethe (και οι δυο ανομικοί) για να δώσει παραδείγματα των τύπων αυτοκτονίας που είχε ήδη διακρίνει, παρά σαν βάση για να διακρίνει αυτούς τους τύπους (Durkheim, 1951). Ο ίδιος ο Durkheim είπε ότι οι περιγραφές αυτών των τύπων «συμπερασματικά απεικονίζουν τις σχέσεις και τη διαφορά ανάμεσα στην εγωιστική και ανομική αυτοκτονία, τις οποίες η κοινωνιολογική ανάλυση μας είχε ήδη οδηγήσει να εξετάσουμε» (1951).

Ο Douglas υποστηρίζει ότι οι συγκεκριμένες απόψεις περί του "εγωισμού" και της "ανομίας" σαν βασικές αιτίες της αυτοκτονίας στις ευρωπαϊκές κοινωνίες (1967) είχαν ήδη διαμορφωθεί πριν

από τον Durkheim και συνεχίζει, ότι ο όρος “εγωισμός” χρησιμοποιήθηκε για να αναφερθεί “η έλλειψη της ηθικής (κοινωνικής) καταπίεσης των ατομικών παθών”, μια κατάσταση που “συχνά διακρινόταν” από “την εξάπλωση των ατομικών παθών που προέρχονται από την μανία για μονεταριστικό κέρδος” (1967) την οποία ο Durkheim αποκαλούσε “ανομία”. Όμως πρέπει να αναγνωρίσουμε ότι η προσέγγιση του Durkheim ήταν “διαφορετική”. Η άποψη ότι το έργο του Durkheim επισκιάζοταν από το έργο των άλλων, όπως υποστηρίζει ο Douglas, φαίνεται ξεκάθαρα, ακόμα και από την απόδειξη που παρουσιάζει ο Douglas ότι οι ομοιότητες που σημειώνουν οφειλόνταν στην ανεπιφύλακτη χρήση από τους προηγούμενους συγγραφείς της σύλληψης του ανθρώπου ως διττού όντος, μια έννοια που ο Durkheim έκανε σαφή και συστηματική και μετά διατύπωσε τους τέσσερις πιθανούς τύπους αυτοκτονίας που λογικά συνεπάγεται. Τόσο οι «ηθικοί στατιστικοί» όσο και η κοινή λογική της εποχής πίστευαν ότι “ο άνθρωπος πρέπει να αναγνωρίσει ή να αποδεχτεί μια ηθική αρχή” (Douglas 1967). Ο Douglas, στην ίδια σελίδα, παραθέτει τον Esquirol: “Ο άνθρωπος έχει ανάγκη μιας αρχής που να οδηγεί τα πάθη του και να κυβερνά τις πράξεις του” και προσθέτει ότι αυτή η ιδέα επανειλημμένα εκφραζόταν σε εργασίες σχετικές με την αυτοκτονία (1967). Αυτή είναι η κοινωνία/άτομο διχοτομία του Durkheim, συμπεριλαμβανομένης της διπλής φύσης της σχέσης ανάμεσά τους (κατεύθυνση των παθών, διακυβέρνηση των πράξεων). Η σχετιζόμενη και ισομορφική διχοτομία της σκέψης/συναίσθηματος ήταν σαφής σε άλλες μελέτες, όπως σημειώνει ο Douglas (1967).

Η ερμηνεία του Wallwork (1972) για την αυτοκτονία αναγνωρίζει την επιρροή του Douglas με τον οποίο ταυτίζεται ευρέως. Ωστόσο υπερβαίνει τον Douglas όταν ταυτίζει την σύλληψη του Durkheim για τον εγωιστικό και αλτροιστικό τύπο της αυτοκτονίας από την άποψη «της προσκόλλησης στις συλλογικά αποδεκτές ηθικές αντιλήψεις» και την αντίθεσή τους με την ανομική και την μοιρολατρική αυτοκτονία «που ορίζονται με όρους κανονιστικού ελέγχου» (1972). Η εγωιστική και η αλτροιστική αυτοκτονία προκύπτουν από προσκόλληση σε διαφορετικές αξίες (του ατομικισμού ή του κολλεκτιβισμού αντιστοίχως), ενώ η ανομική και μοιρολατρική αυτοκτονία απορρέουν από τα ακραία όρια του κοινωνικού ελέγχου.

Γ. Άλλες ερμηνείες

Πέρα από τις ερμηνείες που προέρχονται, άμεσα ή έμμεσα, από τον Parsons και τον Douglas υπάρχει και τρίτος τύπος :

Ξεκινώντας από τον Halbwachs (1930) έως το Marks (1974) υπάρχουν αυτοί που υποστήριξαν ότι η ανομία και ο εγωισμός είναι εμπειρικά και/ή νοηματικά δυσδιάκριτοι τύποι ή ότι ο ένας υπάγεται στον άλλο (Βλ. π.χ. Johnson, 1965). Ένα πλεονέκτημα της ερμηνείας μας είναι ότι, διευκρινίζοντας τη σχέση ανάμεσα στους δύο τύπους, σύμφωνα με τον Durkheim, παρέχουμε ένα σημείο εκκίνησης από το οποίο μπορούμε να αξιολογήσουμε αυτά τα επιχειρήματα. Παρότι ο Durkheim παραδέχτηκε ότι ο εγωισμός και η ανομία "βρίσκονται συνήθως μαζί", η ερμηνεία μας επιτρέπει να δείξουμε γιατί θεώρησε σημαντικό να τους διακρίνει αναλυτικά. Μια εκδήλωση της αντίληψης του homo duplex του Durkheim, ήταν οι διχοτομίες του, τις οποίες θεωρούσε ισομορφικές, του κοινωνικού έναντι στο ατομικό, των ηθικών κανόνων έναντι στις αισθησιακές ορέξεις και των νοημάτων έναντι στις αισθήσεις (Lukes, 1971). Όταν ο Durkheim έγραψε για τις διαφορές ανάμεσα στην εγωιστική και ανομική αυτοκτονία έθεσε το επιχειρήμά του από την άποψη της «στοχαστικής ευφυΐας» και του «συναίσθηματος»⁴.

«Η αυτοκτονία και των δύο τύπων υποφέρει από αυτό που έχει ονομαστεί η ασθένεια του απείρου. Όμως η ασθένεια δεν παίρνει την ίδια μορφή και στις δύο περιπτώσεις. Στην μία, η στοχαστική ευφυΐα είναι επηρεασμένη και υπερβολικά υπερτροφική, ενώ στην άλλη, το συναίσθημα είναι υπερτονισμένο και απελευθερωμένο από κάθε περιορισμό. Στην μία, η σκέψη επιστρέφοντας στον εαυτό της δεν έχει αντικείμενο ενώ στην άλλη, το πάθος, καθώς δεν έχει πλέον δεσμούς δεν έχει στόχους. Η πρώτη χάνεται στο άπειρο των ονείρων, η δεύτερη στο άπειρο των επιθυμιών» (Durkheim, 1951).

Εδώ, «η στοχαστική ευφυΐα», «η σκέψη» και «τα όνειρα» σχετίζονται με την κοινωνική πλευρά του homo duplex (η οποία πρέπει να κατευθυνθεί), ενώ το «συναίσθημα», το «πάθος» και οι «επιθυμίες» σχετίζονται με την βιολογική πλευρά (η οποία πρέπει να περιοριστεί). (La Capra, 1972). Χωρίς μια σαφή κατανόηση της διπλής πλευράς της σχέσης, στη σκέψη του Durkheim, ανάμεσα στο άτομο και την κοινωνία (ρύθμιση και ενσωμάτωση) αυτό το απόσπασμα φαίνεται απλά λογοπαίγνιο, όπως αναμφίβολα έχει παρουσιαστεί από πολλούς.

Οι σχέσεις ανάμεσα στον εγωισμό και την ανομία δεν είναι απλές⁵. Πέρα από την αδυναμία τους να κατανοήσουν την γένεση της διάκρισης, όπως την περιγράψαμε προηγουμένως, οι σχολιαστές έχουν παρεμποδιστεί από μια προφανή ασυνέπεια στην ίδια τη σκέψη του Durkheim για το θέμα και την πραγματική του ασυνέπεια στην χρήση των όρων. Η αντίληψή του για τον άνθρωπο

απαιτούσε να θέσει τις βάσεις για τα πάθη στο βιολογικό οργανισμό, όμως η αντιμετώπιση από μέρους του της ανομικής αυτοκτονίας, ιδιαίτερα κατά τη διάρκεια ξαφνικών οικονομικών αλλαγών, υποδεικνύει σε ορισμένους ότι αυτά τα πάθη έχουν προέλθει τελικά από την κοινωνία (Nisbet, 1965). Αυτή η ασυνέπεια είναι μόνο εμφανής: η λύση είναι ότι παρόλο που τα πάθη βασίζονται στον οργανισμό, η ικανοποίηση τους γίνεται αισθητή από τα άτομα με αναφορά σε κοινωνικά δεδομένα (1951). Όταν αυτά τα δεδομένα δεν μοιράζονται κοινωνικά χάνουν την περιοριστική τους δύναμη και συνεπώς τα πάθη των ατόμων διεγείρονται. Ταχείες οικονομικές αλλαγές αυξάνουν την αυτοκτονία «επειδή είναι κρίσεις, δηλαδή είναι διαταραχές της συλλογικής ισορροπίας. Η κλίμακα διαταράσσεται όμως μια νέα δεν μπορεί να παρασχεθεί αμέσως» (1951). (Για μια διαφορετική ερμηνεία βλ. Giddens 1971). Η ασυνέπεια της ορολογίας έχει παραπλανήσει τον Douglas που απέτυχε να το αναφέρει. Ο Durkheim, στο άρθρο του το 1914 για το «Δυισμό της Ανθρώπινης Φύσης και των Κοινωνικών της Συνθηκών», χρησιμοποίησε τον όρο «εγωισμός», για να αναφερθεί στη σωματική πλευρά του *homo duplex*, ενώ στην «Αυτοκτονία» αναφέρθηκε στην κοινωνική του πλευρά.

Για τον Durkheim, ο «*homo duplex*» ήταν ένας περιγραφικός όρος μιας οντολογικής πραγματικότητας. Οι δυο πλευρές του ανθρώπου είναι αναγκαστικά σε σύγκρουση. Αμφότερες, η ρύθμιση και η ενσωμάτωση, είναι αναγκαίες και αυτές ποικίλλουν σημαντικά ανεξάρτητα η μια από την άλλη τουλάχιστον για κάποιο χρόνο. Έτσι η ανομία και ο εγωισμός είναι διακριτές έννοιες⁶. Ως αιτίες της αυτοκτονίας, ωθούν διάφορους ανθρώπους να αυτοκτονήσουν και με διαφορετικούς τρόπους π.χ. με διαφορές στην ένταση και στο πάθος.

Ο Durkheim χρησιμοποίησε την θρησκεία, την οικογενειακή κατάσταση και τη σταθερότητα της πολιτικής κοινωνίας ως δείκτες της διάστασης της ενσωμάτωσης (κατεύθυνσης). (1951) (Σημειώνουμε εδώ ότι αυτοί οι δείκτες αναφέρονται σε καταστάσεις της κοινωνίας). Η «ρύθμιση» (καταπιέσεις) εξ' άλλου εμφανίζεται με δείκτες των αλλαγών στην κοινωνία π.χ. οικονομική άνθηση ή κρίσεις, «την κρίση της χρειάς» και τον αριθμό των διαζυγίων ή χωρισμών (1951). Η διαφορά ανάμεσα σ' αυτές τις διαστάσεις στο μεν κοινωνικό επίπεδο είναι αυτή που υπάρχει ανάμεσα στο να είναι κανείς άγαμος και να έχει μόλις χηρεύσει, στο δε ατομικό επίπεδο ανάμεσα στο να είναι πλούσιος και να έχει ξαφνικά και απροσδόκητα γίνει πλούσιος.

Το αν η ανομία και ο εγωισμός είναι εμπειρικά διακριτές ως κοινωνικές καταστάσεις και εάν η σύμβολή τους στο συνολικό ποσοστό της αυτοκτονίας είναι διακριτέα (αναλυτικά- δεν υπάρχει ποτέ ένας καθαρός τύπος αυτοκτονίας) είναι εμπειρικά ερωτήματα. Η προσέγγιση μιας απάντησης θα μπορούσε να έχει ως αντικείμενο έρευνας τη σύγκριση των ποσοστών αυτοκτονίας ανάμεσα σε δύο πληθυσμούς παρόμοιους στη μια διάσταση, διαφορετικούς στην άλλη.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η απόπειρα εξήγησης της Αυτοκτονίας που έγινε σ' αυτή τη μελέτη έχει κατά τη γνώμη μας τα ακόλουθα πλεονεκτήματα σε σύγκριση με άλλες ερμηνείες:

Πρώτον, τονίζοντας τον τρόπο με τον οποίο η τυπολογία της αυτοκτονίας κατασκευάστηκε μας επιτρέπει μια βαθύτερη κατανόηση των άλλων πλευρών της σκέψης του Durkheim. Προηγούμενες εξηγήσεις δεν προσδιορίζουν για ποιό λόγο αυτοί οι τέσσερις τύποι της αυτοκτονίας ήταν σημαντικοί για τον Durkheim και φαίνεται να υποθέτουν ότι αυτός τους επινόησε από το τίποτε. Ο Douglas ονόμασε τη θεωρία της Αυτοκτονίας του Durkheim ρεαλιστική θεωρία, επειδή αποτελεί εξήγηση πραγματικών γεγονότων (1967). Ενώ συμφωνούμε μ' αυτή την άποψη, διαφωνούμε με τον Douglas στον τρόπο με τον οποίο διατύπωσε την τυπολογία των αυτοκτονιών. Μελετητές της «Αυτοκτονίας», ακολουθώντας την άποψη του Parsons διατυπώνουν την άποψη ότι οι «κανόνες» του εγωισμού, του αλτρουισμού και της ανομίας υπάρχουν σε διάφορους βαθμούς σε κάθε κοινωνία, παραβλέπουν όμως την μοιρολατρία. Όταν όμως συνειδητοποιήσουμε ότι η τυπολογία του Durkheim προέρχεται από την αντίληψή του για τον «*homo duplex*» η παραπάνω άποψη καταρρίπτεται.

Δεύτερον, η εξήγησή μας επίσης μπορεί να διαφωτίσει κάποιες γενικές πλευρές της σκέψης του Durkheim και να δώσει απαντήσεις σε αμφισβητούμενα θέματα της βιβλιογραφίας. Αρχικά, μας παρέχει μια βάση για να διακρίνουμε αναλυτικά τα πολιτιστικά, κοινωνικά και συστήματα προσωπικότητας καθώς επίσης και τις μεταξύ τους σχέσεις στη σκέψη του Durkheim. Σ' αυτό το πλαίσιο αναγνωρίζουμε το «κατευθυντήριο» συστατικό της κοινωνικοποίησης (στο πολιτιστικό σύστημα) και το κατασταλτικό της συστατικό (στο κοινωνικό σύστημα)⁷. Εδώ μάλιστα μπορούμε να δούμε πιο καθαρά μερικούς παραλληλισμούς ανάμεσα στις ιδέες του Durkheim και του Freud, όπως ήδη αναφέρθηκε από τον Parsons, ότι δηλαδή ο Durkheim

ανέλυσε όπως και ο Freud τη βασική διαδικασία της εσωτερίκευσης και εξήγησής (Nisbet, 1974). Σύμφωνα με τον Freud και τον Durkheim, η κοινωνία απαιτεί την καταστολή των εσωτερικών, βασισμένων στα βιολογικά στοιχεία, παθών. Η συμφυής σύγκρουση ανάμεσα στο άτομο και την κοινωνία, την οποία και οι δυο θεωρητικοί υποστηρίζουν και η άποψη του Parsons ότι η σύγκλιση αυτών στην έννοια της εσωτερίκευσης είναι πολύ σημαντικό ορόσημο στην ανάπτυξη της σύγχρονης Κοινωνικής Επιστήμης (Parsons, 1960). Στην «Αυτοκτονία», ο Durkheim αφιέρωσε ολόκληρο κεφάλαιο στο θέμα «των ατομικών μορφών των διαφόρων τύπων της Αυτοκτονίας» πράγμα που δείχνει ότι ενδιαφέρεται και για την ψυχολογική εξήγηση, αν και πολλοί το αρνούνται. Η έννοια της «εσωτερίκευσης» χρησιμοποιήθηκε από τον Durkheim και ασχολείται τόσο μ' αυτήν όσο και με την εξήγηση του κοινωνικού, πολιτιστικού και συστήματος της προσωπικότητας (Στο κεφ. «Aetiological and Morphological Classification of the Social Types of Society», 1951). Πιο συγκεκριμένα, η δική μας ερμηνεία για την Αυτοκτονία και την προέλευση της τυπολογίας του, με βάση τη διαδικασία της κοινωνικοποίησης, μας επιτρέπει να προσεγγίσουμε ένα πρόβλημα στην κοινωνιολογία της αυτοκτονίας που ο Griddens θεωρούσε «σημαντικό» (1965^a), δηλαδή αυτό της διαφοροποιημένης κατανομής στην κοινωνία των προσωπικοτήτων που τείνουν στην αυτοκτονία. Η προσωπικότητα αναπτύσσεται μέσω της διαδικασίας της κοινωνικοποίησης και ως εκ τούτου έτσι αναπτύσσονται και οι προσωπικότητες που έχουν προδιάθεση στην αυτοκτονία. Κάθε κοινωνιολογική εξήγηση των ποσοστών της αυτοκτονίας πρέπει επίσης να λαμβάνει υπόψη την κατανομή των προσωπικοτήτων που έχουν προδιάθεση στην αυτοκτονία. Η θεωρία του Durkheim, ενώ φαίνεται να το κάνει αυτό, στην πραγματικότητα ενεργεί έτσι μόνο σε περιορισμένη έκταση. Τα δεδομένα του αναφέρονται σχεδόν αποκλειστικά στην Ευρώπη του 19^{ου} αιώνα όπου αδιαμφισβήτητα μόνο ένα περιορισμένο πεδίο των δυνατών τύπων της κοινωνικοποίησης εκπροσωπήθηκε. Πιο σοβαρή ωστόσο, είναι η υπόθεσή του ότι γνωρίζει τι σημαίνει η κοινωνικοποίηση για διαφορετικές ομάδες, παραδείγματος χάρη υποθέτει ότι γνωρίζει πώς η κοινωνικοποίηση διαφέρει ανάμεσα στους Καθολικούς και τους Προτεστάντες, ανάμεσα στους παντρεμένους και τους ανύπαντρους, ή ανάμεσα στους άνδρες και τις γυναίκες (βλ. Douglas, 1967).

Τρίτον, η ερμηνεία μας μπορεί να συσχετιστεί με την διαφωνία για το αν ο Durkheim ήταν νομιναλιστής ή ρεαλιστής (Nye and Ashworth, 1971). Ο Wallwork έδειξε ότι ο Durkheim στην πραγματικότητα αρνήθηκε και τα δύο αυτά προς όφελος μιας ενδιάμεσης

θέσης που ο Wallwork ονομάζει "σχετικό κοινωνικό ρεαλισμό". Με αυτόν τον όρο εννοεί «μια αντίληψη της κοινωνίας που βλέπει το κοινωνικό σύστημα ως ένα δίκτυο πραγματικών σχέσεων. Αυτές οι σχέσεις και τα φαινόμενα που προκλήθηκαν απ' αυτές είναι γεγονότα που υπάρχουν αν και συχνά μη υλικά γεγονότα. Αυτά τα γεγονότα δεν υπάρχουν ούτε σε κάθε άτομο ατομικά ούτε εκτός των ατόμων, εφ' όσον υπάρχουν μόνο μέσα και ανάμεσα σε ενώσεις ατόμων» (Wallwork, 1972). Στην «Αυτοκτονία» αυτό διευκρινίζεται σε πολλά σημεία, αλλά ένα συγκεκριμένο σημείο αξίζει να αναφερθεί αφού παρέχει επίσης ενδείξεις για την έννοια του «homo duplex» και τη φύση της κοινωνικοποίησης που έχουμε περιγράψει. Σημειώνοντας ότι η σταθερότητα των ποσοστών αυτοκτονίας υπονοεί κοινωνικές δυνάμεις εξωτερικές στο άτομο, ο Durkheim λέει ότι: «Εξ ορισμού, πράγματι οι κοινωνικές καταστάσεις της συνείδησης δεν μπορούν να φτάσουν κανέναν από εμάς... αφού δεν πηγάζουν από τις προσωπικές μας διαθέσεις. Εφόσον αποτελούνται από στοιχεία ξένα σε μάς εκφράζουν κάτι άλλο απ' ότι εμείς. Για να είμαστε σίγουροι τόσο ώστε να ενεργούμε αλληλέγγυα με την ομάδα και να μοιραζόμαστε την ζωή της είμαστε εκτεθειμένοι στις επιρροές της, αλλά εφόσον έχουμε μια ξεχωριστή δική μας προσωπικότητα επαναστατούμε και προσπαθούμε να τις περιορίσουμε. Επειδή ο καθένας οδηγεί αυτό το είδος της διπλής ύπαρξης ταυτόχρονα καθένας μας έχει διπλή ώθηση...σε μια κοινωνική κατεύθυνση και τείνουμε να ακολουθούμε τις κλίσεις της φύσης μας. Έτσι η υπόλοιπη κοινωνία αναμετράται πάνω μας σαν ένας περιορισμός στις φυγόκεντρες τάσεις μας. Εμείς οι ίδιοι υφιστάμεθα την πίεση που βοηθούμε να ασκηθεί πάνω στους άλλους (1951: 318-319)».

Η ανωτέρω εξήγηση της τυπολογίας της αυτοκτονίας είναι τελείως συμβατή και συνεπής με τον σχετικό κοινωνικό ρεαλισμό (του Durkheim) όπως περιγράφεται από τον Wallwork.

Τέταρτον, η ερμηνεία μας επιτρέπει να εξηγήσουμε τις εξής απόψεις του Durkheim: το αυξανόμενο ποσοστό αυτοκτονιών στον 19^ο αιώνα (το οποίο δέχτηκε ως αληθινό) και δεύτερον τις διαφορές στα ποσοστά που υπάρχουν για τις διάφορες ομάδες, για παράδειγμα, Καθολικούς-Προτεστάντες. Ο Durkheim πίστευε ότι οι αυτοκτονίες αυξήθηκαν κατά τη διάρκεια του 19^{ου} αιώνα εξαιτίας της μείωσης της καταπιεστικής ικανότητας της κοινωνίας που συνδέεται με την αλλαγή από τη μηχανική στην οργανική αλληλεγγύη της κοινωνίας.

Κατά τον ίδιο τρόπο, πίστευε ότι η ανομία είχε γίνει χρόνια στον κόσμο των επιχειρήσεων με μια παρεπόμενη αύξηση στις

ανομικές αυτοκτονίες. Φαίνεται ότι θεωρεί αυτήν την αύξηση ως κυρίως υπεύθυνη για την αύξηση της αυτοκτονίας σ' όλο τον αιώνα. Η διάκριση που κάναμε της αποτυχίας του δεύτερου συστατικού της διαδικασίας της κοινωνικοποίησης (κατεύθυνση προς κοινωνικούς στόχους σε πάρα «πολύ» ή πολύ «λίγη» ενσωμάτωση του ατόμου στην κοινωνία) είναι, νομίζω, η διάκριση που ο Durkheim είχε στο νου του όταν διέκρινε, π.χ., ανάμεσα στις ομάδες των Καθολικών και Προτεσταντών. Οι Προτεστάντες επιτρέπεται να σκέφτονται για τον εαυτό τους και να ενεργούν μόνοι τους περισσότερο απ' ό,τι οι Καθολικοί⁸.

Στην εισαγωγή του Κεφαλαίου για την ανομία ο Durkheim έγραψε ότι, «η Κοινωνία δεν είναι μόνο κάτι που προσελκύει τα αισθήματα και τις δραστηριότητες των ατόμων με άνιση δύναμη. Είναι επίσης μια δύναμη που τους ελέγχει» (1951). Ο Neyer (1960) δεν αναγνώρισε, όπως ο Douglas, τη σύνδεση ανάμεσα στη διπλή σχέση ατόμου-κοινωνίας αφ' ενός και την έννοια του homo duplex αφ' ετέρου. Κατά τον ίδιο τρόπο ο Roggi (1971) απέτυχε να συνδέσει τη διττή σχέση, την οποία ωστόσο τόνισε, με την ιδέα του homo duplex και ενώ αμφότεροι ο Lukes (1973) και ο La Capra (1972) αναγνώρισαν την κεντρική σημασία της έννοιας του homo duplex και τις συνδεδεμένες διχοτομίες στο έργο του Durkheim, κανείς δεν τη χρησιμοποίησε για να εξηγήσει την προέλευση της τυπολογίας της αυτοκτονίας.

Η ιδέα του homo duplex διαπερνά τόσο τα έργα του Durkheim όσο και των ερμηνειών που έχουν γίνει γι' αυτά (Σημ. 1). Οι Giddens, Neyer και Roggi έχουν σημειώσει τη διττή σχέση ανάμεσα στο άτομο και την κοινωνία, σε διαφορετικές περιόδους και διαφορετικά έργα. Έχουμε υποστηρίξει ότι η ιδέα του «homo duplex» και ο διττός σύνδεσμος του ατόμου με την κοινωνία, όπως χρησιμοποιήθηκε από τον Durkheim, συνεπάγεται το ένα το άλλο. Αυτό συμβαίνει επειδή, για τον Durkheim, ο άνθρωπος συνίσταται από δύο πραγματικά και ανταγωνιστικά τμήματα. Βλέποντας μαζί αυτές τις δυο πλευρές είναι δυνατό να κατανοήσουμε ένα από τα πιο γνωστά και λιγότερο κατανοητά τμήματα του έργου του Durkheim την τυπολογία του για την αυτοκτονία.

Έχουμε αναφέρει ανωτέρω ότι η εξήγησή μας στηρίζει την άποψη του Pope (1973) ότι ο Durkheim αναφέρθηκε στην έννοια της εσωτερίκευσης πολύ νωρίτερα απ' ό,τι ο Parsons (1937) είχε υποστηρίξει, όπως στα έργα του «Κανόνες Κοινωνιολογικής μεθόδου» και «Θεμελιώδεις Μορφές της Θρησκευτικής Ζωής». Επίσης, αναγνωρίζοντας αυτή τη διττή σχέση ατόμου και κοινωνίας σαν βάση για την τυπολογία της αυτοκτονίας, η ερμηνεία μας παρέχει

στοιχεία της σκέψης του Durkheim. Επιπρόσθετα η μελέτη μας υποστηρίζει την θέση του Giddens ότι ο Durkheim ήταν ήδη γνώστης πολλών εννοιών και προτάσεων, ιδίως ιδεαλιστικής μορφής, στις οποίες ο Parsons αργότερα αναφέρθηκε (Giddens 1971, 1970). Αυτές οι προτάσεις περιλαμβάνουν την αναγνώριση της διττής φύσης του δεσμού ανάμεσα στο άτομο και την κοινωνία και δείχνουν ότι ο Durkheim έφθασε σε μια ιδεαλιστική θέση πολύ νωρίτερα απ' ότι ο Parsons. Όπως είπε ο Giddens (1970), η άποψη του Parsons για τη σύγκρουση ανάμεσα στον θετικισμό και τον ιδεαλισμό στο έργο του Durkheim δεν αμφισβητείται⁹, αλλά μάλλον αμφισβητείται η χρονολογική σειρά του Parsons για τα στάδια στην ανάπτυξη των ιδεών του Durkheim και ως εκ τούτου και η χρησιμοποίηση αυτής της χρονολογικής σειράς στην κατανόηση του έργου του Durkheim στο σύνολο του.

Μια πλήρης κατανόηση της θεωρίας του Durkheim και της εξέλιξης της θ' απαιτούσε τη διαίρεση της ζωής του σε χρονολογικά στάδια διαφορετικά απ' αυτά του Parsons (Pope 1973). Η δημοσίευση των «Ατομικών και Συλλογικών Αναπαραστάσεων» το 1898 (Benoit-Smullyan, 1948, Taylor 1956, Wallwork 1972) ή η υπόθεση Dreyfus την ίδια εποχή (La Capra 1972) λαμβάνεται συχνά ως σημείο μεταστροφής στη σκέψη του Durkheim. Εν τούτοις, όπως ο Giddens υποστηρίζει, πολλά στοιχεία στην σκέψη του, που αναπτύχθηκαν αργότερα, ήταν ήδη παρόντα. Ο ίδιος ο Durkheim μας λέει ότι το πρώτο μάθημα που δίδαξε το 1895 «ήταν ένα ορόσημο για την ανάπτυξη της σκέψης του τόσο σημαντικό που όλες οι προηγούμενες έρευνες του έπρεπε να αναθεωρηθούν, έτσι ώστε να είναι σε αρμονία με αυτές τις νέες απόψεις.».

Η αυτοκτονία, το σημαντικότερο έργο ανάμεσα στο 1895 και στην ημερομηνία που θεωρείται η πιο σημαντική για την μεταστροφή στην καριέρα του, είναι ως εκ τούτου ουσιαστικής σημασίας σε κάθε προσπάθεια να οριοθετηθούν στάδια στην ανάπτυξη της σκέψης του Durkheim¹⁰.

ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. Η έννοια του *homo duplex* με τις συνδεδεμένες μ' αυτήν διχοτομίες διαχέεται σ' όλο το έργο του Durkheim. Τέτοιες διχοτομίες είναι: κοινωνιολογία/ψυχολογία, κοινωνικό, ατομικό, ηθικοί κανόνες/ορέξεις των αισθήσεων κ.λπ. Έργα του Durkheim που αναφέρονται σ' αυτό είναι κυρίως το άρθρο «Ατομικές και Συλλογικές Αναπαραστάσεις» το 1898 και το 1914 το άρθρο «Η Δυαδικότητα της Ανθρώπινης Φύσης και οι Κοινωνικοί της Όροι». Επίσης αναφορές βρίσκονται στα έργα του «Αυτοκτονία», «Καταμερισμός της Κοινωνικής Εργασίας», «Κανόνες

- Κοινωνιολογικής Μεθόδου», «Θεμελιώδεις μορφές της Θρησκευτικής Ζωής» κ.α.
2. Το θέμα αν ο Durkheim θεωρούσε την προσήλωση σε ορισμένες αξίες, όπως για παράδειγμα τον κολλεκτιβισμό σε αντίθεση με τον ατομικισμό ως απαραίτητη προϋπόθεση για την ενσωμάτωση του ατόμου στην κοινωνία έχει προ πολλού συζητηθεί, από διάφορους μελετητές, όπως ο Parsons, Pope, Douglas, Wallwork κ.λπ.
 3. Ο όρος «πληροφορία» χρησιμοποιείται εδώ έτσι ώστε να δείξει την ομοιότητα των εννοιών του Durkheim με την θεωρία των γενικών συστημάτων. Έτσι στην «Αυτοκτονία» το άτομο αντιμετωπίζεται ως ένα σύστημα ανοικτό σε ορισμένες πληροφορίες από το κοινωνικό περιβάλλον.
 4. Η ιστορία της διάκρισης νους/σώμα στην Δυτική σκέψη έχει μελετηθεί. Η σχέση του Durkheim με την homo duplex αντίληψη των Descartes, Kant και Rousseau έχει αναφερθεί. Βλέπε γι' αυτό το θέμα το έργο των G.H. Mead, Cassirer κ.λπ.
 5. Ο Steven Lukes που είναι γνωστός μελετητής του έργου του Durkheim άλλαξε γνώμη για το θέμα αυτό από το άρθρο του το 1965 στο βιβλίο του το 1973.
 6. Βλέπε σημείωση 1.
 7. Αυτές οι δύο πλευρές είναι διακριτά στοιχεία της «συλλογικής συνείδησης» η οποία διατηρείται με την αλληλεπίδραση.
 8. Η έμφαση του Durkheim στην ιστορικότητα του ανθρώπου και της κοινωνίας υπάρχει και στην «Αυτοκτονία».
 9. Η αντίληψη του Durkheim για τον homo duplex είναι μια εκδήλωση της σύγκρουσης του θετικισμού/ιδεαλισμού που υπάρχει επίσης στην Καρτεσιανή αντινομία νους/ύλη.
 10. Τελειώνοντας αναφέρουμε τον ορισμό που δίνει ο Durkheim για την αυτοκτονία: «Είναι κάθε περίπτωση θανάτου που απορρέει άμεσα ή έμμεσα από μια θετική ή αρνητική πράξη την οποία επιτελεί το ίδιο το θύμα, γνωρίζοντας από πριν ότι μέλλει να επιφέρει το αποτέλεσμα αυτό».

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Αντωνοπούλου, Μαρία 1991: Θεωρία και Ιδεολογία στη Σκέψη των Κλασικών της Κοινωνιολογίας, Αθήνα: Παπαζήσης.
- Atkinson. J.M. 1982: Suicide, Hong kong: The Macmillan Press.
- Aimard, Guy 1962: Durkheim et le Science Economique, Paris: Presses Universitaires de France.
- Baechler, J. 1979: Suicides, Harper Books.
- Benoit- Smullyan, Emile 1952: "The Sociology of Durkheim and his School" In Harry S. Barnes (ed). An Introduction to the History of Sociology, Chicago: University of Chicago Press.
- Cassirer, Eret 1965: Rousseau, Kant, Goethe, New York: Harper and Row
- Coser, Lewis 1966: «Durkheim's Conservatism and its Implications for his Sociological Theory" In Kurt Wolff (ed) Emile Durkheim, 1858-1917. Columbus, Ohio: Ohio State University Press, 211-232.
- Dohrenwend, Bruce P. 1959: "Egoism, Altruism, Anomie and Fatalism: A Conceptual Analysis of Durkheim's Types" American Sociological Review 24 (August): 466-473.

- Douglas, Jack D. 1967 *The Social Meanings of Suicide*. Princeton: Princeton University Press.
- Durkheim, Emile:
- α) 1933 *The Division of Labor in Society*, Tr. By George Simpson, New York: The Free Press.
 - β) 1938 *The Rules of Sociological Method*, Tr. By Sarah A. Solovay and John H. Mueller, New York: The Free Press.
 - γ) 1950 *Οι Κοινωνικές Αίτιες της Αυτοκτονίας*: Αθήνα, Αναγνωστίδης.
 - δ) 1951 *Suicide*, Tr. By John A. Spaulding and George Simpson, New York: The Free Press.
 - ε) 1953 *Sociology and Philosophy*, Tr. By D.F. Pocock, New York: The Free Press
 - στ) 1956 *Education and Sociology*, Tr. By Sherwood D. Fox, New York: The Free Press.
 - ζ) 1958 *Professional Ethics and Civic Morals*, Tr By Cornelia Brookfield New York: The Free Press.
 - η) 1959 *Moral Education*, Tr. By Everitt K. Wilson and Herman Schnurer, New York: The Free Press.
 - θ) 1965 *The Elementary Forms of the Religious Life*, Tr. By Joseph Ward Swain, New York: The Free Press.
- Εμμανουήλ, Α.: *Ιστορικές και Επιστημονικές Θεμελιώσεις της Κοινωνιολογίας*, Πειραιεύς: Σταμούλης, 1987.
- Gardner, Howard 1971: *The Quest for Mind*, New York: Vintage Books.
- Giddens, Anthony:
- α) 1965α "Theoretical Problems in the Sociology of Suicide" *Advancement of Science* XXI (March): 552-526.
 - β) 1965β "The Suicide Problem in French Sociology", *British Journal of Sociology* 16 (March): 3-8.
 - γ) 1966 "A Typology of Suicide". *Archives Europeennes de Sociologie* 7: 276-295.
 - δ) 1970 "Durkheim as a Review Critic". *Sociological Review* 18 (July): 171-196.
 - ε) 1971α *Capitalism and Modern Social Theory: An Analysis of the Writings of Marx, Durkheim and Max Weber*, Cambridge: The University Press.
 - στ) 1971β "The Individual in the Writing of Emile Durkheim". *Archives Europeennes de Sociologie*, XII, 2, 210-228.
 - ζ) 1972 (Ed. and with an introduction) *Emile Durkheim: Selected Writings*, Cambridge: The University Press.
- Halbwachs, Maurice 1930: *Les Causes du Suicide*: Paris, Alcan.
- Hellah, Robert:
- α) 1959 "Durkheim and History" *American Sociological Review*, XXIV: 447-51.
 - β) 1973 (ed.) *Emile Durkheim on Morality and Society*, Chicago: University of Chicago Press.
- Johnson, Barclay 1965: "Durkheim's One Cause of Suicide". *American Sociological Review* 30 (December): 875-886.

- LaCapra, Dominick 1972: *Emile Durkheim: Sociologist and Philosopher*. Ithaca: Cornell University Press.
- Lazarsfeld, Paul F. and Allen H. Parton 1951: "Qualitative Measurement in the Social Sciences: Classification, Typologies and Indices". In Daniel Lerner and Harold D. Lasswell (eds) *The Policy Sciences* Stanford: University Press.
- Lehmann, J. 1995: "Durkheim's Theories of Deviance and Suicide: A Feminist Reconsideration, "American Journal of Sociology" 100,4 (Jan): 904-931
- Lukes, Steven:
- a) 1966 "Alienation and Anomie" in Peter Laslett and W.G. Runciman (eds). *Philosophy, Politics and Society*. Oxford: Basil Blackwell and Mott Limited.
 - β) 1971 "Prolegomena to the Interpretation of Durkheim". *Archives Europeennes de Sociologie* XII:183-209.
 - γ) 1973 *Emile Durkheim: His Life and Work, A Historical and Critical Study*. London: Allen Lane – The Penguin Press. (reprinted 1981).
- Mara, R. and Orru, M. 1991: "Social images of Suicide". *British Journal of Sociology* 42,2:273-288.
- Marks, Stephen R. 1974: "Durkheim's Theory of Anomie" *American Journal of Sociology*. LXXX, 2(Sept.).
- Mawson, Anthony R. 1970: "Durkheim and Contemporary Social Pathology", *British Journal of Sociology*, XXI, 3(Sept.): 298-313.
- Mead, George H. 1936: "Movements of Thought in the Nineteenth Century". (Merritt H. Moore, editor): Chicago: University of Chicago Press.
- Merton, Robert K. 1966: *Social Theory and Social Structure*. New York: The Free Press.
- Μουσούρου, Λουκία 1994: «Οι Κανόνες της Κοινωνιολογικής Μεθόδου», Αθήνα: Gutenberg.
- Neyer, Joseph. 1960 "Individualism and Socialism in Durkheim". In Kurt H. Wolff (ed) *Emile Durkheim 1858-1917, a Collection of Essays with Translations and a Bibliography*, Colombus: Ohio State University Press.
- Νικολάου-Σμοκοβίτη: *Κοινωνιολογία: Κοινωνία και κοινωνική ζωή*.
- Νίνα- Παζαρζή, Ελένη. *Σημειώσης Ιστορίας των Κοινωνικών Θεωριών*, Αθήνα, 1977.
- Νίνα, Ελένη: *Durkheim's Typology of suicide*. Unpublished paper presented to the congress of Midwest Sociological Association, Chicago, 1975.
- Nisbet, Robert:
- α) 1965 "Sociology as an Art Fora", In Maurice Stein(ed) *Sociology on Trial*, Englewood Cliffs: Prentice-Hall.
 - β) 1965 *Emile Durkheim*, Englewood Cliffe: Prentice-Hall.
 - γ) 1974 *The Sociology of Emile Durkheim*. New York Oxford University Press.
- Nye, D.A. and D.E. Ashworth 1971: "Emile Durkheim: Was He a Nominalist or a Realist". *British Journal of Sociology*. XXII, 1, (March) 133-148.

- Parsons, Talcott:
- a) 1960 "Durkheim's Contribution to the Theory of Integration of Social Systems" In Kurt Wolff (ed) Emile Durkheim 1858-1917: A Collection of Essays with Translations and a Bibliography, Columbus: Ohio State University Press.
 - β) 1968 The Structure of Social Action. New York: The Free Press. (originally published in 1937).
- Petrement, Simone 1946: *Le dualism dans l' histoire de la philosophie et des religions*, Paris: Gallimard.
- Pope, Whitney 1973: "Classic on Classic: Parsons' Interpretation of Durkheim" *American Sociological Review* 38 (August): 399-415.
- Sainsbury, Peter 1955: *Suicide in London*. New York: Basic Books
- Shilling, Ch and Mellor, Ph 1988: "Durkheim, Morality and Modernity: Collective Efferescence, Homo Duplex and the Sources of Moral Action". *British Journal of Sociology*, 49,2:193-209.
- Simpson, Miles 1998: "Comment: Suicide and Religion: Did Durkheim Commit the Ecological Fallacy, or Did van Poppel and Day Combine Apples and Oranges" and Reply: Fraus van Poppel and Lincoln Day. *American Sociological Review* 63, 6(Dec):895-896.
- Smith, Ph and Alexander C. Jef, 1996: "Durkheim's Religious Revival" *American Journal of Sociology* 102,2(Sept): 585-593.
- Taylor, Stanley 1955: *Conceptions of Institutions and the Theory of Knowledge*. New York: Bookman Associates.
- Α.Γ. Τσαούσης: *Η κοινωνία του ανθρώπου – Εισαγωγή στην κοινωνιολογία*. Αθήνα: Gutenberg
- N. Timashef: *Ιστορία Κοινωνιολογικών Θεωριών: τόμος α΄. Από τον Κοντ ως τον Μ. Βέμπερ (Μετάφραση Δ.Γ.Τσαούσης)* Gutenberg Αθήνα: 1979.
- Thompson, K, 1982: *Emile Durkheim*, Sussex: Ellis Horwood.
- Thorlindsson, T. and Bjarnason, T. 1998: "Modeling Durkheim on the Micro-Level: A Study of Youth Suicidality", *American Sociological Review* 63,1(Febr): 94-101.
- Van Poppel, Fr and Day H. Lincoln 1996: "A test of Durkheim's Theory of Suicide Without Committing the 'Ecological Fallacy'", *American Sociological Review* 61,3 (June): 500-508.
- Wallwork, Ernst 1972: *Durkheim Morality and Milieu*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Wolf, C. Parker 1966: "Review of Emile Durkheim by Robert Bierstedt," *American Sociological Review* 31 (October):723.
- Wolf, Kurt (ed) 1966: "Emile Durkheim, 1858-1917: A Collection of Essays with Translations and a Bibliography". Columbus: The Ohio State University Press.
- Warfield, Rawls. An. 1996: "Durkheim's Epistemology: The Neglected Argument" *American Journal of Sociology* 102,2(Sept):430-483.
- Zurcher, J.R. 1969: *The Nature and Destiny of Man*, New York: Philosophical Library.

Athanasios G. Noulas

EFFICIENCY PERFORMANCE
OF STATE-CONTROLLED AND PRIVATE BANKS:
THE CASE OF THE HELLENIC BANKING
SECTOR

ABSTRACT

The European Community (EC) issued a White Paper in 1985 titled, «Completing the Internal Market,» designed to achieve a unified market for goods and financial services by the year 1992. Banks can operate under a single bank license throughout the EC. In such an environment bank efficiency becomes an important issue as banks face stiffer competition for markets and inefficient banks will not survive.

This paper measures the technical and scale efficiency of the Hellenic banking sector and compares state and private banks for the year 1991 using the non-parametric approach. The results indicate that the overall technical efficiency is 83.42. State banks experience higher inefficiency (20.24) than private banks (12.92). Moreover, the major source of inefficiency reflects scale inefficiency for state banks. That is, banks can increase the level of efficiency by moving toward the optimal scale of operation.

I. INTRODUCTION

Major changes are currently taking place in the financial industry around the world. The United States is moving toward nationwide banking, which will change the current structure of the industry. In Asia and South America, the regulations governing the financial industry are changing in an effort to make it more efficient. In the

European Community (EC) regulations are also changing regarding the financial industry. The EC issued a White Paper in 1985 titled, «Completing the Internal Market,» which set forth 300 directives designed to achieve a unified market for goods and financial services. Financial market integration will lead to the disappearance of all capital controls and banks can operate throughout the EC under a single banking license. The demolition of all international barriers intensifies the degree of competition across the EC countries. In such a multinational competitive environment, bank efficiency becomes an important issue as inefficient banks will not survive.

This paper measures the technical and scale efficiency of the Hellenic banking sector and compares the performance between state controlled and private banks. Technical efficiency is related to the production of outputs given the level of inputs. A production is technically efficient if the maximum output is produced from given inputs. That is, the firm does not waste resources. Scale efficiency occurs when the firm produces that output for which the average cost of production is the least. Here the firm produces with constant returns to scale. Using the Data Envelopment Analysis (DEA) method, an input-oriented model measures efficiency under both constant and variable returns to scale. The efficiency measure under variable returns to scale captures pure technical efficiency and tells the maximum possible reduction in inputs for the firm to become technically efficient.

This is the first study that examines the efficiency of the Hellenic banking industry. Bank efficiency is important for two main reasons. First, the more efficient the banks are, the better the functioning of the whole economic system. In other words, the banking sector plays a pivotal role in determining how well the rest of the economy performs. Banks determine the allocation of funds into different productive uses and the efficient allocation of funds fosters growth in the economy. Thus, bank efficiency has important macroeconomic implications. Second, bank efficiency also has important microeconomic implications. In a competitive environment, inefficient banks cannot survive for a long time. Thus, bank management must undertake actions that will lead toward efficient production.

A number of studies considers the efficiency of the U.S banking industry using the DEA approach. These studies include Aly, Grabowsky, Pasurka, and Rangan (1990), Elyasiani and Mehdiian (1990), Grabowski, Rangan, and Rezvanian (1994), Ferrier and Lovell (1990), Miller and Noulas (1996), Rangan, Grabowski, Aly, and Pasurka (1988), and Yue (1992). A recent review of most of

this literature can be found in Kaparakis, Miller, and Noulas (1994). Only recently, researchers examine the efficiency of banks outside the U.S. Berg, Forsund, Hjalmarsson, and Suominen (1993) and Berg, Forsund, and Jansen (1991), explore the efficiency of Norwegian banks and the Nordic countries. Favero and Papi (1995) examine the efficiency of the Italian banking industry, Fukuyama (1993) examines the efficiency of Japanese commercial banks. Finally, Noulas and Ketkar (1996) examine the Indian banking industry.

The paper proceeds as follows. Section II describes the methodology and the data. Section III presents the empirical results, while Section IV is the summary.

II. METHODOLOGY

The Framework

We use the data envelopment analysis (DEA) method to measure technical efficiency which has been developed by Charnes, Cooper, and Rhodes (1978). DEA uses the principles of linear programming theory to examine how a particular decision making unit (DMU) - like a bank - operates relative to other DMUs in the sample. Essentially, DEA constructs a frontier based on actual data. Firms on the frontier are efficient, while firms off the efficiency frontier are inefficient. Efficiency is measured as the ratio of weighted outputs (virtual output) to weighted inputs (virtual input), and can take the values between zero and one. An efficient firm does not necessarily produce the maximum level of output given the set of inputs. Rather, efficiency means that the firm is a «best practice» firm in the sample.

The Model

Consider a number (N) of DMUs, each one producing m different products by using n different inputs.

Then efficiency of the DMU *s* is measured as

$$h_s = \frac{\sum_{i=1}^m u_{is} y_{is}}{\sum_{j=1}^n v_{js} x_{js}} \quad (1)$$

where: y_{is} (>0) is the amount of output *i* produced by the *s*th DMU, x_{js} (>0) is the amount of input *j* used by the *s*th DMUs, u_{is} is the output weight, v_{js} is the input weight, *i* runs from 1 to

m , and j runs from 1 to n . The efficiency ratio (1) is then maximized subject to

$$\sum_{i=1}^m u_{is} y_{ir} / \sum_{j=1}^n v_{js} x_{jr} \leq 1 \text{ for } r = 1, \dots, N, \quad (2)$$

$$\text{and } u_{is}, v_{js} \geq 0 \quad (3)$$

The first inequality guarantees that the efficiency ratios of other DMUs can not exceed one, while the second one requires that the weights are positive. The weights for each output and input are determined by DEA so that each DMU maximizes its own efficiency ratio. Any other set of weights results in a lower efficiency score. In other words, DEA gives the benefit of the doubt to each DMU in calculating the efficiency ratio.

The fractional linear program is then transformed into an ordinary linear program¹. That is,

$$\max \quad h_s = \sum_{i=1}^m \mu_{is} y_{is} \quad (4)$$

s.t.

$$\sum_{i=1}^m \mu_{is} y_{is} - \sum_{j=1}^n \omega_{js} x_{jr} \leq 0 \quad (5)$$

$$\sum_{j=1}^n \omega_{js} x_{jr} = 1 \text{ and} \quad (6)$$

$$\mu_{is} \geq 0, \omega_{js} \geq 0, \quad (7)$$

where

$$\mu_{is} = t u_{is}, \quad \omega_{js} = t v_{js} \quad \text{and}$$

$$t = \frac{1}{\sum_j v_{js} x_{jr}}$$

The dual problem of the above linear multiplier problem can be presented as follows

$$\min \quad \theta_s - \left(\sum_{i=1}^m s_{i_s}^+ + \sum_{j=1}^n s_{j_s}^- \right) \quad (8)$$

s.t.

$$\sum_r^N \lambda_{sr} y_{ir} - y_{is} - s_{rs}^+ = 0 ; i = 1, \dots, m \quad (9)$$

$$\theta_s x_{js} - \sum_r^N \lambda_{sr} x_{jr} - s_{js}^- = 0 ; j = 1, \dots, n \quad (10)$$

$$\lambda_{sr}, s_{rs}^+ \geq 0, \text{ and } s_{js}^- \geq 0, \text{ and } \theta_s \text{ free} \quad (11)$$

By linear programming duality theory, the optimal value of θ_s equals the optimal value of h_s . In other words, θ_s is the overall technical efficiency of the DMUs and must lie between zero and one.

The symbol ε represents an infinitely small positive number. Its use ensures that the optimal solutions are at finite non-zero extremal points. It also ensures that the optimal value of h_s is not affected by the slack variables. The s_{rs}^+ represents the output slack, while the s_{js}^- represents the excess in input j .

Technical efficiency is achieved only when $\theta_s=1$ and $s_{rs}^+=0$, $s_{js}^-=0$. The condition $\theta_s=1$ ensures that the DMU_s is on the frontier, while the conditions $s_{rs}^+=0$, $s_{js}^-=0$ exclude extremal points. If the DMU_s is inefficient, it can become efficient by adjusting output and inputs as follows²:

$$y_{rs}^* = y_{rs} + s_{rs}^+ \text{ and} \quad (12)$$

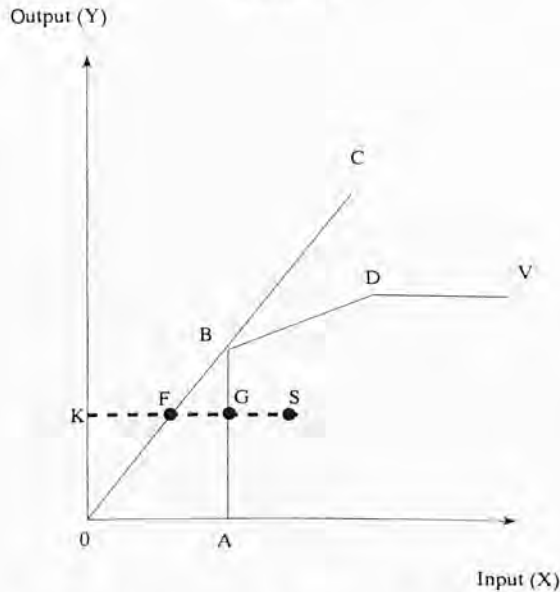
$$x_{js}^* = \theta_s x_{js} - s_{js}^- \quad (13)$$

The problem in (8) through (11) assumes constant returns to scale (CRS). Figure 1 illustrates the approach using one output and one input. The frontier OC is the solution of the problem (8) through (11). Banks on the frontier have an efficiency score of one. Banks located inside the frontier have an efficiency score of less than one. For example, bank s located at point S is inefficient, and the overall technical efficiency is measured by the ratio KF/KS .

The overall technical efficiency can be broken into pure technical and scale efficiency. To do that we solve the above linear programming problem with the additional restriction that

$$\sum_r^N \lambda_{sr} = 1, \quad (14)$$

FIGURE 1



which allows for variable returns to scale (VRS). In Figure 1, the VRS technology is represented by the ABDV frontier. The pure technical efficiency of bank s located at point S is given by the ratio $KG/KS = k_s$. The degree of scale efficiency is computed as $\zeta_s = \theta_s / k_s$. By construction k_s exceeds θ_s . If the value of ζ_s is one the bank is scale efficient. If scale inefficiency exists, it can be due to either increasing returns to scale (IRS) or decreasing returns to scale (DRS). To differentiate IRS from DRS, we solve again the same linear programming problem with the additional restriction of

$$\sum_r^N \lambda_{sr} \leq 1 \quad (15)$$

which allows for non-increasing returns to scale (NIRS). In Figure 1, this technology is represented by the OBDV frontier. For bank s located at point S , the efficiency is given by $\phi_s = KF/KS$, which also equals θ_s . By construction, ϕ_s is greater than or equal to θ_s , but less than or equal to k_s . If k_s equals ϕ_s and scale inefficiency exists, then it is due to decreasing returns to scale. If k_s does not equal ϕ_s , then the scale inefficiency is due to increasing returns to scale.

The Data

The banking literature is divided over what exactly constitutes outputs and inputs for banks. There are three approaches - the intermediation, user cost and value added in measuring and defining outputs and inputs in the banking industry³. In this study, we use the intermediation approach which considers banks as financial intermediaries. This approach defines output as the loans and other assets and measures them by their value. Deposits and other liabilities are considered to be inputs.

Data for our analysis come from individual bank reports for the year 1991. Here we present the results for just one year, though we are currently examining the efficiency of the banking industry for the years 1991 through 1995. The Greek banking system is dominated by the state-controlled banks that control approximately 70 percent of the market⁴. Ten of the twenty banks in our sample are state banks while the rest are private banks of a much smaller size⁵.

This study includes three outputs: liquid assets (y_1), loans and advances (y_2), and investments (y_3); and three inputs: physical capital (x_1), labor (x_2), and deposits (x_3). Labor is usually measured by the total number of full time employees. Here, however, we use salaries and personnel expenses as a measure of labor, since the number of employees is not available. Physical capital is measured as the expense on furniture, equipment, computers and other office machinery. Deposits are measured by the total value of sight, savings and time deposits. Tables 1a through 1c present the descriptive statistics of the variables used.

TABLE 1a.
Descriptive Statistics, Year 1991
(All Banks, million of Drachmas)

Variable	Mean	St. Deviation	Maximum	Minimum
y1	165853.62	359522.70	1482404.00	390.70
y2	165038.31	331123.53	1383412.00	1429.30
y3	120616.97	330139.46	1390867.00	0.00000
x1	1608.02	2605.09	10026.00	27.00
x2	7892.92	17782.07	76995.80	53.60
x3	436878.09	1072204.70	4722665.00	2832.60

TABLE 1b.
Descriptive Statistics, Year 1991
(Private Banks, million of Drachmas)

Variable	Mean	St. Deviation	Maximum	Minimum
y1	11960.72	9547.07	31433.80	390.70
y2	13168.94	14439.50	48082.00	1429.30
y3	2788.40	2787.73	9544.80	0.00000
x1	204.95	132.50	446.40	27.00
x2	570.59	502.53	1829.30	53.60
x3	21273.96	19005.87	57753.60	2832.60

TABLE 1c.
Descriptive Statistics, Year 1991
(State-Controlled Banks, million of Drachmas)

Variable	Mean	St. Deviation	Maximum	Minimum
y1	319746.51	469206.66	1482404.00	17468.90
y2	316907.68	424270.67	1383412.00	26737.50
y3	238445.54	446356.59	1390867.00	664.00
x1	3011.09	3151.96	10026.00	206.90
x2	15215.26	23412.337	76995.80	2126.90
x3	852482.22	1429259.70	4722665.00	41930.20

Notes:

1. y1 is liquid assets, y2 is loans and advances, y3 is investments, x1 is capital, x2 is labor, and x3 is deposits.
2. Though one output is zero for a bank, the IDEAS software used in this study allows to have zero outputs

III. EMPIRICAL RESULTS

Table 2 reports the efficiency results for individual banks with summary statistics. Several conclusions emerge. First, overall technical efficiency ranges from 0.5223 to 1.00 with an average of 0.8342. Accordingly, banks can produce the same level of output by reducing all inputs by 16.58 percent, on average. Second, most of the overall inefficiency reflects scale inefficiency (10.89 percent). Only 6.62 percent reflects pure technical inefficiency. This result contrasts with the U.S experience where most of the overall

inefficiency is due to pure technical inefficiency⁶. The fact that the pure technical efficiency is similar between the state and the private banks may indicate the lack of differentiation among the banks. They still have to satisfy certain requirements imposed by the State that result in restriction in allocating their funds. However, the environment and the regulations change leading to a more competitive environment and more flexibility in managing assets and liabilities. So if anything we would expect some differences in the operation of banks.

TABLE 2.
Efficiency Results

	Overall Technical Efficiency	Pure Technical Efficiency	Scale Efficiency
Banks			
1. Bank of Piraeus	0.9065	0.9276	0.9773
2. Macedonia-Thrace Bank	0.5743	0.8189	0.7013
3. Commercial Bank	0.7956	1.0000	0.7956
4. Credit Bank	0.7719	1.0000	0.7719
5. Ionian Bank	0.7489	0.9508	0.7877
6. National Bank of Greece	0.7641	1.0000	0.7641
7. Ergo Bank	1.0000	1.0000	1.0000
8. Bank of Central Greece	0.8315	0.9634	0.8631
9. General Bank of Greece	0.5223	0.7584	0.6887
10. Bank of Attica	0.7499	0.7753	0.9672
11. CretaBank	0.9280	1.0000	0.9280
12. Trader's Bank	0.8109	0.8240	0.9841
13. Arab Bank	1.0000	1.0000	1.0000
14. Royal Bank of Scotland	1.0000	1.0000	1.0000
15. XiosBank	0.8103	0.8109	0.9993
16. Interbank	0.7880	1.0000	0.7880
17. Dorian Bank	0.6816	0.8475	0.8042
18. Eurobank	1.0000	1.0000	1.0000
19. Savings Bank	1.0000	1.0000	1.0000
20. Franco-Hellenique Bank	1.0000	1.0000	1.0000
Mean	0.8342	0.9338	0.8910
Max	1.0000	1.0000	1.0000
Min	0.5223	0.7584	0.6887

Table 3.
Efficiency Results based on the Organizational Form

	Overall Technical Efficiency	Pure Technical Efficiency	Scale Efficiency
State-Controlled Banks	0.7976	0.9315	0.8513
Private Banks	0.8708	0.9361	0.9304

Table 4.
Returns to Scale based on the Organizational Form

	CRS	IRS	DRS
State-Controlled Banks	2	0	8
Private Banks	4	5	1

Tables 3 and 4 present the mean efficiency results and returns to scale based on the distinction between state controlled and private banks. Several conclusions emerge. First, state-controlled banks have, on the average, a lower overall technical efficiency than private banks. Second, scale inefficiency is the major source of inefficiency for state-controlled banks, while for private banks both pure technical and scale inefficiency play an equal role in determining the overall inefficiency. Third, the majority of state banks experience decreasing returns to scale, meaning that they produce beyond the minimum efficient scale. From the twenty banks, 9 experience decreasing returns to scale, six experience constant returns to scale, and five experience increasing returns to scale. The implication here is that the majority of banks does not have the optimum level of operations.

IV. SUMMARY

This paper examines the technical and scale efficiency of Hellenic Banks for the year 1991 using a non-parametric production frontier approach. Four conclusions stand out. First, the overall technical inefficiency for the whole sample is 16.58. Second, for state-controlled banks the inefficiency is 20.24 while the corresponding figure for private banks is 12.92. Third, the major source of overall technical efficiency is scale inefficiency for state banks, a result that is in sharp contrast with the U.S. banks. Fourth, the majority of state-controlled banks exhibit decreasing returns to scale.

NOTES

1. The transformation developed by Charnes and Cooper (1962).
2. The model solved is an input oriented model. That is, it is concerned with the proportional reduction of inputs in order for a DMU to become efficient.
3. For a detailed discussion on these three approaches see Griliches (1992).
4. The largest bank, the National Bank of Greece, controls 37 percent of the total assets in the market followed by the Commercial Bank with 12 percent, the Alpha Credit Bank with 9 percent, and the Ionian Bank with 7 percent.
5. The problem of having a few large banks in the sample is that when we use the model of variable returns to scale, the large banks will appear to be efficient not because that they actually are but rather from the simple reason that they represent the extreme ones.
6. Given that DEA is a deterministic methodology, the results can be sensitive to outliers. To check that, we eliminated the largest three banks from the sample and we run the model again. The results remained the same except one bank.

CITATIONS

- Aly, H.Y., R. Grabowski, C. Pasurka and N. Rangan, 1990, «Technical, scale, and allocative efficiencies in U.S. banking: An empirical investigation,» *Review of Economics and Statistics*, 72, 211-218.
- Berg, S.A., F. Forsund, L. Hjalmarsson and M. Souminen, 1993, «Banking efficiency in the Nordic countries,» *Journal of Banking and Finance*, 17, 371-388.
- Berg, S.A., F. Forsund and E. Jansen, 1991, «Technical efficiency of Norwegian banks: A nonparametric approach to efficiency measurement,» *Journal of Productivity Analysis*, 2, 127-142.
- Charnes, A., W. Cooper and E. Rhoades, 1978, «Measuring the efficiency of decision making units,» *European Journal of Operation Research*, 2, 429-444.
- Elyasiani, E. and S.M. Mehdian, 1990, «Efficiency in the commercial banking industry: A production frontier approach,» *Applied Economics*, 22, 539-551.
- Elyasiani, E. and S.M. Mehdian, 1990, «A nonparametric approach to measurement of efficiency and technological change: The case of large US banks,» *Journal of Financial Services Research*, 4, 157-168.
- Favero, G.A. and L. Papi, 1995, «Technical efficiency and scale efficiency in the Italian Banking Industry sector: a non-parametric approach,» *Applied Economics*, 27, 385-395.
- Ferrier, G.D. and C.A.K. Lovell, 1990, «Measuring cost efficiency in banking: Econometric and linear programming evidence,» *Journal of Econometrics*, 46, 229-245.
- Forsund, F.R., C.A.K. Lovell and P. Schmidt, 1980, «A survey of frontier production functions and of their relationships to efficiency measurement,» *Journal of Econometrics*, 13, 5-25.

- Fukuyama, H., 1993, «Technical and scale efficiency of Japanese commercial banks: A nonparametric approach,» *Applied Economics*, 25, 1101-1112.
- Grabowski, R., N. Rangan and Rezvanian, 1994, «The effect of deregulation on the efficiency of US banking firms,» *Journal of Economics and Business*, 46, 39-54.
- Griliches, Zvi, 1992, «Output Measurement in the Service Sector,» The University of Chicago Press.
- Kaparakis E.I., S.M. Miller and A.G. Noulas, 1994, «Short-run cost inefficiency of U.S. commercial banks: A flexible stochastic frontier approach», *Journal of Money, Credit and Banking*, November 1994.
- Miller, S.M. and A.G. Noulas, 1996, «Technical efficiency of large bank production,» *Journal of Banking and Finance*, 20, 495-509.
- Noulas, A.G. and K. Ketkar, 1996, «Technical and scale efficiency in the Indian banking industry,» *International Journal of Development Banking*.
- Rangan, N., R. Grabowski, H.Y. Aly and C. Pasurka, 1988, «The technical efficiency of US banks,» *Economics Letters*, 28, 169-175.
- Yue, P., 1992, «Data envelopment analysis and commercial bank performance: A primer with applications to Missouri banks,» Federal Reserve Bank of St. Louis, *Review*, 74, (January/February), 31-45.

Γιάννης Παλαιολόγος*

ΠΟΡΕΥΟΜΕΝΟΙ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΤΡΙΤΗ ΚΑΙ ΤΕΛΕΥΤΑΙΑ ΦΑΣΗ ΤΗΣ ΟΝΕ**

Σκοπός του άρθρου αυτού είναι να εξετάσει κατά πόσον η χώρα μας ικανοποιεί τα κριτήρια σύγκλισης της Συνθήκης του Μάαστριχτ και αν είναι δυνατή η πλήρης και ισότιμη συμμετοχή στον πυρήνα των οικονομιών που θα συμμετάσχουν στο κοινό νομισματικό σύστημα που θα καθορίζει την κοινή νομισματική μονάδα (Εύρω, Euro) στην άσκηση της νομισματικής πολιτικής της Κεντρικής Ευρωπαϊκής Τράπεζας. Ήδη έχει αποφασισθεί ότι μέσα στο 1ο τρίμηνο του 1998 θα κριθεί ποιές χώρες θα συμμετάσχουν στο τρίτο και τελευταίο στάδιο της ΟΝΕ από 1/1/1999, όπως επίσης ότι στις αρχές του 1998 θα αρχίσει η παραγωγή τραπεζογραμματίων και κερμάτων σε Εύρω.

Ας δούμε ποιά από τα κριτήρια σύγκλισης ικανοποιεί η σύγχρονη ελληνική οικονομία, και ποιές είναι οι προοπτικές ικανοποιήσεώς των.

Όσον αφορά τον πληθωρισμό παρατηρείται συνεχής μείωση του πληθωρισμού από περίπου 23% τον Νοέμβριο του 1990 και 16% το 1992 (με μέσο πληθωρισμό στην κοινότητα 5%) σε 7,5% τον Δεκέμβριο του 1996 (8,4% κατά τον ΟΟΣΑ), γεγονός που περιορίζει τις πληθωριστικές προσδοκίες των ατόμων. Τον Ιανουάριο του 1997 ο πληθωρισμός ήταν 6,8% ενώ τον Απρίλιο μειώθηκε σε 5,9% και τον Αύγουστο σε 5,6%. Εκτιμάται ότι η μέση ετήσια αύξηση των τιμών καταναλωτή το 1997 θα είναι 5,8% ενώ τον

* Τμήμα Οικονομικής Επιστήμης.

** Το άρθρο αυτό γράφτηκε τον Οκτώβριο του 1997 στα πλαίσια της εκδήλωσης του ομίλου Compress για την Ελληνική Οικονομία. Επομένως, η ανάλυση και τα συμπεράσματα του άρθρου αυτού στηρίζονται στην μέχρι τότε επικρατούσα κατάσταση στην Ελληνική Οικονομία.

Δεκέμβριο του 1997 ο ετήσιος ρυθμός πληθωρισμού θα είναι 5,9% έναντι 3,9% σύμφωνα με το «Αναθεωρημένο Πρόγραμμα Σύγκλησης 1994-1999». Εκτός από την μείωση του κόστους εργασίας ανά μονάδα προϊόντος (η μέση ετήσια αύξηση του κόστους εργασίας ανά μονάδα προϊόντος για το σύνολο της οικονομίας από 20,9% το 1990 μειώθηκε σε 10,2% το 1995 και 1996) και την ακολουθούμενη πολιτική της σταθερής συν/κής ισοτιμίας της δραχμής έναντι των άλλων νομισμάτων και κυρίως έναντι της Ευρωπαϊκής Νομισματικής Μονάδας (ECU), ο τελικός στόχος της επιβράδυνσης του πληθωρισμού επιτεύχθηκε και από την ικανοποίηση των ενδιάμεσων στόχων όσον αφορά την πορεία των νομισματικών μεγεθών. Πράγματι η προσφορά χρήματος (M3) αυξήθηκε κατά 9% το 1996 ικανοποιώντας τον στόχο που είχε τεθεί (6-9%), όπως επίσης και η αύξηση του ευρύτερου δείκτη ρευστότητας (M4) κατά 11,8% (ο στόχος ήταν 9-12%). Ωστόσο όμως ο πληθωρισμός στην Ελλάδα είναι περίπου τρεις φορές υψηλότερος από τον αντίστοιχο μέσο ρυθμό πληθωρισμού στην ΕΕ. Ο Πίνακας Ι δείχνει την πορεία του πληθωρισμού στην Ελλάδα και τις άλλες χώρες της Ε.Ε. Εκτός από την πολιτική της σταθερής συν/κής ισοτιμίας (ή πολιτική της «σκληρής» δραχμής), που έχει αντιπληθωριστικό χαρακτήρα, η δημοσιονομική εξυγίανση θα οδηγήσει σε μείωση των δημοσιονομικών ελλειμμάτων και κατά συνέπεια σε περαιτέρω περιορισμό των πληθωριστικών πιέσεων, όπως επίσης και οι διαρθρωτικές αλλαγές και τομές στην αγορά εργασίας και στον δημόσιο τομέα, που θα πρέπει επιτέλους να υιοθετηθούν, (και νομίζουμε ότι ο κοινωνικός διάλογος που άρχισε θα βοηθήσει προς αυτήν την κατεύθυνση) θα αμβλύνουν τις υπάρχουσες στρεβλώσεις και θα καταστήσουν την αγορά εργασίας περισσότερο ελαστική, κάτι που θα επιτρέψει την λειτουργία του μηχανισμού της προσφοράς και της ζήτησης χωρίς εμπόδια, θα περιορίσει τις ολιγοπωλιακές καταστάσεις, ώστε να αυξηθεί η παραγωγικότητα της εργασίας.

Δεν θα πρέπει να μας διαφεύγει ότι η μεγάλη ανοδική πορεία του πληθωρισμού μετά το 1982 (ο πληθωρισμός κατά την περίοδο 1981-1986 έφθασε σε επίπεδο 25%) οφείλετο σ' ένα μεγάλο μέρος στις μεγάλες ονομαστικές αυξήσεις των μισθών με ανύπαρκτη την αύξηση της παραγωγικότητας της εργασίας (οι μέσες ακαθάριστες αποδοχές και το μέσο κόστος εργασίας το 1996 αυξήθηκαν κατά 12% και 11% αντίστοιχα όπως και το 1995).

ΠΙΝΑΚΑΣ Ι.
Ρυθμοί Πληθωρισμού

	1972-81	1981-1990	1996	1997
Ελλάδα	17,9	18,4	8,4	5,5
Ιταλία	16,6	8,7	3,9	1,9
Ην. Βασίλειο	14,7	6	2,7	1,9
Ιρλανδία	15,5	6,4	2,3	1,2
Πορτογαλία	21,1	16,8	3,3	1,9
Ισπανία	16,8	8,7	3,4	1,9
ΕΟΚ/ΕΕ	12	6	2,6	1,6
Φινλανδία	12,3	6,2	1	1,2

Πηγή: OECD

Η επιτευχθείσα πράγματι σημαντική μείωση του πληθωρισμού στα σημερινά επίπεδα δεν πρέπει να δημιουργεί εφησυχασμό αφού η επιτυχία αυτή κρίνεται πολύ εύθραυστη και μπορεί ανά πάσα στιγμή να αντιστραφεί η καθοδική πορεία του πληθωρισμού και ήδη άρχισαν να παρουσιάζονται προβλήματα στην περαιτέρω αποκλιμάκωση του πληθωρισμού.

Συμπερασματικά επομένως για να συνεχίσει την πτωτική του πορεία ο πληθωρισμός θα πρέπει να συμπιεσθεί το μέσο κόστος εργασίας (η μεταβολή του οποίου επηρεάζει τον «πυρήνα» του πληθωρισμού) μέσω της αύξησης της ευελιξίας και της ευκαμψίας των στοιχείων του κόστους (βλ. άρθρο μου σε ΒΗΜΑ: 27/10/1996), να αυξηθεί η παραγωγικότητα των επιχειρήσεων μέσω των αποκρατικοποιήσεων, να συγκρατηθεί η πιστωτική επέκταση και να περιορισθεί η εισροή κερδοσκοπικών κεφαλαίων, λόγω της διαφοράς επιτοκίων της χώρας μας με το εξωτερικό, κάτι που αυξάνει την νομισματική βάση (και την προσφορά χρήματος) και επομένως τις πληθωριστικές πιέσεις. Κατά τον καθορισμό της αμοιβής της εργασίας θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη η παραγωγικότητα της εργασίας, η μέση αύξηση των μισθών στις χώρες της Κοινότητας, και η μεταβολή της συν/κής ισοτιμίας της δραχμής ως προς τα νομίσματα των χωρών της Ε.Ε. Το πρόβλημα της Ελληνικής Οικονομίας πηγάζει κυρίως από περιορισμούς που θέτει η Συνθήκη του Μάαστριχτ όσον αφορά την ικανοποίηση των δημοσιονομικών κριτηρίων. Η δημοσιονομική ανισορροπία είναι βασικό χαρακτηριστικό της μακροοικονομικής συμπεριφοράς. Τα τελευταία 15 χρόνια το βασικό διαρθρωτικό πρόβλημα της Ελληνικής οικονομίας είναι η διόγκωση του δημόσιου τομέα, η οποία ακριβώς συνιστά το

δημοσιονομικό πρόβλημα της χώρας μας. Ο περιορισμός του προβλήματος αυτού θα επιτευχθεί μέσω της μεταφοράς πόρων από το Δημόσιο στον Ιδιωτικό Τομέα που είναι και περισσότερο παραγωγικός (δηλ. μέσω των αποκρατικοποιήσεων). Τα μεγάλα δημοσιονομικά ελλείμματα έχουν άμεση σχέση με τον υψηλό πληθωρισμό, τα υψηλά επιτόκια, και με το υψηλό δημόσιο χρέος. Παρά την πρόσφατη υποχώρηση των δημοσιονομικών ελλειμμάτων (κατά την περίοδο 1990-1994 μειώθηκε από 13,6% σε 9,3% το έλλειμμα του κρατικού προϋπολογισμού ως ποσοστό του ΑΕΠ, ενώ το έλλειμμα της Γενικής Κυβέρνησης μειώθηκε από 16,1% σε 7,6% με πρόβλεψη να μειωθεί στο 4,2% του Α.Ε.Π. το 1997) αυτά παραμένουν ακόμα σε υψηλό επίπεδο, σχεδόν υπερδιπλάσιο του κριτηρίου της Συνθήκης του Μάαστριχτ. Το κύριο μέλημα, κατά την γνώμη μας, θα πρέπει να είναι η μείωση των πρωτογενών δαπανών (οι οποίες θα φθάσουν τα 7 τρισ. δρχ.) με καλύτερο έλεγχο των δημοσίων επιχειρήσεων και οργανισμών (ΔΕΚΟ) ώστε να λειτουργούν με ιδιωτικοοικονομικά κριτήρια, και η συγκράτηση των επιδοτήσεων και επιχορηγήσεων στα ασφαλιστικά ταμεία οι οποίες εκτιμάται ότι θα ανέλθουν το 1997 σε 1 τρισ. δρχ.

ΠΙΝΑΚΑΣ II.

Δημοσιονομικό Έλλειμμα (%) ΑΕΠ

	1980	1985	1996	1997
Γερμανία	-2,9	-0,2	-3,1	-2,7
Ιταλία	-8,6	-11,7	-6,1	-2,7
Βέλγιο	-11,0	-7,8	-1,1	-2,1
Δανία	-3,4	-3,5	-0,2	+0,7
Ελλάδα	-3,8	-10,6	-7,2	-4,2
Ιρλανδία	-13,3	-9,3	-2,8	+0,9
Ολλανδία	-4,8	-4,1	-2,4	-1,4
Μέσος όρος ΕΕ	-4,0	-4,0	-3,7	-2,4

Πηγή: EUROSTAT

Ο Πίνακας II παρουσιάζει το δημοσιονομικό έλλειμμα της χώρας μας και άλλων χωρών-μελών της ΕΕ ως ποσοστό του ΑΕΠ. Θεωρούμε ότι ο στόχος του 4,2% του ΑΕΠ του δημοσιονομικού ελλείμματος για το 1997 είναι αμφίβολο αν θα πραγματοποιηθεί. Ο ΟΟΣΑ προβλέπει έλλειμμα για το 1997 5,2% και για το 1998 4% έναντι προβλέψεως της Κυβέρνησης για έλλειμμα 2,5%. Έτσι όμως είναι πολύ δύσκολο το έλλειμμα το 1999 να πέσει κάτω

του 3% όπως ορίζει το κριτήριο του Μάαστριχτ. Γι' αυτό δεν θα πρέπει να είναι τυχαία η πρόταση του καθηγητού κ. Σπράου, στην έκθεσή του για τον πληθωρισμό, για αυστηρή εισοδηματική πολιτική και αλλαγές στην αγορά εργασίας διαρθρωτικού χαρακτήρα. Μέχρι τώρα οι όποιες προσπάθειες περιστολής των δημοσιονομικών ελλειμμάτων αφορούν την αύξηση των εσόδων (μέσω της αύξησης των φόρων) και όχι την δραστική μείωση των δημοσίων δαπανών. Υποστηρίζουμε την μη επιβολή νέων φόρων και την μείωση των ήδη υπαρχόντων, διότι οι πράγματι υψηλοί φορολογικοί συντελεστές μόνον αρνητικές συνέπειες έχουν στην οικονομική ανάπτυξη αφού μέσω της μείωσης του διαθέσιμου εισοδήματος μειώνεται σημαντικά η ζήτηση και το προϊόν ενώ αυξάνεται η ύφεση και η ανεργία στην οικονομία και η μέση φορολογική επιβάρυνση (Φόρος/ΑΕΠ). Αντίθετα, η διεύρυνση της φορολογικής βάσης και η μείωση των φορολογικών συντελεστών θα αυξήσει τα φορολογικά έσοδα αφού μέσω της μείωσης αυτής θα έχουμε ανάκαμψη της οικονομίας και τελικά μείωση του δημοσιονομικού ελλείμματος. Για το 1997 προβλέπεται ότι τα έσοδα από τους φόρους θα αυξηθούν κατά 15,6% όταν εκτιμάται ότι η αύξηση του ΑΕΠ σε ονομαστικούς όρους θα είναι 10,4%, την στιγμή που η αύξηση των εσόδων αυτών το 1996 ήταν 12,1% με ρυθμό αύξησης του ονομαστικού ΑΕΠ κατά 11,7%. Γίνεται φανερό επομένως, συγκρίνοντας τα ποσοστά αυτά, ότι απαιτείται εξυγίανση του φορολογικού συστήματος (μείωση των φοροαπαλλαγών και της φοροδιαφυγής) παρά επιβολή νέων φόρων, όπως επίσης και δραστική μείωση των δημοσίων δαπανών, οι οποίες από 46,7% του ΑΕΠ το 1995 μειώθηκαν οριακά μόνο στο 45,6% του ΑΕΠ το 1996 με πρόβλεψη να μειωθούν το 1997 σε 40,6% του ΑΕΠ. Η δυναμική του δημοσίου χρέους οφείλεται στα υψηλά τοκοχρεολύσια τα οποία ως σημειωθεί ότι ενώ το 1980 ήταν το 17% των φόρων, το 1996 ξεπέρασαν τους φόρους και έφθασαν το 108% των φορολογικών εσόδων - και στο μεγάλο δημοσιονομικό έλλειμμα. Το δημόσιο χρέος ενώ το 1980 ήταν το 33% του ΑΕΠ, το 1990 έφθασε στο 112% και το 1996 στο 135% του ΑΕΠ όπως προκύπτει από τα στοιχεία του Πίνακα III.

Τα υψηλά πραγματικά επιτόκια και ο χαμηλός ρυθμός ανάπτυξης αποτελούν τροχοπέδη στη σταθεροποίηση του λόγου: (Δημόσιο Χρέος (ΔΧ)/ΑΕΠ).

Η επιδίωξη σταθεροποίησης του λόγου αυτού μέσω αύξησης της φορολογίας θα οδηγήσει σε αύξηση του εξωτερικού χρέους παρά εάν η επιδίωξη αυτή πραγματοποιείται μέσω μείωσης της δημόσιας κατανάλωσης. Η μείωση του λόγου ΔΧ/ΑΕΠ θα περιορίσει

επίσης την αύξηση της φορολογίας των ιδιωτικών αποταμιεύσεων και θα επηρεάσει θετικά το ισοζύγιο εξωτερικών πληρωμών.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΙΙΙ.

Δημοσιονομικά Μεγέθη (1980-1996)

I.	ΔΗΜΟΣΙΟ ΧΡΕΟΣ	1980	1990	1996
	% ΑΕΠ	33%	89%	112%
II.	ΤΟΚΟΧΡΕΩΛΥΣΙΑ			
	% Σύνολο φόρων	17%	60%	108%
	% ΑΕΠ	4%	18%	28%

Πηγή: Υπουργείο Οικονομικών/Εισηγητικές Εκθέσεις Προϋπολογισμών

Αδυναμία σταθεροποίησης του ΔΧ/ΑΕΠ σημαίνει αδυναμία σταθεροποίησης του εξωτερικού χρέους της χώρας. Η αναλογία ΔΧ/ΑΕΠ η οποία για την διετία 1995-1996 σταθεροποιήθηκε σε 112% απέχει πάρα πολύ από τον στόχο της Συνθήκης του Μάαστριχτ (60% του ΑΕΠ).

Ένα άλλο πρόβλημα της ελληνικής οικονομίας είναι η μεγάλη διαφορά ελληνικών επιτοκίων και διεθνών επιτοκίων, η οποία οδηγεί σε σημαντική συσσώρευση κερδοσκοπικών κεφαλαίων από το εξωτερικό και άρα σε σημαντική αύξηση των συν/κών διαθεσίμων και της ποσότητας χρήματος με κίνδυνο την αναθέρμανση των πληθωριστικών πιέσεων. Αν και η διαφορά μεταξύ των επιτοκίων τελευταία έχει περιορισθεί, κατά την γνώμη μας, όχι τόσο λόγω της μείωσης του πληθωρισμού αλλά λόγω της ακολουθούμενης πολιτικής της σταθερής συν/κής ισοτιμίας (η πολιτική της «σκληρής» δραχμής), ωστόσο τα επιτόκια στην ελληνική τραπεζική αγορά είναι ακόμα υψηλά (10%) σε σχέση με τα αντίστοιχα ευρωπαϊκά (Ιταλία 7%, Πορτογαλία και Ισπανία 6%, Γαλλία 3,6%, και Αγγλία 2,6%).

Απαιτείται περαιτέρω μείωση των επιτοκίων ώστε να τονωθεί η επενδυτική δραστηριότητα και να υπάρξει ανάκαμψη της οικονομίας. Η μείωση των δανειακών αναγκών και η περαιτέρω αποκλιμάκωση του πληθωρισμού θα οδηγήσουν σε ακόμα μεγαλύτερη μείωση των εγχώριων επιτοκίων. Επίσης η αύξηση του ανταγωνισμού του τραπεζικού συστήματος και γενικά η απελευθέρωση της χρηματοπιστωτικής αγοράς θα ευνοήσει στην περαιτέρω μείωση των επιτοκίων.

Προκειμένου να συμμετάσχει με επιτυχία το εθνικό μας νόμισμα στον νέο Μηχανισμό Συν/κών Ισοτιμιών (ΜΣΙ-2) απαιτείται προη-

γούμενα να έχει διαμορφωθεί ένα περιβάλλον νομισματικής σταθερότητας και να έχει πραγματοποιηθεί ικανοποιητική προσαρμογή (σύγκλιση) της Ελληνικής οικονομίας κυρίως ως προς την κατεύθυνση της αποκλιμάκωσης του πληθωρισμού και της δραστηκής μείωσης των δημοσιονομικών ελλειμμάτων, και προ παντός θα πρέπει η συν/κή πολιτική να γίνει πιο ελαστική (που σημαίνει ότι θα πρέπει να προηγηθεί σημαντική διολίσθηση της δραχμής).

Σύμφωνα με την έκθεση του Διοικητού της Τράπεζας της Ελλάδος η δραχμή θα είναι σε θέση να ενταχθεί στον ΜΣΙ-2 του ΕΝΣ την 1/1/1999 και μέσα από τον μηχανισμό αυτό να προχωρήσει στην πλήρη ένταξή της στην ένωση του κοινού νομίσματος, (Ευρω), το πιθανότερο στο τέλος του 2001. Από το 1987 και μετά ακολουθείται πολιτική ανατιμημένης δραχμής (πολιτική «σκληρής» δραχμής) κυρίως για λόγους αντιπληθωριστικούς. Η δραχμή είναι υπερτιμημένη έναντι των άλλων ευρωπαϊκών νομισμάτων και της ECU τόσο σε ονομαστικούς όσο και σε πραγματικούς όρους (με βάση την διαφορά πληθωρισμών μεταξύ της χώρας μας και του εξωτερικού), αφού ο βαθμός διολίσθησής της υστερεί από τον διαφορικό πληθωρισμό.

Η διολίσθηση της δραχμής έναντι του ECU επιβραδύνθηκε το 1993 σε 6,6% από 9,9% το 1992, επιβράδυνση που οφείλεται αφ' ενός στην αποκλιμάκωση του πληθωρισμού στη χώρα μας και αφ' ετέρου στη μείωση της διαφοράς μεταξύ των πληθωρισμών της ελληνικής οικονομίας και των οικονομιών των χωρών-μελών της Κοινότητας. Η διολίσθηση της δραχμής για την περίοδο Ιανουάριος 1995-Δεκέμβριος 1995 ήταν 3,12%, ενώ κατά το 1996 η δραχμή υποτιμήθηκε έναντι του δολαρίου και του ECU κατά 4,18% και 1,06% αντίστοιχα. Η ίδια πολιτική της «σκληρής» δραχμής ακολουθείται και για το 1997. Όμως η άποψή μου είναι ότι η πολιτική της σταθερής ισοτιμίας της δραχμής έχει εξαντλήσει τα όριά της και θα πρέπει να ακολουθηθεί μια ελαστική συν/κή πολιτική. Η άσκηση σταθερής συν/κής πολιτικής μπορεί να περιορίζει τις πληθωριστικές πιέσεις (αφού η μείωση της τιμής των εισαγόμενων αγαθών σε εγχώριο νόμισμα περιορίζει την επίδραση του εισαγόμενου πληθωρισμού στον εγχώριο πληθωρισμό), όμως σχετίζεται με χαμηλότερο ρυθμό αύξησης της παραγωγικότητας, διογκώνει την ανεργία και την ύφεση, μειώνει την ανταγωνιστικότητα των ελληνικών προϊόντων και δημιουργεί προβλήματα στο ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών. Η αδυναμία χρησιμοποίησής της ονομαστικής συν/κής ισοτιμίας ως ένα μηχανισμό προσαρμογής αυξάνει τις διακυμάνσεις της ανάπτυξης και της απασχόλησης. Εντασσόμενη η συν/κή πολιτική σ' ένα σωστό πλαίσιο (μείγμα) νομισματικής,

δημοσιονομικής και εισοδηματικής πολιτικής θα επιτύχει να μεταβάλλει τις σχετικές τιμές και να μετακινήσει την συνολική δαπάνη προς τα εγχώρια αγαθά. Κανείς δεν αμφιβάλλει ότι η πολιτική της «σκληρής» δραχμής όλων των προηγούμενων χρόνων είχε θετικά αποτελέσματα στην σημαντική μείωση του πληθωρισμού. Όμως είναι κατάλληλος ο χρόνος για μια πιο ελαστική συν/κή πολιτική. Όσο θα συνεχίζεται η πολιτική της «σκληρής» δραχμής και όσο πλησιάζουμε την 1/1/1999 (ημερομηνία ένταξης της δραχμής στον ΜΣΙ-2) τόσο θα τροφοδοτούνται οι προσδοκίες των ατόμων για μελλοντική υποτίμηση της δραχμής ώστε να αυξάνει η διαφορά μεταξύ των επιτοκίων της χώρας και του εξωτερικού, θα έχουμε μείωση των συν/κών διαθεσίμων (φυγή κεφαλαίων στο εξωτερικό) και διόγκωση της κρίσης στο ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών. Επομένως μια σημαντική διολίσθηση θα προλάβει όλες τις αναφερθείσες αρνητικές συνέπειες.

Η μείωση της ανταγωνιστικότητας των ελληνικών προϊόντων (και η εκτόπιση πολλών παραδοσιακών κλάδων της ελληνικής οικονομίας από τις διεθνείς αγορές) λόγω της πολιτικής της σταθερής συν/κής ισοτιμίας της δραχμής και λόγω των διαρθρωτικών αδυναμιών στην αγορά εργασίας αντανακλάται στην δραματική αύξηση του ελλείμματος του εμπορικού ισοζυγίου της χώρας μας. Χαρακτηριστικά αναφέρουμε ότι ενώ το 1995 το έλλειμμα του ισοζυγίου τρεχουσών συναλλαγών ήταν 2.850 εκατ. δολ., το 1996 διπλασιάστηκε και ξεπέρασε τα 4 δισ. δολ. (4% του ΑΕΠ, όταν ο στόχος του Προγράμματος Σύγκλισης ήταν 3,2% του ΑΕΠ). Το ανησυχητικό είναι ότι το ισοζύγιο τρεχουσών συναλλαγών συνεχίζει την αρνητική του πορεία και για το 1997 πράγμα που θα επιτείνει τις κερδοσκοπικές πιέσεις στην δραχμή με δυσάρεστες συνέπειες στα συν/κά διαθέσιμα της χώρας. Ας μην ξεχνάμε ότι όταν πριν από καιρό η δραχμή δέχθηκε ανάλογες πιέσεις η εκροή συν/κών διαθεσίμων ανήλθε σε 2,5 δισ. δολάρια. Βέβαια μπορεί κάποιος να ισχυρισθεί ότι ένα μέρος από τα κεφάλαια αυτά είναι «ζεστό χρήμα» (δηλ. κερδοσκοπικά κεφάλαια) το οποίο δημιουργεί έντονες πληθωριστικές τάσεις, αποσταθεροποιεί την οικονομία, και με την έννοια αυτή η εκροή ήταν σε κάποιο βαθμό επιθυμητή. Όμως η συνέχιση εκροής συν/κών διαθεσίμων σίγουρα δεν είναι θετικό για την ελληνική οικονομία. Τελειώνοντας το άρθρο αυτό είναι σκόπιμο να αναφερθώ για λίγο στην πραγματική σύγκλιση. Τα κριτήρια του Μάαστριχτ αναφέρονται στην ονομαστική σύγκλιση. Το κόστος της δημοσιονομικής πειθαρχίας και της νομισματικής σταθερότητας για την ικανοποίηση των κριτηρίων του Μάαστριχτ είναι η αύξηση της ανεργίας και η

διόγκωση της ύφεσης. Αυτή τη στιγμή η ανεργία στη χώρα μας είναι πάνω από 10% του οικονομικού ενεργού πληθυσμού. Το πρόβλημα αυτό μπορεί, κατά τη γνώμη μου, να αντιμετωπισθεί, (βλ. και άρθρο μου: ΒΗΜΑ 27/10/1996) με βελτίωση του μείγματος οικονομικής πολιτικής που δεν είναι άλλο από ένα «μείγμα» αναπτυξιακής πολιτικής, δηλ. ένα «μείγμα» που θα στοχεύει στην ενίσχυση των αποκρατικοποιήσεων, αύξηση των ιδιωτικών επενδύσεων και υιοθέτηση διαρθρωτικών τομών και αλλαγών που θα επιτρέψουν την άμβλυση των στρεβλώσεων και ενίσχυση του ανταγωνιστικού χαρακτήρα των αγορών. Η οικονομική ανάπτυξη δεν είναι έννοια ασυμβίβαστη με την σταθεροποίηση. Αντίθετα, η σταθεροποίηση μιας οικονομίας επιτυγχάνεται μέσω της αναπτυξιακής πολιτικής. Η έννοια της οικονομικής ανάπτυξης είναι συνώνυμη με την έννοια της πραγματικής σύγκλισης που αποτελεί προϋπόθεση της ονομαστικής σύγκλισης (δηλ. της ικανοποίησης των κριτηρίων της Συνθήκης του Μάαστριχτ). Για να υπάρξει πραγματική σύγκλιση θα πρέπει να επιταχυνθεί ο ρυθμός οικονομικής ανάπτυξης μέσω επιτάχυνσης του ρυθμού των επενδύσεων. Για να έχουμε πραγματική σύγκλιση στα επόμενα 15-20 χρόνια η Ελληνική οικονομία θα πρέπει να αναπτύσσεται με ρυθμούς 4%-5%. Το 1995 ο ρυθμός αύξησης του ΑΕΠ της χώρας σε σταθερές τιμές ήταν 2% και το 1996 2,6% (με πρόβλεψη για το 1997 ο ρυθμός αυτός θα είναι πάνω από 3,5%). Η αύξηση αυτή στο ΑΕΠ οφείλεται κυρίως στην αύξηση των δημόσιων και ιδιωτικών επενδύσεων οι οποίες αυξήθηκαν κατά 8% και 15% αντίστοιχα. Με την έννοια αυτή μπορούμε να πούμε ότι υπήρξε ένας βαθμός πραγματικής σύγκλισης κατά την περίοδο 1996-1997, όταν οι ρυθμοί αυξήσεως του ΑΕΠ στις άλλες χώρες της ΕΕ ήταν χαμηλότεροι, αλλά δεν είναι αρκετός. Απαιτείται εντατικοποίηση του ρυθμού ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας. Εκτός από την αύξηση των επενδύσεων (ιδιωτικών και δημόσιων), το επίπεδο του ανθρώπινου κεφαλαίου και ο βαθμός τεχνολογικής προόδου είναι στοιχεία που καθορίζουν το επίπεδο οικονομικής ανάπτυξης μιας χώρας.

Αυτή τη στιγμή η Ελληνική οικονομία όπως προκύπτει από την προηγηθείσα ανάλυση δεν ικανοποιεί κανένα κριτήριο της Συνθήκης του Μάαστριχτ. Όμως η Συνθήκη του Μάαστριχτ αποτελεί μονόδρομο και οπωσδήποτε πρόκληση για την Ελληνική οικονομία, και επομένως θα πρέπει η Ελληνική οικονομία να συνεχίσει να πορεύεται προσεγγίζοντας συνεχώς τα ονομαστικά κριτήρια του Μάαστριχτ σε συνδυασμό με την σύγκλιση με βάση τα πραγματικά κριτήρια (πραγματική σύγκλιση) για να είναι δυνατή η βιωσιμότητα της

Ελληνικής οικονομίας μέσα στην Νομισματική Ένωση. Τα κριτήρια του Μάαστριχτ θεωρούνται απαραίτητα για την δημιουργία δημοσιονομικών συνθηκών που δεν θα δυσκολεύουν την άσκηση νομισματικής πολιτικής από την Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα, για την ύπαρξη οικονομικής σταθερότητας και την δημιουργία κλίματος εμπιστοσύνης στις διεθνείς χρηματαγορές μετά τη δημιουργία του ενιαίου νομίσματος. Ευχόμαστε η ελληνική οικονομία να επιτείνει τις προσπάθειές της ώστε τελικά να επιτύχει την ικανοποίηση των στόχων της Συνθήκης του Μάαστριχτ και να μπορέσει να συμμετάσχει στην ολοκλήρωση της ΟΝΕ (να ενταχθεί στη ζώνη του Ευρω) έστω με την δεύτερη ομάδα των χωρών που θα συμμετάσχουν στην ΟΝΕ, και να προσαρμοσθεί με γρήγορους ρυθμούς στις νέες συνθήκες της διεθνοποιημένης οικονομίας.

Θεόδωρος Ι. Παναγόπουλος*

ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΚΑΙ ΠΤΩΧΕΙΑ**

Προστασία του περιβάλλοντος δια της
καταπολεμήσεως της πτωχείας στον κόσμο

α. ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΑ

Κοινό τόπο αποτελεί το γεγονός της παγκοσμιοποίησης της οικονομίας στο λυκόφως του 20ού αιώνα. Η παγκοσμιοποίηση αυτή δεν αποτελεί σχήμα λόγου, ούτε περιορίζεται στα όρια της Ευρωπαϊκής Ενώσεως, όταν παρατηρούμε, ότι και η παραμικρή κρίση της οικονομίας των Ασιατικών κρατών έχει άμεση επίδραση και σ' αυτό το Χρηματιστήριο της Αθήνας, αλλά και σε άλλες ηπείρους της γης.

Στο λυκαυγές του 21ού αιώνα κάτι αντίστοιχο συμβαίνει και με την προστασία του περιβάλλοντος. Εκκινούντες από την βασική αρχή, ότι το περιβάλλον δεν έχει σύνορα, καταλήγουμε στο συμπέρασμα, ότι η προστασία του για να είναι αποτελεσματική θα πρέπει να είναι οικουμενική.

Είναι προφανές, ότι στερείται αποτελεσματικότητας η από κοινού προσπάθεια δύο ή τριών μόνον κρατών, τα οποία λαμβάνουν

* Καθηγητής Δημοσίου Δικαίου Πανεπιστημίου Πειραιώς.

** Σε πρώτη μορφή το υπό ανάπτυξη θέμα παρουσιάστηκε ως Εισήγηση στο Ε' Περιβαλλοντικό Σεμινάριο Χάλκης τον Ιούνιο του 1998, το οποίο διοργανώθηκε στην νήσο Χάλκη στον Βόσπορο, υπό την αιγίδα του Οικουμενικού Πατριάρχου Κωνσταντινουπόλεως Κου Κου Βαρθολομαίου Α' και του Πρίγκηπος Φιλίππου Δουκός του Εδιμβούργου, επ. Προέδρου του Παγκοσμίου Ταμείου για την Προστασία της Φύσεως (W.W.F.).

Με την σκέψη, ότι ο τιμώμενος καθηγητής ερευνήσε και διακόνησε επί δεκαετίες θέματα κοινωνικής διοικήσεως τόσο ως πανεπιστημιακός διδάσκαλος, όσο και ως δημόσιος λειτουργός σε υψηλόβαθμες διοικητικές θέσεις, αποφάσισα να αφιερώσω προς τιμήν του το υπό διαπραγμάτευση θέμα.

μέτρα π.χ. για την προστασία της Μεσογείου Θαλάσσης, όταν τα λοιπά παράκτια κράτη αδιαφορούν για την τύχη των αποβλήτων τους, που καταλήγουν στην κλειστή αυτή θάλασσα χωρίς να υποστούν βιολογικό καθαρισμό. Κρίνεται κατά συνέπεια απαραίτητη η διεθνής συνεργασία για την αποτελεσματική προστασία του περιβάλλοντος.

Για τον λόγον αυτόν αποτελεί γεγονός αναμφισβήτητο, ότι αναγκαία είναι η διεθνής συνεργασία για την αποτελεσματική προστασία του περιβάλλοντος, όπως ακριβώς απαιτείται και για την καταπολέμηση της πτώχειας στον κόσμο. Η συνεργασία αυτή δεν αρκεί να περιορίζεται στα όρια της Ευρωπαϊκής Ενώσεως, αλλά πρέπει να είναι ευρύτερης μορφής, εάν επιδιώκουμε την βελτίωση του περιβάλλοντος στον πλανήτη γη.

Με τα δεδομένα αυτά η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει ήδη υπογράψει από το 1974 πολλές διεθνείς συμβάσεις, τόσο με τις Η.Π.Α., όσο και με κράτη-μέλη της Ε.Φ.Τ.Α. Αλλά και στο πλαίσιο του προγράμματος PHARE διατυπώνονται σχέδια, τα οποία αποβλέπουν μεταξύ άλλων στην βελτίωση της καταστάσεως του περιβάλλοντος των κρατών.

Για την ευρύτερη μάλιστα προστασία του περιβάλλοντος του πλανήτη μας ο Ο.Η.Ε. πραγματοποίησε τον Ιούνιο του 1992 στο Rio de Janeiro την Παγκόσμια Συνδιάσκεψη για την σωτηρία του Κόσμου με την συμμετοχή 148 και πλέον κρατών. Στην Συνδιάσκεψη εκείνη, κατά την υπογραφή των διαφόρων Συμβάσεων, ανεγνωρίσθη η ανάγκη για διαρκή ανάπτυξη και για αειφόρο ανάπτυξη. Μετά πάροδον πενταετίας τον Ιούνιο του 1997, ο Ο.Η.Ε. συνεκάλεσε στην Ν. Υόρκη νέα Συνδιάσκεψη για να εξετασθούν τα μέχρι τότε αποτελέσματα της πρώτης Συνδιασκέψεως. Τα πεπραγμένα δυστυχώς υπήρξαν πενιχρά. Στην Συνδιάσκεψη του Rio διετυπώθη η γνωστή Agenda 21 για να κατοχυρωθεί ένα σύστημα ενεργειών προτεραιότητας για τον από πλευράς περιβάλλοντος ευδοκιμούντα κόσμο. Στο πλαίσιο αυτό υποχρεούμεθα να σημειώνουμε την επιδίωξη της αναπτύξεως με συγκράτηση, ώστε να οικοδομούμε τον σωστό κόσμο.

β. ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

Η έννοια περιβάλλον περιλαμβάνει το σύνολο των φυσικών και ανθρωπογενών παραγόντων και στοιχείων, τα οποία ευρίσκονται σε αλληλεπίδραση και επηρεάζουν την οικολογική ισορροπία, την ποιότητα της ζωής, την υγεία των κατοίκων, όπως επίσης την ιστορική και πολιτιστική παράδοση και τις αισθητικές αξίες.

Ως φυσικό περιβάλλον χαρακτηρίζεται ο περιβάλλον τον άνθρωπο χερσαίος, θαλάσσιος και εναέριος χώρος, συμπεριλαμβανομένου σ' αυτόν της χλωρίδος, πανίδος και λοιπών φυσικών πόρων.

Η προσβολή του περιβάλλοντος συντελείται είτε με την ρύπανσή του, είτε με την μόλυνσή του, είτε τέλος με την υποβάθμισή του. Η ρύπανση εμφανίζεται με την παρουσία ρύπων στο περιβάλλον, όπως και κάθε είδους ουσιών, θορύβου, ακτινοβολίας ή άλλων μορφών ενεργείας σε ποσότητα, συγκέντρωση ή διάρκεια, που μπορούν να προκαλέσουν αρνητικές επιπτώσεις στην υγεία των ανθρώπων, σε εν γένει ζωντανούς οργανισμούς και στα οικοσυστήματα, ή υλικές ζημιές και γενικά να καταστήσουν το περιβάλλον ακατάλληλο για τις επιθυμητές χρήσεις του. Η μόλυνση είναι μορφή ρυπάνσεως, η οποία χαρακτηρίζεται από την παρουσία παθογόνων οργανισμών στο περιβάλλον ή δεικτών, οι οποίοι υποδηλώνουν την πιθανότητα παρουσίας τέτοιων μικροοργανισμών. Τέλος η υποβάθμιση είναι η πρόκληση από ανθρώπινες δραστηριότητες ρυπάνσεως ή οιασδήποτε άλλης μεταβολής στο περιβάλλον, η οποία είναι πιθανό να έχει αρνητικές επιπτώσεις στην οικολογική ισορροπία, στην ποιότητα ζωής και στην υγεία των κατοίκων, όπως επίσης στην ιστορική και πολιτιστική κληρονομία και στις αισθητικές αξίες¹.

Σύμφωνα με την νομοθεσία ως προστασία του περιβάλλοντος νοείται το σύνολο των ενεργειών, μέτρων ή έργων, τα οποία έχουν για στόχο την πρόληψη της υποβαθμίσεως του περιβάλλοντος, την αποκατάσταση, διατήρηση ή βελτίωσή του.

Παραλλήλως είναι αναγνωρισμένη και η δικαστική προστασία, η οποία λειτουργεί προς το συμφέρον των πολιτών ως ατόμων και ως μελών του κοινωνικού συνόλου και εκδηλώνεται κυρίως με το γενικό ένδικο μέσο της αιτήσεως ακυρώσεως, σε τελικό βαθμό, ενώπιον του Συμβουλίου της Επικρατείας. Ο δε ρόλος του δικαστού στον τομέα αυτόν είναι σημαντικότερος απ' ό,τι σε άλλους κλάδους δικαίου, οι οποίοι προϊόντος του χρόνου έχουν περιχαρακωθεί από την νομοθετική πρωτοβουλία. Λόγω μάλιστα του ότι ο κλάδος προστασίας του περιβάλλοντος είναι καινούργιος, ο δικαστής λειτουργεί ως προπομπός για την ψήφιση των απαραίτητων κανόνων δικαίου μέσω των διαμορφωμένων υπ' αυτού γενικών αρχών και κυρίων χαρακτηριστικών του κλάδου.

Το πρόβλημα της προστασίας του περιβάλλοντος συγκαταλέγεται μεταξύ των προτεραιοτήτων της Ευρωπαϊκής Ενώσεως, αλλά και των επί μέρους κρατών-μελών της, δεδομένου, ότι στην επίλυση των δημιουργουμένων θεμάτων ισχύει η αρχή της επικουρικότητας.

Στην Ελλάδα το πρόβλημα άρχισε να αντιμετωπίζεται από των μέσων της δεκαετίας του '70. Δυστυχώς η κρατική συμβολή στην αντιμετώπιση του σοβαρού προβλήματος της προστασίας του περιβάλλοντος δεν μπορεί να χαρακτηριστεί ως ουσιώδης².

γ. ΠΤΩΧΕΙΑ

Η καταπολέμηση της πτώχειας αποτελεί σημαντικό στοιχείο του ιδεατού κόσμου. Ευρισκόμενοι δυστυχώς ακόμη μακράν του ιδεατού η πτώχεια αποτελεί πολιτικό, οικονομικό και κοινωνικό φαινόμενο των ημερών μας, το οποίο προσβάλλει καίρια την ανθρωπινή αξία. Σύμφωνα με τις στατιστικές ποσοστό μεγαλύτερο του 70% του πληθυσμού της γης επιβιώνει με δύο δολάρια ημερησίως! Σημειούνται όμως και χειρότερες περιπτώσεις, όπου οι άνθρωποι διαθέτουν όχι πέραν του ενός δολλαρίου ημερησίως για την επιβίωσή τους. Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα της Ν. Σαχάρας στην Αφρική, αλλά και της Κούβας στην Καραϊβική³. Σε σύγκριση με τους άνδρες οι γυναίκες είναι εκείνες, οι οποίες ανέχονται στωϊκώτερα τις συνέπειες της πτώχειας. Οι γυναίκες, οι οποίες αποτελούν ποσοστόν περισσότερο του ημίσεως πληθυσμού της γης, εκτελούν το 70% των εργασιών και λαμβάνουν ολιγώτερο του 10% του παγκοσμίου εισοδήματος, κατέχουσες μόλις το 1% της γης!...

Σύμφωνα λοιπόν με τα ανωτέρω η πτώχεια, ως φαινόμενο της εποχής μας, θα πρέπει να αντιμετωπισθεί σε διεθνές επίπεδο. Η αποτελεσματική όμως αντιμετώπισή της απαιτεί στρατηγική διεθνούς συνεργασίας προς ενίσχυση των κρατών, τα οποία υστερούν σε σημαντικό βαθμό στην οικονομία τους, ώστε να υπερβούν τα όρια της πτώχειας. Τούτο θα επιτευχθεί όχι μόνον με επιδοτήσεις, αλλά κυρίως με παροχή παιδείας, κυρίως επαγγελματικής μορφής, ώστε οι πολίτες να καταστούν ικανοί να εξασφαλίσουν με τον κόπο τους την επιβίωσή τους.

Στις ημέρες μας τα χρέη προς τις πλουσιώτερες χώρες υπερβαίνουν τα 2.000 εκ. δολάρια. Είναι δε αναντίρρητο, ότι τα χρέη είναι εκείνα, τα οποία εξαφανίζουν την ελπίδα για ένα καλύτερο αύριο των ανθρώπων. Μάλιστα στην εποχή μας παρουσιάζεται το φαινόμενο της αυξήσεως των χρεών αυτών, παρά τα όσα κατά καιρούς λέγονται για την ταχύτερη διαγραφή τους. Το γεγονός αυτό πολλοί δεν edίστασαν να χαρακτηρίσουν ως μορφή συγχρόνου δουλείας.

Η συντελουμένη, ως ανεφέρθη, παγκοσμιοποίηση της οικονομίας στον πλανήτη μας συμβάλλει στην επίταση του σημειουμένου

φαινομένου. Είναι δε απαισιόδοξο το γεγονός, ότι ενώ περίπου αντλήθηκαν περί τα 20 δισ. δολάρια για την διάσωση ιδιωτικών επιχειρήσεων και κυβερνήσεων, οι οποίες είχαν πέσει θύμα της κρίσεως της οικονομίας στην Νοτιοανατολική Ασία, δεν κατέστη δυνατό να βοηθηθούν άνθρωποι, οι οποίοι είχαν απόλυτη ανάγκη ιατροφαρμακευτικής περιθάλψεως και διατροφής σε πολλά σημεία της γης με αποτέλεσμα τον θάνατό τους.

Είναι χαρακτηριστικό, ότι μόνον η Νορβηγία άσκησε στον τομέα αυτό θετική πολιτική σπείσασα στην διαγραφή των προς αυτήν χρεών με την σκέψη, ότι η ενέργειά της θα μπορούσε να αποτελέσει παράδειγμα προς μίμηση από άλλα κράτη. Αντιθέτως η Ιαπωνία, η Ομοσπονδιακή Γερμανία και η Ιταλία, παραδεδεγμένως πλούσιες χώρες, περιορίζονται στην άσκηση πιέσεων για την κατά το δυνατόν μεταγενέστερη διαγραφή των προς αυτές χρεών. Ευχολόγια δηλαδή αντί θετικών ενεργειών.

Ήδη το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο έχει θέσει ως στόχο το 2000 για την διαγραφή των χρεών των υπερχρεωμένων κρατών. Παρατηρείται όμως ότι πλούσιες χώρες, μεταξύ των οποίων και η Μ. Βρετανία, έχουν κηρύξει πόλεμο κατά των πτωχών του κόσμου, με συνέπεια να παρακολουθούν εκατομμύρια ανθρώπων να υποφέρουν και να πεθαίνουν.

Παρά τις καταβληθείσες από πολλές πλευρές φιλότιμες προσπάθειες τα αποτελέσματα αποδεικνύουν, ότι τουλάχιστον επί των ημερών μας η μάχη η οποία δίδεται για την καταπολέμηση της πτώχειας σε παγκόσμιο επίπεδο δεν έχει αποφέρει τα αναμενόμενα αποτελέσματα και κρίνεται ανεπιτυχής. Με τα δεδομένα αυτά η Ευρωπαϊκή Ένωση αλλά και τα κράτη-μέλη, τα οποία την απαρτίζουν έχουν αναγάγει την προσπάθεια καταπολεμήσεως της πτώχειας μεταξύ των πρώτων πολιτικών προτεραιοτήτων τους. Τοποθετώντας λοιπόν το θέμα αυτό στο κέντρο της πολιτικής, που πρόκειται να ασκηθεί στο μέλλον, καθίσταται αναγκαίο να τροποποιήσουμε τους ρυθμούς αναπτύξεως. Να διατυπωθούν δηλαδή μακροοικονομικές αναθεωρήσεις, ώστε να προβλεφθεί το υφιστάμενο καθεστώς των πτωχών της γης. Τουλάχιστον για την αυξημένη παροχή υγείας και για την κατοχύρωση ελαχίστου ορίου κοινωνικών παροχών, ώστε οι πτωχοί της οικουμένης πλέον των δικαιωμάτων και ευθυνών τους θα πρέπει να διατηρούν ελπίδα για το μέλλον και συγκεκριμένα για ένα διαφορετικό μέλλον, καλύτερο από το παρόν.

Είναι γεγονός, ότι η αποδυναμωμένη οικονομία σε ολόκληρο τον κόσμο, όπως αυτή διαμορφώνεται στο λυκόφως του εικοστού αιώνα, ίσως υπονομεύσει στο άμεσο μέλλον τις διεθνείς προσπάθειες για την συντονισμένη προστασία του περιβάλλοντος.

Στις αρχές Νοεμβρίου 1998 εκπρόσωποι 150 κρατών συναντήθησαν στο Μπουένος Άϊρες της Αργεντινής προκειμένου να αποφασίσουν την Αναθεώρηση του Πρωτοκόλλου του Κιότο, στο πλαίσιο του διεθνούς συντονισμού για την αντιμετώπιση του φαινομένου του θερμοκηπίου. Προβλέπεται δηλαδή λήψη σχετικής αποφάσεως, ώστε έως το 2010 να επιτευχθεί μείωση της παραγωγής αερίων, τα οποία ευθύνονται κατά κύριον λόγον για το φαινόμενο θερμοκηπίου, έναντι του επιπέδου του 1990. Λόγω όμως της παρατηρουμένης πτώχειας, κράτη της Ανατολικής Ευρώπης, Ασίας, Αφρικής και Λατινικής Αμερικής δείχνουν αδυναμία να επενδύσουν τα απαιτούμενα κονδύλια για την πραγματοποίηση δαπανηρών προγραμμάτων ατμοσφαιρικού καθαρισμού⁴.

Συμπερασματικώς καταλήγουμε στην σκέψη, ότι θα ήτο άδικο να θεωρηθεί, ότι η ανά τον κόσμο μείωση της πτώχειας είναι αποκλειστικά θέμα χρημάτων. Είναι εξ ίσου και θέμα ειρηνικής διαβιώσεως των λαών. Για τον λόγο αυτό κρίνεται αναγκαία η διεθνής συνεργασία, ακόμη και η ένταση των προσπαθειών, ώστε να επιτευχθεί το όραμα χαράξεως και εφαρμογής κοινής εξωτερικής πολιτικής και πολιτικής ασφαλείας εκ μέρους της Ευρωπαϊκής Ενώσεως και των κρατών, τα οποία την απαρτίζουν. Όπου η πτώχεια έχει εγκατασταθεί οι συνθήκες διαβιώσεως είναι οι ίδιες ανεξαρτήτως, εάν ευρισκόμεθα στον Βορρά ή στον Νότο στην Δύση ή στην Ανατολή. Για τον σκοπό αυτό ο διάλογος είναι απαραίτητος μεταξύ των κρατών. Άλλως δύσκολα θα επιτευχθεί η προσδοκόμενη αλλαγή⁵.

δ. ΣΩΣΤΟΣ ΚΟΣΜΟΣ

Για να επιτευχθεί λοιπόν ο τελικός στόχος της καταπολεμήσεως της πτώχειας και της προστασίας του περιβάλλοντος αναγκαία είναι η οικοδόμηση του σωστού κόσμου. Ποίο όμως είναι το περιεχόμενο της εννοίας αυτής, για την οποία λόγο έκανε και η Agenda 21 της Συνδιασκέψεως του Ρίο, ως ήδη ανεφέρθη⁶;

Κύριο χαρακτηριστικό στοιχείο αποτελεί η ανάγκη καταπολεμήσεως της πτώχειας. Ο πλούτος θα πρέπει να ανακαταμεμηθεί κατά τέτοιο τρόπο, ώστε να μη υφίστανται οι ομάδες ανθρώπων για τις οποίες ήδη εγένετο λόγος, οι οποίες δηλαδή διαβιούν κάτω από τον δείκτη της πτώχειας. Για την επίτευξη των περιβαλλοντικών στόχων απαραίτητη είναι η καλλιέργεια της περιβαλλοντικής συνειδήσεως των ανθρώπων. Η συνείδηση όμως αυτή δεν είναι δυνατό να αναπτυχθεί σε αστέγους και πεινώντες. Οι τελευταίοι ως κύριο και αποκλειστικό τους μέλημα έχουν την

επιβίωσή τους και όχι την στράτευσή τους για την προστασία του περιβάλλοντος. Τέτοιες μορφής απαιτήσεις από τους ανθρώπους αυτούς δεν είναι νοητές.

Επειδή είναι αποδεδειγμένο, ότι η προστασία του περιβάλλοντος απαιτεί υψηλό κόστος, τα απαιτούμενα για την πρόληψη περιβαλλοντικών κινδύνων κονδύλια δεν δύνανται να διαθέσουν τα πτωχά κράτη ή οι παραπαίουσες οικονομικά βιομηχανίες. Π.χ. για την πραγματοποίηση προγραμμάτων βιολογικού καθαρισμού, προστασίας της θαλάσσης, τοποθετήσεως φίλτρων σε βιομηχανικές μονάδες, χρησιμοποίηση αυτοκινήτων νέας τεχνολογίας κ.λπ.

Στο πλαίσιο της ευρωπαϊκής τουλάχιστον οικονομίας οι υπεύθυνοι για την περιβαλλοντική πολιτική θα πρέπει να στοχεύουν στην βιώσιμη ανάπτυξη. Να αναζητούν δηλαδή μέσω επιστημονικών ερευνών την παραγωγή νέων χημικών προϊόντων, τα οποία θα επιβαρύνουν ολιγώτερο το περιβάλλον και να περιορίζουν τα προϊόντα εκείνα, τα οποία ενδεχομένως έχουμε συνηθίσει, αλλά δεν είναι δυνατό πλέον να τα διαχειρισθούμε κατά τον πρόποντα τρόπον. Ενδεικτικά αναφέρεται η περίπτωση της παραγωγής πλαστικής σακούλας. Ως εκ τούτου μάλιστα γίνεται λόγος για διαμόρφωση νέου τύπου βιομηχανίας εκείνης, που θα είναι φιλική προς το περιβάλλον. Για την επιτυχία του στόχου αυτού χρειάζεται υψηλή τεχνολογία και εξειδικευμένο προσωπικό, που κατά γενική ομολογία μόνον οι πλούσιες χώρες είναι σε θέση να προσφέρουν.

Άλλο χαρακτηριστικό στοιχείο είναι η ανάγκη καλλιέργειας νοοτροπίας στον πληθυσμό της γης κυρίως στους πλουσίους λαούς για την αλλαγή των προτύπων καταναλώσεως.

Είναι γεγονός, ότι μετά τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο και την επακολουθήσασα πείνα σ' ολόκληρο σχεδόν τον ευρωπαϊκό χώρο, δημιουργήσαμε κοινωνία καταναλωτική, της οποίας οι περισσότεροι είμεθα υποχείριοι. Το φαινόμενο δεν είναι δυνατόν και δεν πρέπει να συνεχισθεί. Η αυγή του νέου αιώνα πρέπει να μας εύρει με νέα νοοτροπία. Με την περιφρόνηση του περιττού. Με φραγμούς στην υπερκατανάλωση. Με περισσότερη σκέψη και ολιγώτερη επιρροή στην λάμψη της διαφημίσεως. Για την επιτυχία όμως του στόχου αυτού απαιτείται πρόγραμμα ειδικής εκπαίδευσης των πολιτών για να αλλάξουν συμπεριφορά, στην οποία έχουν εθισθεί και η οποία τους παρασύρει στις ψευδαισθήσεις του πλούτου.

Για την επιτυχία επομένως του στόχου αυτού απαιτείται κοινή βούληση και βαθειά εκπαίδευση, η οποία θα λειτουργήσει ως οδηγός.

Σωστός όμως κόσμος δεν είναι δυνατόν να υπάρξει, εάν δεν αλλάξει ριζικά σε παγκόσμιο επίπεδο η δημογραφική δυναμική,

δεν παύσει να γηράσκει η ήπειρός μας και εάν οι αναπτυσσόμενες χώρες (Αφρική-Ασία-Ν. Αμερική) δεν καταπολεμήσουν το φαινόμενο του υπερπληθυσμού, το οποίο επιβαρύνει το περιβάλλον.

Τέλος η προσπάθειά μας δεν είναι δυνατόν να ολοκληρωθεί, εάν δεν προστατευθεί η ανθρώπινη υγεία. Αποτελεί γεγονός, ότι η προστασία του περιβάλλοντος δεν αποτελεί αυτοσκοπό, αλλά μέσο για την εξασφάλιση της υγείας των ανθρώπων και ζώων επί της γης. Σε τι άλλο πραγματικά αποβλέπει η διαρκής προσπάθεια για την προστασία του εδάφους και την λήψη των αναγκαίων μέτρων, παρά στο να γίνονται οι χρήσεις του σύμφωνα με τις φυσικές του ιδιότητες και την παραγωγική του δυνατότητα ώστε να προστατεύονται τα επιφανειακά και υπόγεια ύδατα. Πάντα τα ανωτέρω αποβλέπουν στην διατήρηση της ανθρώπινης υγείας κυρίως από διάφορες μρφές υποβαθμίσεως του περιβάλλοντος και ειδικότερα από την ρύπανση, την μόλυνση και τις διάφορες οχλήσεις.

Η μείωση των οχλήσεων, όσο και των μολύνσεων αποτελεί κύρια φροντίδα της περιβαλλοντικής πολιτικής όχι μόνον αυτής της Ευρωπαϊκής Ενώσεως αλλά και των επί μέρους κρατών-μελών της. Στο πλαίσιο της πολιτικής αυτής η τελευταία συνεργάζεται με άλλους διεθνείς Οργανισμούς, με το Συμβούλιο της Ευρώπης και τον Ο.Η.Ε., ώστε να τεθούν ορισμένες κοινώς αποδεκτές προδιαγραφές. Για τον λόγο αυτόν προβλέπεται ειδική οικονομική ενίσχυση των κρατών της Ανατολικής Ευρώπης, τα οποία λόγω κυρίως οικονομικών δυσχερειών δεν είναι σε θέση να τηρήσουν τις προδιαγραφές αυτές ώστε σε ολόκληρη την γηραιά ήπειρο να εξασφαλισθεί η ανθρώπινη υγεία. Το σύστημα του Ο.Η.Ε. «Hospital without walls» για να προσφέρει τις υπηρεσίες υγείας και στις χαμηλότερα οικονομικά τάξεις θα πρέπει να ενεργοποιηθεί, όπου είναι αναγκαίο, ώστε να μη υπάρχουν λήγοντος του εικοστού αιώνα άνθρωποι, οι οποίοι λόγω οικονομικών συνθηκών να στερούνται των υπηρεσιών υγείας.

Με βάση λοιπόν τα ανωτέρω καταλήγουμε στο συμπέρασμα, ότι ο 21ος αιώνας χρειάζεται να μας εύρει έτοιμους να έχουμε διαμορφώσει ένα νέο μοντέλλο ανταπτύξεως, εκείνο της αειφόρου αναπτύξεως για την μη σπατάλη και μόλυνση των υδάτινων πόρων, για την αποφυγή της ρυπάνσεως και την εν γένει υποβάθμιση του φυσικού περιβάλλοντος, γιατί είναι πλέον δεδομένο, ότι το υφιστάμενο επί των ημερών μας μοντέλλο έχει αγγίξει τα όριά του.

Στο μέλλον η προστασία του περιβάλλοντος δεν είναι νοητό να στηριχθεί μόνο στην νομοθεσία και στα Δικαστήρια, εάν εν τω μεταξύ δεν έχει καλλιεργηθεί σε βάθος το αίσθημα της περιβαλ-

λοντικής συνειδήσεως των πολιτών. Τα ανωτέρω συμπεράσματα απετέλεσαν και την στρατηγική του Πέμπτου Προγράμματος Δράσεως για το Περιβάλλον της Ευρωπαϊκής Ενώσεως για τα έτη 1993-2000. Η επιτυχία του όμως εξαρτάται από την δέσμευση όλων των παραγόντων, από τους καταναλωτές και επιχειρηματίες, αλλά και από την Δημόσια Διοίκηση και τους πολιτικούς. Οι κύριοι τομείς δράσεως του ανωτέρω Προγράμματος είναι πέντε και αναφέρονται στην βιομηχανία, ενέργεια, γεωργία, στις μεταφορές και τον τουρισμό. Το Πρόγραμμα συνδυάζει την αρχή της επικουρικότητας με την έννοια της κατανομής των ευθυνών.

ε. Η ΚΑΤΑΠΟΛΕΜΗΣΗ ΤΗΣ ΠΤΩΧΕΙΑΣ ΚΑΙ Η ΚΑΤΑΛΛΗΛΗ ΠΑΙΔΕΙΑ: ΕΡΓΑΛΕΙΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ

Με δεδομένο, ότι το περιβάλλον για να προστατευθεί επαρκώς απαιτεί υψηλό κόστος, θα πρέπει σε πρώτο βαθμό να καταπολεμηθεί η πτώχεια, ώστε τα κράτη να δύνανται να διαθέτουν τα απαιτούμενα για την προστασία του κονδύλια⁷. Το πρόβλημα αφορά πάντες καθ' όσον το περιβάλλον δεν έχει σύνορα και η προσβολή του σε ένα σημείο της γης έχει άμεσες επιπτώσεις στο περιβάλλον και των γειτονικών κρατών.

Είναι χαρακτηριστικό το πόσο είχε εγκαταλειφθεί το περιβάλλον στην τύχη του στα κράτη του υπαρκτού σοσιαλισμού μέχρι του 1989. Το γεγονός δεν οφείλετο στην ελεύθερη βούληση των κρατών, αλλά στην πρακτική τους αδυναμία να διαθέσουν τα απαραίτητα κονδύλια, τα απαιτούμενα για την αντικατάσταση της πεπαλαιωμένης τους τεχνολογίας με σύγχρονη. Παρά δε την εν τω μεταξύ πάροδο δέκα ετών τα κράτη αυτά δεν κατέστη δυνατόν και παρά την αλλαγή του οικονομικοπολιτικού συστήματος, το οποίο τα διέπει, να επιτύχουν τον εκσυγχρονισμό της νομοθεσίας τους σε θέματα προστασίας του περιβάλλοντος, π.χ. την υποχρεωτική κυκλοφορία καταλυτικών αυτοκινήτων, ή τον καθαρισμό των υδάτων των ποταμών, κυρίως λόγω οικονομικών δυσχερειών.

Παράλληλα με την καταπολέμηση της πτώχειας απαραίτητη κρίνεται η παροχή καταλλήλου παιδείας στους πολίτες, ώστε οι τελευταίοι να καταστεί δυνατόν να γνωρίσουν σε πρώτη φάση το πρόβλημα, το οποίο εν πολλοίς αγνοούν και σε δεύτερη φάση να ενημερωθούν για τα αναγκαία μέτρα, τα οποία πρέπει να ληφθούν για την βελτίωση της καταστάσεως του περιβάλλοντος. Ενδεικτικά αναφέρουμε το πρόγραμμα «Living library» του Ο.Η.Ε.

με σκοπό να καθιερώσει την δυνατότητα αναγνώσεως και γραφής ως καθημερινή απασχόληση τόσο των παιδιών, όσο και των διδασκάλων, το οποίο πρόγραμμα αξίζει να διευρυνθεί κατά το δυνατόν, όπου είναι χρήσιμο.

Η παρεχόμενη παιδεία δεν πρέπει σε καμία περίπτωση να είναι μονοσήμαντη και να υπηρετεί την όντως απαραίτητη τεχνολογία, αλλά να είναι διπολική, καλλιεργούσα συγχρόνως τις ανθρωπιστικές επιστήμες. Η αναζητούμενη παιδεία θα πρέπει να κατευθύνεται στην δυνατότητα προβλέψεως, όσο και στην δυνατότητα επιβολής της προστασίας του περιβάλλοντος. Αυτής της μορφής η παιδεία θα συνδράμει, ώστε ο άνθρωπος να γίνει καλύτερος. Το λεχθέν από τον κορυφαίο των νεοελληνικών γραμμάτων Αλέξανδρο Παπαδιαμάντη, «...επιθυμείς ένα καλύτερο κόσμο, να αρχίσεις να γίνεσαι καλύτερος...» ευρίσκει στην περίπτωση μας άμεση εφαρμογή.

Εάν ο τεχνολογικός κόσμος προσανατολίζεται σήμερα στην πυρηνική ενέργεια και στους τηλεματικούς αυτοκινητοδρόμους, που διαμορφώνουν τον πολιτισμό του 21ου αιώνα, δεν σημαίνει, ότι θα πρέπει να παύσουμε να καλλιεργούμε τις ανθρωπιστικές επιστήμες, οι οποίες βοηθούν, ώστε να μη στεγνώσουν τόσο η ψυχή, όσο και η καρδιά του ανθρώπου.

Συμπερασματικά καταλήγουμε στην διαμόρφωση της αρχής, ότι η έλλειψη της καταλλήλου παιδείας δεν είναι μόνον παράγοντας αυξήσεως της εγκληματικότητας, αλλά επίσης και παράγοντας ο οποίος συντείνει στην αδιαφορία για την διαφύλαξη τόσο του φυσικού, όσο και του πολιτιστικού περιβάλλοντος.

στ. Η ΕΥΘΥΝΗ ΤΩΝ ΠΟΛΙΤΙΚΩΝ

Οι πολιτικοί έχουν την ευθύνη να προβλέπουν τα μελλούμενα και να διαχειρίζονται ορθολογικά τα παρόντα, ώστε να εξασφαλίζουν την καλύτερη δυνατή διαβίωση των πολιτών. Οι πολιτικοί λοιπόν δεν μπορούν πλέον να είναι απλοί θεαταί των τεκτενομένων. Οφείλουν να δραστηριοποιηθούν και να παρεμβαίνουν σταθερά, ώστε να αποτρέψουν την νοοτροπία του ευδαιμονισμού προς την οποία ρέπει ο ανενημέρωτος άνθρωπος.

Οφείλουν να ανατρέψουν τα κρατούντα και να αναταράξουν τα νερά της αδιαφορίας, όπως επίσης και την νοοτροπία, από την οποία εμφορούνται οι περισσότεροι άνθρωποι, όταν το πρόβλημα δεν τους αφορά αμέσως. Αγνοούντες, ότι θα τους επιβαρύνει την επόμενη φορά.

Το κυριώτερο λοιπόν είναι οι πολιτικοί να προετοιμάσουν τους πολίτες σε μία καινούργια συμπεριφορά έναντι της φύσεως. Συμπεριφορά, την οποία όμως θα επιλέξουν εν ελευθερία με την ιδική τους βούληση, η οποία θα στηρίζεται στην γνώση του τί είναι το καλό και τί το κακό, τί το ωφέλιμο και τί το βλαβερό για το ανθρώπινο γένος μακροπρόθεσμα και ουδέποτε βραχυπρόθεσμα. Οι πολιτικοί θα είναι εκείνοι, οι οποίοι πρώτα με την ιδική τους συμπεριφορά θα διδάξουν την υπέρβαση του ιδιοτελούς ανθρωποκεντρισμού. Η νέα αυτή στάση των ανθρώπων πρέπει να διέπεται ολοκληρωτικά από την ελευθερία και από την αγάπη προς τον συνάνθρωπο.

Χρειάζεται λοιπόν η πολιτική και οι πολιτικοί να επαναφέρουν τους ανθρώπους στην παραδοσιακή εκείνη κλίμακα των αξιών, όπου τόσο η αρετή, όσο και η ευθύνη του ανθρώπου μαζί με την ελευθερία και την αγάπη ευρίσκονται σε ανώτατα επίπεδα.

Η Ορθόδοξη Εκκλησία έχει ήδη αναλάβει τον ρόλο της και την ευθύνη της. Αναγνώρισε την 1η Σεπτεμβρίου κάθε χρόνου, Αρχή της Ινδίκτου, ως ημέρα αφιερωμένη στο περιβάλλον και την προστασία του. Συνέθεσε ειδική θ. λειτουργία για να υμνήσει το περιβάλλον και έκανε γνωστό στους πιστούς της, ότι κάθε προσβολή του περιβάλλοντος αποτελεί αμαρτία, διότι προσβάλλει το δημιουργήμα του Δημιουργού. Την προσπάθειά της δεν την τερμάτισε με τις πρωτοβουλίες της αυτές, αλλά την συνεχίζει δίδοντας σε κάθε ευκαιρία ζωντανή την παρουσία της σε θέματα, τα οποία αναφέρονται στην περιβαλλοντική προστασία.

Αποτελεί κοινόν τόπον, ότι η Ευρώπη σήμερα διέρχεται σοβαρά κρίση ευρισκομένη στο λυκόφως του 20ού αιώνα σε ένα μεταβατικό στάδιο ολοκλήρωσης της προγραμματιζομένης για το λυκαυγές του επόμενου 21ου αιώνα οικονομικής της ενοποιήσεως και διευρύνσεως των κρατών-μελών, τα οποία απαρτίζουν την Ευρωπαϊκή Ένωση, την κινητήρια δύναμη της Ευρωπαϊκής Ηπείρου.

Η κρίση αυτή αποτυπώνεται τόσο στην αύξηση της εγκληματικότητας, που σταθερά σημειώνεται και είναι απότοκος της αυξανόμενης ανεργίας σε εποχή, όπου οι δείκτες της οικονομίας των ευρωπαϊκών κρατών οδεύουν προς την σύγκλιση για να υλοποιηθούν οι στόχοι της εισόδου του Euro στην ήπειρό μας.

Η ανωτέρω όμως κρίση ολοκληρώνεται με την σημειουμένη οικολογική κρίση με αποτέλεσμα να διαγράφονται σοβαροί κίνδυνοι για την διαίωνιση του ανθρωπίνου γένους μακροπρόθεσμα, εάν δεν αρχίσει η αντίστροφη μέτρηση και η άμεση λήψη των αναγκαίων εκείνων μέτρων σε ολόκληρο τον κόσμο, ώστε να αποτραπεί περαιτέρω η υποβάθμιση του φυσικού περιβάλλοντος.

Είναι φυσικό όλες αυτές οι κρίσεις να έχουν απογοητεύσει τους ενεργούς πολίτες του πλανήτη μας και να τους έχουν δημιουργήσει τάση αδιαφορίας έναντι της πολιτικής και εν γένει των πολιτικών, που πολλές φορές έχουν εξαπατήσει το εκλογικό σώμα με τα λόγια τα μεγάλα, τις υποσχέσεις και τα δήθεν οράματά τους!

Είναι πλέον παρήγορο το γεγονός, ότι το ενδιαφέρον του εκλογικού σώματος ανάγκασε τα μεγάλα κόμματα της Ευρώπης να περιλάβουν στα προγράμματά τους σε προτεραιότητα τα θέματα προστασίας του περιβάλλοντος. Η ευθύνη δε των πολιτικών στον τομέα αυτόν είναι να πραγματοποιήσουν τις ανελημμένες υποσχέσεις τους, μη λησμονώντας, ότι η παρατηρούμενη υποβάθμιση του περιβάλλοντος δεν σημαίνει μόνο υποβάθμιση της ποιότητας της ζωής των ανθρώπων, αλλά άμεσο κίνδυνο για την συνέχιση της ίδιας της ζωής.

Η ανάγκη προστασίας του περιβάλλοντος πέραν του θετικού αντικτύπου, τον οποίο προκαλεί στο απειλούμενο περιβάλλον της Οικουμένης, έχει ένα ακόμη θετικό στοιχείο, ότι δηλαδή δημιουργεί μία νέα ηθική μεταξύ των ανθρώπων κατά του ευδαιμονισμού και της υπερκαταναλώσεως και υπέρ της φιλοκαλίας, φιλοκαλία με την οποία άμεσα συνδέεται η Ορθόδοξη Εκκλησία.

Πέραν όμως ενός απλού ευχολογίου στις δυνατότητες των πολιτικών, κυβερνώντων ή ασκούντων το πολύ σημαντικό λειτουργήμα της αξιωματικής αντιπολιτεύσεως, είναι η παρέμβαση για την βελτίωση του υφισταμένου φυσικού περιβάλλοντος στον πλανήτη μας. Ενδεχομένως τα μέτρα, τα οποία απαιτούνται να ληφθούν, να έχουν και πολιτικό κόστος. Στο σημείο τούτο θα φανεί η πραγματική αξία του πολιτικού, όταν παρά το σε βάρος του κόστος δεν διστάζει να εισηγείται, χάριν πάντα του γενικού συμφέροντος, ορισμένα μέτρα. Τα μέτρα αυτά θα αναφέρονται ενδεχομένως στην απομάκρυνση εργοστασίων από τις πόλεις, στην αναγκαστική χρήση της πολυδάπανης υψηλής τεχνολογίας, στο κλείσιμο ακόμη εργοστασίων κατ' εξοχήν ρυπογόνων ή που παράγουν προϊόντα ρυπαίνοντα ανεξέλεγκτα το περιβάλλον μας, όπως είναι η υπερβολική παραγωγή πλαστικών προϊόντων και ειδικότερα της πλαστικής σακκούλας. Επίσης στην αναγκαστική χρήση καταλυτικών αυτοκινήτων, στην καθιέρωση δακτυλίου στις πόλεις, καθώς και ικανού αριθμού πεζοδρόμων κ.λπ.

Η λήψη των ανωτέρω μέτρων είναι φυσικό, ότι θα πλήξει οργανωμένα συμφέροντα και κεκτημένα δικαιώματα, ακόμα δε και θέσεις εργασίας. Χρειάζεται λοιπόν τόλμη η υλοποίησή τους εκ μέρους των πολιτικών. Εάν όμως οι πολιτικοί στερούνται της

τόλμης, θα πρέπει να παύσουν να ασχολούνται με την πολιτική, δηλαδή την τέχνη του προβλέπειν και του επιχειρείν με μοναδικό γνώμονα το κοινό συμφέρον.

Οι πολιτικοί είναι εκείνοι, οι οποίοι θα εισηγηθούν προς ψήφιση τους κατάλληλους νόμους. Είναι αυτοί, οι οποίοι θα οργανώσουν κατά τέτοιο τρόπο την Δημοσία Διοίκηση, ώστε να λειτουργεί ως θεματοφύλακας και όχι ως βίαιος σφετεριστής του περιβάλλοντος.

Για την καλή όμως εφαρμογή των νόμων θα πρέπει προηγουμένως να καλλιεργηθεί η περιβαλλοντική συνείδηση μεταξύ των πολιτών. Το παράδειγμα του Σωκράτη ας είναι οδηγός μας. Συγκεκριμένως, όταν ο Κρίτων προσεπάθησε να τον βοηθήσει να δραπετεύσει, ο Σωκράτης του απήντησε, ότι εάν εδραπέτευε θα ήρχετο αντιμέτωπος με τους νόμους. Γεγονός, το οποίο όμως δεν ήταν γι' αυτόν νοητό.

Απαιτείται λοιπόν σωστή νομοθεσία και ορθή χωρίς εξαιρέσεις εφαρμογή της. Στους δύο αυτούς τομείς οι πολιτικοί, εάν θελήσουν, έχουν σημαντικό ρόλο να διαδραματίσουν, άλλως σε δεδομένη στιγμή θα τύχουν της λαϊκής αποδοκιμασίας και κατακραυγής.

ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. Βλ. Θ.Ι. Παναγοπούλου, Δίκαιο προστασίας περιβάλλοντος, Αθήνα 1997, σελ. 62 επ. και Αν. Τάχου, Δίκαιο προστασίας του περιβάλλοντος, Θεσσαλονίκη 1995, σελ. 21 επ.
2. Βλ. Θ.Ι. Παναγοπούλου, όπου αν., σελ. 65 και Αν. Τάχου, όπου αν., σελ. 24.
3. Σύμφωνα με τα νεώτερα στατιστικά στοιχεία περί το 1 δισ. 300 εκ. άνθρωποι διαβιούν σήμερα με εισόδημα του ενός δολλαρίου ημερησίως. Βλ. Περιοδικό TIME, ειδική έκδοση Νοεμβρίου 1997, Will the world go hungry? σελ. 22 επ. Επίσης έκθεση του Ο.Η.Ε., η οποία εδημοσιεύθη στην εφημερίδα Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ της 10 Σεπτεμβρίου 1998.
4. Βλ. Εφημερίδα Η ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ της 20 Οκτωβρίου 1998, σελ. 28 σε ανταπόκριση του Πρακτορείου Router.
5. Είναι χαρακτηριστικό, ότι όταν στο παρελθόν εγένετο αναφορά στα όρια της οικονομικής ανάπτυξης, ετίθεντο αποκλειστικώς και μόνον όρια απαραίτητα για την ανθρώπινη επιβίωση. Σήμερα, και τούτο αποτελεί αναμφισβήτητη πρόοδο, υφίστανται και τα περιβαλλοντικά όρια, καθ' όσον αποτελεί κοινόν τόπον, ότι η εξάντληση των φυσικών πόρων θα οδηγήσει με μαθηματική ακρίβεια στο τέλος του βίου των ανθρώπων.
6. Βλ. Θ. Ι. Παναγοπούλου, όπου ανωτ., σελ. 23.
7. Είναι χαρακτηριστικό το συμπέρασμα στο οποίο κατέληξε η πρόσφατη Έκθεση για τις σχέσεις Εμπορίου και Περιβαλλοντικών προβλημάτων του Παγκοσμίου Οργανισμού Εμπορίου επί ευκαιρία της Συνδιάσκεψης του Σιάτλ τον Δεκέμβριο του 1999. Σύμφωνα λοιπόν προς τον επικεφαλής του Οργανισμού κ. Μ. Μουρ η ανωτέρω έκθεση καταγράφει σημαντικό αριθμό προβλημάτων καταλήγουσα στο συμπέρασμα, ότι ο πραγματικός εχθρός του περιβάλλοντος είναι η πτώχεια. Ο Οργανισμός παραλλήλως απέρριψε τις διατυπωθείσες κατηγορίες των μη κυβερνητικών Οργανώσεων, ότι χάριν του κέρδους συμπιέζει προς τα κάτω

τις προδιαγραφές περιβαλλοντικής προστασίας. Η ανωτέρω Έκθεση, η οποία συνετάγη από κοινού τόσο από εμπειρογνώμονες του Π.Ο.Ε., όσο και της Βορειοαμερικανικής Ενώσεως Ελευθέρου Εμπορίου εγένετο εν μέρει δεκτή από το Παγκόσμιο Ταμείο για την Φύση (W.W.F.), η οποία επί σειρά ετών ασκούσε εντονώτατη κριτική κατά του Π.Ο.Ε. Μάλιστα προς επίρρωση των ισχυρισμών του ο Μ. Μουρ έθεσε το ρητορικό ερώτημα: Εάν το διεθνές εμπόριο σταματούσε αύριο, το περιβάλλον θα ήτο καθαρώτερο; Καθόλου, ήταν η χωρίς ενδιασμούς απάντησή του. Βλ. Εφημερίδα ΕΣΤΙΑ της 18-10-1999. Από την πλευρά της η W.W.F. έχει υπολογίσει, ότι 13 διεθνείς περιβαλλοντικές Συνθήκες ευρίσκονται σε άμεσο κίνδυνο από την πολιτική, την οποία ασκεί ο Π.Ο.Ε.

Μαλαματένια Πανταζή*, Νικόλαος Γεωργόπουλος**

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ: ΕΝΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΕΡΓΑΛΕΙΟ ΓΙΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑ ΑΞΙΑΣ

ΣΥΝΟΨΗ

Στο παρελθόν τα πληροφοριακά συστήματα αντιμετωπιζόταν από τα διευθυντικά στελέχη ως υποβοηθητικά εργαλεία (support tools), ενώ σήμερα αποτελούν έναν από τους κύριους τροφοδότες της επιχειρηματικής στρατηγικής και του ανασχεδιασμού επιχειρηματικών διαδικασιών (Business Process Reengineering-BPR). Η ιστορία έχει δείξει πως μεγάλες αυξήσεις της παραγωγικότητας και του μεριδίου αγοράς συμβαίνουν όταν η τεχνολογική αλλαγή συνδυάζεται με τον επιχειρηματικό ανασχεδιασμό, καθώς δημιουργούνται νέες ευκαιρίες για τις επιχειρήσεις. Είναι σήμερα ανάγκη να αναλάβει η διοίκηση πιο καθοριστικό ρόλο στη διαμόρφωση και υλοποίηση στρατηγικών Ηλεκτρονικού Εμπορίου (Η.Ε.), και όχι να αφηθεί η διαμόρφωση της στρατηγικής για την ένταξη της επιχείρησης στο χώρο του Η.Ε., στα αποκλειστικά χέρια του τεχνικού προσωπικού του Τμήματος Πληροφορικής. Γίνεται λοιπόν φανερό ότι η είσοδος του Η.Ε. στη διεθνή οικονομία εγκαινιάζει μια νέα εποχή για τη διεξαγωγή επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Στην παρούσα εργασία παρουσιάζονται αρχικά οι παράγοντες και τα ακολουθούμενα βήματα για την υιοθέτηση του Η.Ε. από μια επιχείρηση, καθώς και ο ρόλος της διοίκησης στην υλοποίηση του. Στη συνέχεια εξετάζεται το Η.Ε. ως πηγή δημιουργίας επιχειρηματικής αξίας μέσω της βελτίωσης, του μετασχηματισμού και του επαναπροσδιορισμού της επιχείρησης.

* ΕΚΕΦΕ Δημόκριτος, Τμήμα Εφαρμοσμένων Τεχνολογιών, Αθήνα.

** Επίκ. Καθηγητής, Τμήμα ΟΔΕ, Πανεπιστήμιο Πειραιώς.

Τέλος η εργασία αναφέρεται στο μέλλον του Η.Ε., θέτοντας ερωτήματα για τις προκλήσεις που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις από τον νέο τρόπο εκτέλεσης των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων.

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η σημερινή εποχή χαρακτηρίζεται από την παγκοσμιοποίηση της αγοράς και τη συμπίεση των χρονικών και γεωγραφικών περιορισμών. Οι σύγχρονες τεχνολογίες επικοινωνιών και πληροφορικής επιτρέπουν την ηλεκτρονική διασύνδεση επιχειρήσεων, οργανισμών και μεμονωμένων ατόμων σε όλο τον κόσμο, παρέχοντας τη δυνατότητα ηλεκτρονικής διεκπεραίωσης εμπορικών πράξεων και συναλλαγών.

Για να μπορούν οι σημερινές επιχειρήσεις να παραμείνουν ανταγωνιστικές στην παγκόσμια οικονομία, η οποία σε μεγάλο βαθμό στηρίζεται στην πληροφορική και καθοδηγείται από τις προτιμήσεις των πελατών, πρέπει να είναι αποδοτικές, καινοτόμες, ανταγωνιστικές, να μπορούν να ανταποκρίνονται άμεσα στις ανάγκες των πελατών τους (εσωτερικών και εξωτερικών), να εστιάσουν στην ποιότητα και να είναι ευέλικτες.

Υπάρχει λοιπόν επιτακτική η ανάγκη για προσαρμογή της στρατηγικής τους, της οργανωσιακής τους κουλτούρας και της χρήσης του εξοπλισμού πληροφορικής και επικοινωνιών στις σύγχρονες συνθήκες προκειμένου να μπορέσουν να επιβιώσουν και να αναπτυχθούν. Πρέπει λοιπόν να επανεξετάσουν προσεκτικά τις οργανωσιακές τους δομές και διαδικασίες, καθώς επιθυμούν να διευρύνουν τις αγορές στόχους, να προμηθευτούν πρώτες ύλες και από άλλους προμηθευτές, να μειώσουν τις δραστηριότητές τους αναζητώντας εξωτερικούς συνεργάτες για τη διεκπεραίωσή τους, να δημιουργήσουν νέες συμμαχίες.

Το Ηλεκτρονικό Εμπόριο (Η.Ε.), παρέχει τη δυνατότητα πραγματοποίησης ενός επιχειρηματικού οράματος που συμβάλλει στη βελτίωση της αποδοτικότητας και της αποτελεσματικότητας της διαδικασίας διακίνησης αγαθών και πληροφοριών, και των επιχειρηματικών σχέσεων μεταξύ των εμπορικών εταιρών. Ορίζεται ως ένα σύνολο επιχειρηματικών στρατηγικών που μπορούν να υποστηρίξουν συγκεκριμένους τομείς επιχειρηματικής δραστηριότητας και συγκεκριμένες επιχειρηματικές πρακτικές, οι οποίες επιτρέπουν μέσω της χρήσης νέων τεχνολογιών, τη διεκπεραίωση εμπορικών διαδικασιών με ηλεκτρονικά μέσα. [ΔΟΥΚ98]

Τα συστήματα Ηλεκτρονικού Εμπορίου έχουν ιδιαίτερη αξία για τις στρατηγικές διαχείρισης νέων πελατών. Αυτό ισχύει επειδή

συνδέουν άμεσα αγοραστές και πωλητές παρέχοντας δυνατότητα ψηφιακής ανταλλαγής πληροφορίας μεταξύ τους, συμπιέζουν τα όρια του χρόνου και του χώρου, μπορούν να προσαρμόζονται δυναμικά στη συμπεριφορά του καταναλωτή και μπορούν να αναβαθμίζονται σε πραγματικό χρόνο.

2. ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΥΙΟΘΕΤΗΣΗΣ ΤΟΥ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ

Είναι πολλοί οι παράγοντες που συμβάλλουν στην υιοθέτηση του Η.Ε.. Οι παράγοντες αυτοί κατατάσσονται σε τρεις ευρύτερες ομάδες και διακρίνονται σε καινοτομικούς, επιχειρηματικούς και σε παράγοντες εξωτερικών πιέσεων:

1. Καινοτομικοί παράγοντες: Οι σημαντικότεροι παράγοντες που ασκούν άμεση επίδραση στην υιοθέτηση καινοτόμων λύσεων είναι:

- η *συμβατότητα* της καινοτομίας με τις υπάρχουσες επιχειρηματικές πρακτικές, αξίες, εμπειρίες και ανάγκες. Στην περίπτωση του Η.Ε. η αλλαγή που θα επέλθει από την υιοθέτηση νέων τεχνολογιών συχνά αποτελεί τροχοπέδη καθώς συναντά την αντίσταση του προσωπικού της επιχείρησης.
- η *πολυπλοκότητα* που συνοδεύει λύσεις Η.Ε. συχνά αποτελεί επίσης ανασταλτικό παράγοντα στην υιοθέτησή τους.
- τα *οφέλη* που προκύπτουν από το σχετικό πλεονέκτημα της αποδοτικότερης λειτουργίας της επιχείρησης και της βελτιωμένης εξυπηρέτησης των πελατών, τα οποία συχνά ωθούν τη διοίκηση στη δέσμευση πόρων για την υλοποίηση ενός ολοκληρωμένου συστήματος Η.Ε..

2. Επιχειρηματικοί παράγοντες:

- Η *υποστήριξη από την ανώτατη διοίκηση* είναι απαραίτητη προϋπόθεση για την επιτυχή εφαρμογή λύσεων Η.Ε. και μόνο αν η δέσμευση αυτή επικοινωνηθεί στα υπόλοιπα μέλη της επιχείρησης είναι εφικτός ο επανασχεδιασμός των επιχειρηματικών διαδικασιών μέσω του Η.Ε..
- *Επιχειρηματική ετοιμότητα* τόσο οικονομική όσο και τεχνολογική.
- *Επιχειρηματικοί στόχοι ορισμένοι με σαφήνεια* οι οποίοι διατυπώνουν τους λόγους εισόδου της επιχείρησης στο χώρο του Η.Ε. είναι επίσης απαραίτητοι.
- Ο *ρόλος που θα παίξει η επιχείρηση στο άμεσο εξωτερικό της περιβάλλον (task environment)* - ανταγωνιστές, προμηθευτές, πελάτες, πιστωτικοί οργανισμοί, μέτοχοι, κ.λπ.

- Δυνατότητα δημιουργίας πρόσθετης αξίας στις υπάρχουσες λειτουργίες της επιχείρησης με την υιοθέτηση του Η.Ε.

3. Εξωτερικές πιέσεις:

- *Πίεση από ανταγωνιστές:* ανταγωνιστές που κατέχουν ήδη τα μέσα και τους πόρους για την υλοποίηση λύσεων Η.Ε. ασκούν έμμεσα πιέσεις στους ανταγωνιστές τους, οι οποίοι βλέπουν το ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα να απειλείται.
- *Πίεση από εμπορικούς εταίρους,* η οποία ασκείται συνήθως προς τους μικρότερους και λιγότερο ισχυρούς συνεταιίρους τους.
- *Ύψηση για κατάκτηση ηγετικής θέσης* στην αγορά καθώς οι πρωτοεισαχθέντες στο χώρο του Η.Ε. θα είναι και οι πρώτοι που θα αποκομίσουν τα οφέλη ωθώντας και άλλες επιχειρήσεις να τους ακολουθήσουν.

Όλοι αυτοί οι παράγοντες που αναφέρθηκαν παραπάνω, ρυθμίζουν το βαθμό υιοθέτησης του Η.Ε. από τις επιχειρήσεις. Τα αποτελέσματα μιας τέτοιας προσπάθειας μετριοούνται με βάση την *επιτυχή εφαρμογή της* (και κατά συνέπεια την ικανοποίηση του πελάτη), την *επιχειρηματική απόδοση*, την *επίδραση της επιχείρησης στην αγορά* και το *βαθμό της εσωτερικής αναδόμησης* της επιχείρησης.

Έτσι για παράδειγμα μία επιχείρηση που υιοθετεί το Η.Ε. για λόγους προβολής, διαφήμισης και δημοσιών σχέσεων μπορεί να διαπιστώσει σύντομα την απήχησή της σε μία ευρεία βάση πελατών με συνέπεια η διοίκηση να αποφασίσει την πλήρη υιοθέτηση του Η.Ε. σε όλες τις λειτουργίες της επιχείρησης αν υπάρχει κατάλληλη επιχειρηματική ετοιμότητα (π.χ. πόροι). Κάτι τέτοιο θα είχε ως συνέπεια αλλαγές στην οργανωσιακή δομή της επιχείρησης καθώς επίσης και στις επιχειρηματικές και διοικητικές λειτουργίες της. Παράλληλα ο ρόλος των μεσαζόντων γίνεται λιγότερο σημαντικός και η δομή της αγοράς μετατρέπεται από αυτή των κάθετων ιεραρχιών σε αυτή του ηλεκτρονικού χώρου αγοράς.

3. ΣΤΑΔΙΑ ΥΙΟΘΕΤΗΣΗΣ ΤΟΥ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ

Η αγορά ηλεκτρονικού εμπορίου μπορεί να χωριστεί σε τρία είδη πελατών:

1. *Πολυεθνικοί, αποκεντρωμένοι οργανισμοί* με πολλά τμήματα, οι οποίοι χρησιμοποιούν ένα ευρύ πεδίο λύσεων ηλεκτρονικού

εμπορίου προκειμένου να συνδέσουν τους υπαλλήλους τους, τους πελάτες τους και τους προμηθευτές τους.

2. *Οργανισμοί μεσαίου μεγέθους* οι οποίοι αναλαμβάνουν την πρωτοβουλία να δημιουργήσουν το δικό τους πρόγραμμα ηλεκτρονικού εμπορίου ή να αναβαθμίσουν το ήδη υπάρχον λόγω ανταγωνισμού ή πίεσης από τους εμπορικούς συνεργάτες τους.

3. *Μικρο-μεσαίοι οργανισμοί* οι οποίοι υιοθετούν το ηλεκτρονικό εμπόριο λόγω πιέσεων από κάποιον μεγαλύτερο και πιο εξελιγμένο εμπορικό συνέταιρο.

Η υιοθέτηση προϊόντων και υπηρεσιών Η.Ε. από έναν τυπικό οργανισμό τείνει να είναι μια επαναστατική διαδικασία, τα διάφορα στάδια της οποίας απαιτούν ποικίλλα είδη λογισμικού και υπηρεσιών. Το **πρώτο στάδιο** αφορά την αυτοματοποίηση επιχειρηματικών εγγράφων, συνήθως λόγω της επιμονής των ισχυρότερων εμπορικών συνεργατών, μέσα στη συγκεκριμένη βιομηχανία ή κλάδο. Σε αυτό το στάδιο, τα διάφορα τμήματα του οργανισμού τυπικά αντικαθιστούν γραφειοκρατικές διαδικασίες, όπως τιμολόγια ή εντολές πληρωμής με ηλεκτρονικές εναλλακτικές λύσεις. Αυτό το στάδιο αποτελεί τυπικά την πρώτη προσπάθεια προσέγγισης του χώρου του Η.Ε. και ο αριθμός των συναλασσόμενων μερών είναι περιορισμένος. Το Διαδίκτυο είναι πιθανό να παίξει έναν σημαντικό ρόλο στην εισαγωγή στο Η.Ε. Μικρο-Μεσαίων Επιχειρήσεων (ΜΜΕ), οι οποίες ακόμα δεν εκμεταλλεύονται τις δυνατότητες που τους παρέχονται με το Η.Ε.. Υποθέτοντας ότι τα καίρια ζητήματα της ασφάλειας και της αξιοπιστίας ξεπερνιούνται, το Διαδίκτυο αντιπροσωπεύει ένα ιδανικό για την εισαγωγή μικρών σποραδικών εμπορικών εταιρών στο χώρο του Η.Ε..

Κατά το **δεύτερο στάδιο**, ο οργανισμός ή αλλάζει τις ήδη υπάρχουσες διαδικασίες ή ενσωματώνει νέες, πάντα σε συνδυασμό με την επιχειρηματική στρατηγική του σημαντικότερου εμπορικού εταίρου. Στο στάδιο αυτό επανασχεδιάζεται και απλοποιείται η ροή της πληροφορίας και της εργασίας. Αυτές οι δραστηριότητες συνήθως εφαρμόζονται σε επιχειρηματικό επίπεδο (business level) και όχι σε επίπεδο τμημάτων του οργανισμού, και αφορούν και άλλες οντότητες όπως προμηθευτές, μεταφορικές εταιρείες, τράπεζες κ.λπ. Σε αυτό ακριβώς το στάδιο οι επιχειρήσεις απαιτούν ενιαία ολοκλήρωση με τις υπάρχουσες διαδικασίες και συστήματα, πλήρεις ελέγχους και κατανομημένο τρόπο επικοινωνίας.

Ένα **τρίτο στάδιο** αφορά επιχειρήσεις με παγκόσμια παρουσία και υποδομή οι οποίες θέλουν να έχουν αμεσότερη πρόσβαση στις δικές τους θυγατρικές εταιρείες καθώς και στους εμπορικούς τους εταίρους ανά τον κόσμο. Αυτό απαιτεί την δυνατότητα

ύπαρξης προτύπων ευρείας αποδοχής και την πιστοποίηση τόσο σε επίπεδο κρατών όσο και σε επίπεδο βιομηχανικών κλάδων.

Το **τελευταίο στάδιο** στην εξέλιξη της υιοθέτησης του Η.Ε. είναι η Διαχείριση Επιχειρηματικών Διαδικασιών (Business Process Management), όπου η εταιρεία ενσωματώνει όλες τις ανάγκες της για συναλλαγές, πληρωμές και Ηλεκτρονική Ανταλλαγή Δεδομένων (Electronic Data Interchange-EDI) σε ένα ενιαίο περιβάλλον. Παράλληλα γίνεται χρήση της ροής της πληροφορίας με νέους και δυναμικούς τρόπους. Οι περισσότερες εταιρείες σήμερα βρίσκονται ακόμα στα δύο αρχικά στάδια του κύκλου υιοθέτησης του Η.Ε..

Ο **βαθμός ανάπτυξης μιας επιχείρησης στο χώρο του Ηλεκτρονικού Εμπορίου** διακρίνεται σε διάφορα επίπεδα ανάλογα με την πολυπλοκότητα, και την καινοτομία (π.χ. απλή ηλεκτρονική παρουσία, προώθηση της επιχείρησης και των προϊόντων της, πωλήσεις/απλές μορφές συναλλαγών, διανομή σε εθνικό επίπεδο /πληρωμές σε εθνικό επίπεδο, διανομή σε διεθνές επίπεδο/πληρωμές σε διεθνές επίπεδο, κατανεμημένες επιχειρηματικές διαδικασίες). Είναι προφανές ότι το Η.Ε. γίνεται πιο περίπλοκο στο διεθνές επίπεδο από ότι στο εθνικό λόγω παραγόντων όπως φορολογία, νομικό πλαίσιο συμβολαίων, πληρωμές τελών, διαφορετικές τραπεζικές πρακτικές.

4. Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ

Καθώς το Ηλεκτρονικό Εμπόριο άνοιξε έναν ολόκληρο νέο κόσμο τόσο για τους καταναλωτές όσο και για τις επιχειρήσεις, απαιτεί διαφορετική προσέγγιση σε θέματα διοίκησης. Η διοίκηση κάθε επιχείρησης που θέλει να υιοθετήσει το Η.Ε. καλείται να δώσει απαντήσεις σε θέματα όπως:

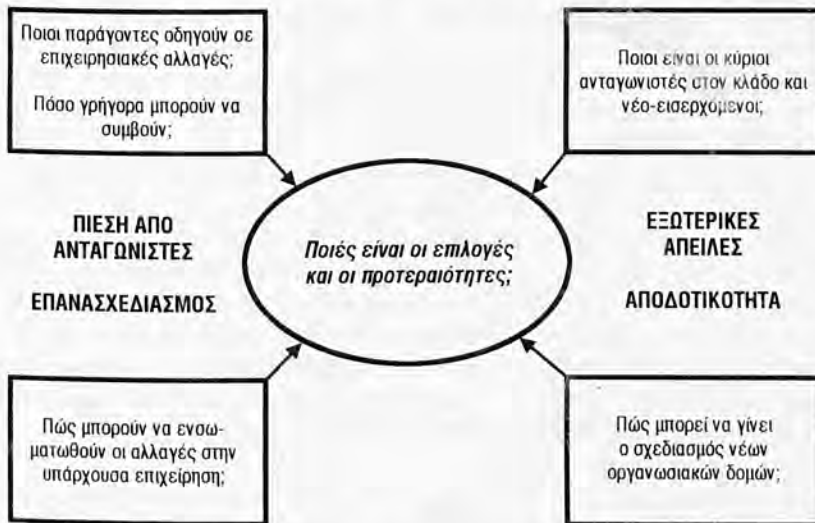
- Ποια πρέπει να είναι η μακρο-πρόθεσμη και ποια η βραχυπρόθεσμη στρατηγική;
- Ποιο είναι το νέο επιχειρηματικό υπόδειγμα στον κόσμο του Η.Ε.;
- Πως πρέπει να επενδύσει ο οργανισμός στην τεχνολογία του Η.Ε.;
- Ποια νέα προϊόντα και υπηρεσίες πρέπει να προσφέρει ή να αναπτύξει η επιχείρηση;
- Ποιες είναι εκείνες οι οργανωσιακές δομές που θα πετύχουν την βέλτιστη επικοινωνία και εξυπηρέτηση των πελατών;

Όσον αφορά το Η.Ε. και τους οργανισμούς, πρέπει να δοθεί προτεραιότητα σε θέματα έρευνας που αφορούν στην ενσωμάτωση νέων μεθόδων εργασίας ή ανυποχρεωμένων, νέων δομών σ' όλους

τους τομείς -συμπεριλαμβανομένου και του διοικητικού τομέα- λαμβάνοντας υπόψη τις υπάρχουσες πρακτικές. Το Η.Ε. δεν επηρεάζει τις βασικές λειτουργίες της επιχείρησης, οι οποίες παραμένουν ίδιες, αλλά τον τρόπο διεξαγωγής τους, ο οποίος εξαρτάται από το βαθμό τεχνολογικής υποδομής της επιχείρησης, την περιπλοκότητα των επιχειρηματικών διαδικασιών και άλλους παράγοντες.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1.

Επιχειρηματικό περιβάλλον στο Η.Ε. και τομείς επίδρασης



Το διάγραμμα 1 [KAWH97] παρουσιάζει τους τέσσερις τομείς που οφείλει η διοίκηση κάθε επιχείρησης να αναλύσει προκειμένου να χαρακτηρίσει το επιχειρηματικό περιβάλλον και τη θέση της στο χώρο του Η.Ε..

4.1. Πίεση από Ανταγωνιστές

Διάφοροι παράγοντες που οριοθετούν το σύγχρονο πλαίσιο ανταγωνισμού είναι οι εξής:

- υψηλές απαιτήσεις καταναλωτών ως προς την παροχή υπηρεσιών και προϊόντων
- μικρότεροι κύκλοι ζωής προϊόντων
- υψηλές απαιτήσεις ως προς τη δυνατότητα επιλογής προϊόντων και χαρακτηριστικών των προϊόντων
- διάβρωση των γεωγραφικών συνόρων των προϊόντων
- διακυμάνσεις της καταναλωτικής ζήτησης

4.2. Εξωτερικές Απειλές

Μέσα στο πλαίσιο του έντονου ανταγωνισμού, η διοίκηση οφείλει να ορίσει τους επιχειρηματικούς στόχους που θέλει να επιτύχει μέσω του Η.Ε. σε ένα οικονομικό περιβάλλον που καθορίζεται από την πληροφορία. Αν και αυτό το πρώτο βήμα φαίνεται να είναι απλό, ωστόσο αποτελεί το αδύνατο σημείο των περισσότερων επιχειρήσεων. Προκειμένου να πετύχει ένας οργανισμός σε αυτό το πρώτο βήμα θα πρέπει να ακολουθήσει κάποια στάδια:

1. Να αναπτύξει μια εύρωστη στρατηγική Η.Ε., η οποία θα καθορίζεται από τις ανάγκες της επιχείρησης, τους στόχους της, και τα κύρια ανταγωνιστικά της πλεονεκτήματα.
2. Να εντάξει την τεχνολογία σε τμήματα προστιθέμενης αξίας όπως το τμήμα διανομών, πωλήσεων και μάρκετινγκ, διαχείρισης πελατών.

Κατά την ανάπτυξη επιχειρηματικής στρατηγικής, είναι συχνά δύσκολο να αποφασίσει η διοίκηση ως προς το ποια προσέγγιση είναι η καταλληλότερη για την υιοθέτηση του Η.Ε.. Είναι επίσης δύσκολο να καθορίσει κανείς ποιες είναι οι προσεγγίσεις υψηλού κινδύνου, καθώς και αφού ποσοτικοποιήσει τον κίνδυνο αυτό να μπορέσει να τον ελαχιστοποιήσει. Οποιαδήποτε προσέγγιση ακολουθήσει η διοίκηση, θα πρέπει να εξασφαλίσει την ενασχόληση με προγράμματα που θα έχουν υψηλό δείκτη Αποδοτικότητας Επενδυμένων Κεφαλαίων (ROI-Return On Investment) και θα παρέχουν προστιθέμενη αξία στον πελάτη.

Η δύναμη του Η.Ε. δεν βρίσκεται στην τεχνολογία αυτή καθ' αυτή, αλλά στην ένταξη, ενσωμάτωση, ολοκλήρωση και εφαρμογή της τεχνολογίας ώστε να επιτευχθεί ένα καλύτερο προϊόν ή υπηρεσία για τον πελάτη, κάτι που θα έχει σαν συνέπεια τη βελτίωση της θέσης της επιχείρησης στην αγορά. Μια εύρωστη στρατηγική Η.Ε. αποτελεί σημαντικό εργαλείο άμυνας της επιχείρησης στους νέο-εισερχόμενους δυνητικούς ανταγωνιστές της.

4.3. Ανασχεδιασμός Επιχειρηματικών Διαδικασιών

Ενώ οι μέχρι τώρα ιδεολογίες διοίκησης (π.χ. TQM, JIT) υστερούσαν ως προς την πρακτική εφαρμογή καλών ιδεών, αντίθετα το Η.Ε. παρέχει τα τεχνολογικά εργαλεία τα οποία διευκολύνουν και προάγουν τον ανασχεδιασμό των επιχειρηματικών διαδικασιών.

Ακαδημαϊκοί όπως ο Peter Drucker πιστεύουν πως οι επιχειρήσεις πρέπει να είναι επίπεδες ως προς τη δομή τους και ευέλικτες έχοντας ομάδες από ειδήμονες, οι οποίες ανασχεδιάζουν και βελτιώνουν τις επιχειρηματικές διαδικασίες. Οι νέες τεχνολογίες πληροφορικής και επικοινωνιών όπως είναι οι on-line βάσεις δε-

δομένων, η παροχή υπηρεσιών on-line, η ηλεκτρονική διαχείριση εγγράφων (EDM - Electronic Document Management), τα Executive Information Systems (EIS), η τηλεδιάσκεψη (video-conference) και η αυτοματοποίηση της ροής των εργασιών, μπορούν να λειτουργήσουν σαν μοχλοί για τον ανασχεδιασμό:

- της από κοινού πρόσβασης στην **πληροφορία**, και της ανίχνευσης του περιβάλλοντος
- της **επικοινωνίας** μεταξύ των μελών των ομάδων εργασίας
- του **συντονισμού** των δραστηριοτήτων τους.

Ο παραπάνω ανασχεδιασμός επιτρέπει τις επιχειρήσεις να βελτιωθούν ως προς τη συλλογή πληροφοριών σχετικά με το εξωτερικό περιβάλλον τους, να συνάψουν με τους πελάτες τους και τους προμηθευτές τους εμπορικές σχέσεις οι οποίες στηρίζονται στην ηλεκτρονική ανταλλαγή δεδομένων (EDI), και να μοιραστούν ηλεκτρονικές αγορές με τους ανταγωνιστές τους.

Ο Επιχειρηματικός Ανασχεδιασμός με βάση το Ηλεκτρονικό Εμπόριο (Electronic BPR) είναι ένας τρόπος μετασχηματισμού της επιχείρησης, ο οποίος απελευθερώνει την επιχείρηση από τους περιορισμούς της παραδοσιακής προσέγγισης και στηρίζεται στα νέα συστήματα Η.Ε.. Η ανάλυση και η σχεδίαση της ροής εργασίας και των διαδικασιών μέσα στις επιχειρήσεις και μεταξύ αυτών, επιτυγχάνεται χρησιμοποιώντας το Η.Ε. για τη δημιουργία ενός νέου υποδείγματος επιχείρησης. Έτσι η επιχείρηση μετασχηματίζεται από μία μορφή η οποία στηρίζεται στις κλασσικές λειτουργίες (λογιστική, μάρκετινγκ, διοίκηση, παραγωγή κλπ.) σε μία νέα μορφή η οποία στηρίζεται στις διαδικασίες Η.Ε. (διαχείριση εντολών πληρωμής, εκπλήρωση των προσδοκιών του πελάτη κ.λπ.).

Αυτή η διαδικασία ανασχεδιασμού με βάση το Η.Ε. συνήθως οδηγεί στη μείωση του εργατικού δυναμικού και στην υιοθέτηση μίας νέας φιλοσοφίας η οποία συνδυάζει την ανταπόκριση στις προσδοκίες του πελάτη χάρη σε έναν τρόπο διοίκησης που στηρίζεται στις διαδικασίες οι οποίες βελτιώνονται διαρκώς. Άλλωστε «...η πραγματική δύναμη της τεχνολογίας (π.χ. Η.Ε.) δεν βρίσκεται στο ότι μπορεί να κάνει τις παλιές διαδικασίες να λειτουργούν καλύτερα, αλλά στο ότι παρέχει στους οργανισμούς τη δυνατότητα να σπάσουν τους παλιούς κανόνες και να δημιουργήσουν νέους τρόπους εργασίας, δηλ. να ανασχεδιάσουν».
[HACH93]

Τα οφέλη του BPR και η επιτυχής εφαρμογή του δεν είναι προφανής για όλες τις επιχειρήσεις, αλλά εξαρτάται από διάφορους παράγοντες. Έτσι αρχικά πρέπει τα στελέχη να κατανοήσουν πλήρως τις δραστηριότητες της επιχείρησης και την αγορά στην

οποία ανήκουν. Αξίζει επίσης να αναφερθεί ότι η διαδικασία ανασχεδιασμού είναι ευκολότερο να εφαρμοστεί στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις λόγω του μεγέθους τους παρέχοντάς τους την ευκαιρία να ανταγωνίζονται με μεγάλες επιχειρήσεις.

Ο ανασχεδιασμός δεν αναφέρεται μόνο στην εγκατάσταση της τεχνολογίας έτσι ώστε να μεταφέρεται ηλεκτρονικά η πληροφορία όπου και όποτε χρειαστεί, αλλά αφορά κυρίως στην ποιότητα και τη σημαντικότητα της πληροφορίας που μεταφέρεται καθώς αυτή σχετίζεται με τον επιχειρηματικό κύκλο και τις διαδικασίες λήψης αποφάσεων που εμπλέκονται σε αυτόν. Επίσης επιτρέπει στους υπαλλήλους να κάνουν αυτό που ξέρουν να κάνουν καλύτερα χρησιμοποιώντας τη δημιουργικότητά τους, την κρίση τους, και την εμπειρία τους προκειμένου να βελτιώσουν τις λειτουργίες της επιχείρησης και να διαχειριστούν μη-συνήθεις καταστάσεις.

Μερικά σημεία σημαντικά για την επιτυχή εφαρμογή του ανασχεδιασμού με βάση το Η.Ε. είναι τα εξής:

- Μια διαδικασία ανασχεδιασμού πρέπει να καθορίζεται από τη διοίκηση και να έχει στο επίκεντρό της την αποστολή (mission) της επιχείρησης. Δραστικές αλλαγές γίνονται για την επίτευξη της αποστολής. Απαραίτητη είναι και η κατάλληλη εκπαίδευση των ανωτάτων στελεχών διοίκησης της επιχείρησης
- Μία διαδικασία αλλαγής θα προκαλέσει αρκετή αβεβαιότητα, γι' αυτό το λόγο είναι σημαντικό να εφαρμοσθεί από την αρχή κάποια στρατηγική ως προς τον τρόπο με τον οποίο θα επιτευχθούν οι αλλαγές
- Απαιτείται η συμμετοχή όλων των εργαζομένων
- Οι άνθρωποι, ως μέλη της διαδικασίας ανασχεδιασμού, πρέπει να εστιάζουν σε νέες μεθόδους εργασίας οι οποίες βελτιώνουν είτε την αποδοτικότητα είτε την ικανοποίηση του πελάτη.

4.4. Σχεδίαση νέων Οργανωσιακών Δομών

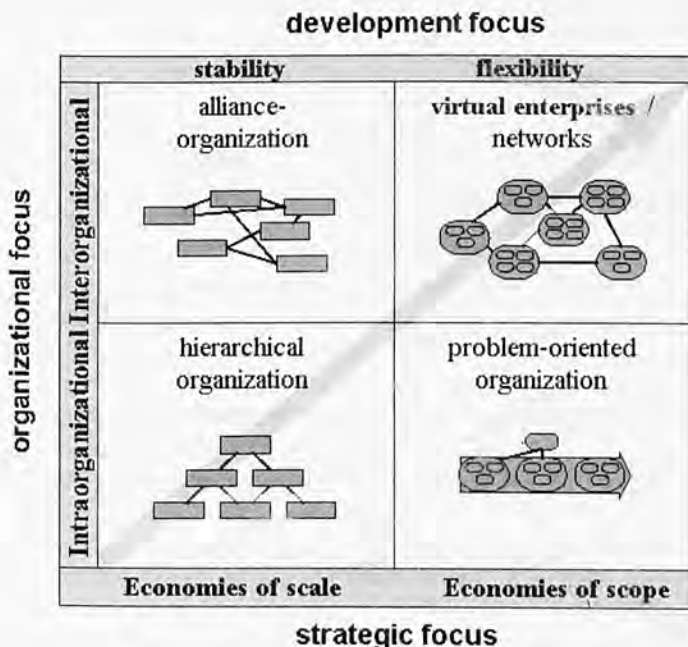
Το Η.Ε. θα έχει αντίκτυπο στις οργανωσιακές δομές και αυτό γιατί η οργανωσιακή δομή πρέπει να εγγυάται στις επιχειρήσεις την ευελιξία που απαιτείται ώστε να ανταποκρίνονται πάντα στις απαιτήσεις της αγοράς. Οι επιχειρήσεις πρέπει να αναρωτηθούν πως θα σχεδιάσουν και θα εφαρμόσουν τις νέες οργανωσιακές δομές, πως θα μετρήσουν την απόδοση αυτών των νέων δομών, πως θα ενσωματώσουν νέες καινοτομίες στη σχεδίαση των επιχειρηματικών διαδικασιών.

Στο διάγραμμα 2 [ZIMM97] παρουσιάζεται η εξέλιξη της οργανωσιακής ανάπτυξης των τεχνολογικών επιχειρήσεων. Όπως παρατηρείται στο διάγραμμα 2, μια νέα οργανωσιακή δομή είναι

αυτή της «εικονικής επιχείρησης» η οποία χαρακτηρίζεται από μεγάλο βαθμό ευελιξίας, εστίασης στη διεπιχειρηματική επικοινωνία και στις οικονομίες εύρους.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2.

Προοπτικές οργανωσιακής ανάπτυξης



Η «εικονική επιχείρηση», μία έννοια η οποία επινοήθηκε από τους Davidow και Malone το 1992, είναι ένα προσωρινό δίκτυο από ανεξάρτητες μεταξύ τους επιχειρήσεις, οι οποίες συνδέονται μέσω της πληροφοριακής τεχνολογίας για να μοιραστούν ικανότητες, κόστη και πρόσβαση του ενός στις αγορές του άλλου. Κάθε κόμβος αντιπροσωπεύει κάποια περιοχή εξειδίκευσης. Όλες οι ικανότητες και η γνώση συγκεντρώνονται για να κάνουν την εικονική επιχείρηση πλήρη και βέλτιστη ως προς το στόχο της. Ο συντονισμός των λειτουργιών όλων των γεωγραφικά απομακρυσμένων μελών της γίνεται με τη βοήθεια της σύγχρονης πληροφοριακής τεχνολογίας, η οποία επιτρέπει τη διασπορά των κόμβων ανά τον κόσμο και κατά συνέπεια και τη λειτουργία αυτών σε διαφορετικές χρονικές ζώνες.

Μέσα στο πλαίσιο της «εικονικής επιχείρησης» είναι δυνατόν οι μικρότερες εταιρείες να ανταγωνίζονται γίγαντες και να λειτουργούν ως ειδήμονες τους οποίους θα «νοικιάζουν» όσοι τους χρειάζονται. Άλλωστε, οι μεγαλύτερες εταιρείες συχνά αντιμετωπίζουν σοβαρά προβλήματα σε νέα άγνωστα περιβάλλοντα καθώς δεν διαθέτουν τις αντίστοιχες ικανότητες και επίσης είναι αρκετά δαπανηρή για αυτές η προσαρμογή στα νέα περιβάλλοντα.

Ο κύκλος ζωής και «θανάτου» αποτελεί ένα θεμελιώδες ζήτημα για κάθε εικονική επιχείρηση. Μόλις παρουσιαστεί η ανάγκη για μια καινούργια υπηρεσία ή προϊόν μπορεί να «γεννηθεί» μια εικονική επιχείρηση για να καλύψει την ανάγκη αυτή. Η επιχείρηση θα συνεχίσει να υπάρχει μέχρι ο λόγος ύπαρξής της πάψει να υπάρχει, οπότε και θα διαλυθεί. Τότε λοιπόν θα επέλθει ο «θάνατος» της εικονικής επιχείρησης, αλλά οι κόμβοι που την αποτελούσαν θα συνεχίσουν να υπάρχουν.

Στο διάγραμμα 3 παρουσιάζεται ένα παράδειγμα εικονικής δομής, στην οποία η διοίκηση της επιχείρησης ανέθεσε σε εξωτερικούς παράγοντες όλες τις βασικές λειτουργίες της επιχείρησης. Η δομή που απεικονίζεται στο παρακάτω διάγραμμα επιτρέπει το μέγιστο βαθμό ευελιξίας, δεν είναι ιεραρχική και είναι αρκετά επίπεδη. Με αυτό τον τρόπο οι δυνάμεις λήψης αποφάσεων βρίσκονται πιο κοντά στους υπαλλήλους της εταιρείας και δεν είναι κατανεμημένες στα διάφορα επίπεδα της διοίκησης.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3.

Δομή μιας εικονικής επιχείρησης



Μια εικονική επιχείρηση όπως φαίνεται και στο παραπάνω διάγραμμα αποτελείται από επτά τμήματα:

1. Το τμήμα **Πληροφοριακής Τεχνολογίας** το οποίο αποτελεί τα θεμέλια για τα υπόλοιπα. Στηρίζει τη σχεδίαση της εικονικής επιχείρησης με δύο τρόπους. Αρχικά εξαλείφει τους φυσικούς γεωγραφικούς περιορισμούς και κατά δεύτερο λόγο μεταβάλλει το σχετικό κόστος μετάδοσης της πληροφορίας.
2. **Οι Βάσεις Δεδομένων και η Κατανεμημένη Γνώση** καθιστούν την πληροφορία και τη γνώση διαθέσιμη σε όλους τους εργαζομένους εξασφαλίζοντας το περιεχόμενο της επικοινωνίας.
3. Το τμήμα **Ανθρωπίνων Πόρων** παρέχει ένα σύνολο ικανών και καταρτισμένων εργαζομένων.
4. Η Ανάθεση Καθηκόντων και Αρμοδιοτήτων για το Κοινό Έργο είναι σημαντική για το συντονισμό των δραστηριοτήτων.
5. **Η Απόδοση της Διοίκησης** είναι απαραίτητη για τη δημιουργία κινήτρων και την αξιολόγηση των δραστηριοτήτων, ώστε να επιτυγχάνεται η μέγιστη αποδοτικότητα και αποτελεσματικότητα, ενώ παράλληλα για τα μέλη που προσφέρουν προστιθέμενη αξία πρέπει να εξασφαλίζεται η αναγνώρισή τους και η ανταμοιβή τους.
6. **Η Κατανομή Πόρων** απαιτείται για τη βέλτιστη χρήση και διαχείριση των πόρων.
7. **Οι Κύριες Ανταγωνιστικές Δραστηριότητες** είναι αυτές οι μοναδικές ικανότητες που παρέχει η εικονική επιχείρηση στους πελάτες της αποτελούν και τον κύριο λόγο της ύπαρξής της.

Μία επιχείρηση μπορούμε να τη δούμε σαν μία συσσώρευση πόρων και ικανοτήτων. Οι πόροι διακρίνονται σε τρεις κατηγορίες: πόροι που έχουν φυσική υπόσταση (κτίρια, κεφάλαιο, κ.λπ.), πόροι χωρίς φυσική υπόσταση ή άυλοι (πατέντες, εμπορικό σήμα, κ.λπ.), και γνώση (η οποία μπορεί να ανήκει σε μεμονωμένα άτομα ή να είναι αποθηκευμένη σε φυσικά μέσα - Η/Υ, χαρτί). Οι ικανότητες αποτελούν την ιδιότητα εκτέλεσης συγκεκριμένων καθηκόντων ή δραστηριοτήτων από μία ομάδα πόρων (π.χ. διοίκηση ανθρώπινου δυναμικού, έρευνα αγοράς, οικονομικός έλεγχος, διαχείριση λειτουργιών). Ως κύριες ή βασικές ικανότητες (core competencies) χαρακτηρίζουμε τις κεντρικές στρατηγικές ικανότητες μιας επιχείρησης οι οποίες αποτελούν και την πηγή του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος για την επιχείρηση. Το ανταγωνιστικό αυτό πλεονέκτημα είναι διατηρήσιμο όταν α) οι βασικές ικανότητες της επιχείρησης προσθέτουν αξία στην επιχείρηση βοηθώντας την να αυξάνει τα έσοδά της, β) είναι σχετικά σπάνιες σε ομοειδείς επιχειρήσεις του κλάδου, γ) δεν είναι εύκολα αντιγράψιμες από

ανταγωνιστές, ούτε είναι εύκολο να βρει κανείς κάποιο αντικατάστατο για αυτές.

Σύμφωνα με τα παραπάνω η ανταγωνιστικότητα μιας επιχείρησης εξαρτάται από το σύνολο των πόρων, τους οποίους μπορεί η επιχείρηση να τους διαθέτει ή να τους αναζητήσει από εξωτερικούς συντελεστές. Η εικονική επιχείρηση αποτελεί λοιπόν μια δυναμική στρατηγική ανάπτυξη βασικών ανταγωνιστικών ικανοτήτων.

5. ΤΟ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ ΩΣ ΠΗΓΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΑΞΙΑΣ

Στον 21ο αιώνα η έννοια της «αξίας» πρέπει να επαναπροσδιορισθεί. Η αντίληψη ότι η αξία πηγάζει από το δίκτυο αυτό καθ' αυτό αρχίζει να εγκαταλείπεται και να αντικαθίσταται από την αντίληψη ότι η αξία πηγάζει από τον πελάτη και από τον τρόπο με τον οποίο αυτός χρησιμοποιεί το δίκτυο. Οι επιχειρήσεις πρέπει να μπορούν να ξεχωρίζουν τους πιο αξιολογους πελάτες τους και να τους εξυπηρετούν όσο το δυνατό αποτελεσματικότερα διαμορφώνοντας διαφορετικές δομές κόστους για τα διάφορα είδη των πελατών τους. Η υιοθέτηση συστημάτων Η.Ε. πρέπει να γίνεται με στόχο όχι τα άμεσα οικονομικά οφέλη που θα προκύψουν αλλά με στόχο την προσφορά προστιθέμενης αξίας στον πελάτη.

Τα κέρδη από τις άμεσες πωλήσεις είναι μία πηγή αξίας για το Η.Ε., αλλά υπάρχουν και πολλοί άλλοι παράγοντες επιχειρηματικής αξίας, οι οποίοι προκύπτουν από την προσπάθεια για βελτίωση, μετασχηματισμό και επαναπροσδιορισμό της επιχείρησης. Σε μερικές περιπτώσεις η βελτίωση ενός τμήματος της επιχείρησης (π.χ. κανάλι διανομής) είναι δυνατόν να οδηγήσει σε επαναπροσδιορισμό της βασικής επιχειρηματικής δραστηριότητας. Επίσης ο μετασχηματισμός της επιχείρησης απαιτεί δημιουργικότητα, πολύ δουλειά και υψηλό βαθμό κινδύνου. Οι Bloch, Pigneur και Segev αναφέρουν δέκα παράγοντες επιχειρηματικής αξίας οι οποίοι προκύπτουν από τη **βελτίωση** (προώθηση προϊόντος, νέο κανάλι διανομής, άμεσα οικονομικά οφέλη, χρόνος εισαγωγής του προϊόντος στην αγορά, εξυπηρέτηση πελατών, «εικόνα» της επιχείρησης), το **μετασχηματισμό** (τεχνική γνώση και εκπαίδευση, σχέσεις με τους πελάτες) και τον **επαναπροσδιορισμό** (νέα χαρακτηριστικά προϊόντων, νέα επιχειρηματικά υποδείγματα) της επιχείρησης [BPS-96].

(π1) Προώθηση προϊόντων: Το Η.Ε. μέσω της άμεσης, πλούσιας σε πληροφορία και αμφίδρομης επικοινωνίας με τους πελάτες μπορεί να βελτιώσει την προώθηση των προϊόντων. Μπορεί δηλαδή να αποτελέσει ένα επιπλέον κανάλι για το μάρκετινγκ παρέχοντας

τη δυνατότητα πρόσβασης σε ένα ευρύ φάσμα πελατών οπουδήποτε, οποτεδήποτε αρκεί ο πελάτης να διαθέτει τον κατάλληλο εξοπλισμό (H/Y, modem, on-line σύνδεση).

Με το Η.Ε. η επιχείρηση μπορεί να προσαρμόσει τις ιστοσελίδες της στα διαφορετικά είδη πελατών και στις απαιτήσεις τους. Έτσι για παράδειγμα ένα ηλεκτρονικό σούπερ-μάρκετ μπορεί να έχει διαφορετικές ιστοσελίδες για παιδιά, εφήβους ή νοικοκυρές, ενώ οι διαφημίσεις που θα υπάρχουν στις σελίδες αυτές θα απευθύνονται στις απαιτήσεις του αντίστοιχου πελατειακού τμήματος. Αυτού του είδους το μάρκετινγκ συμβαδίζει με τις σύγχρονες τάσεις στο χώρο όπως το micro-marketing ή το one-to-one marketing όπου στόχος είναι οι ανάγκες και οι επιθυμίες του συγκεκριμένου πελάτη.

(π2) Νέο κανάλι διανομής: Με τα νέα κανάλια διανομής που δημιουργεί το Η.Ε. είναι δυνατή η πώληση όχι μόνο των ίδιων των προϊόντων (direct selling), αλλά και της πληροφορίας που σχετίζεται με αυτά (content selling). Μία εναλλακτική λύση είναι ο συνδυασμός δωρεάν παροχής πληροφορίας για τα προϊόντα και σχετικών διαφημίσεων, οι οποίες αποτελούν την πηγή εσόδων. Τέλος τα έσοδα μπορεί να προέρχονται από χρέωση μικροποσών για κάθε ηλεκτρονική συναλλαγή.

Οι στρατηγικές Η.Ε. έχουν ιδιαίτερη αξία σε αγορές όπου η πληροφορία αποτελεί σημαντική πηγή προστιθέμενης αξίας για το προϊόν. Αυτό το εκμεταλλεύτηκε η εικονική εταιρεία διάθεσης κρασιών «Virtual Vineyards». Στον κλάδο των οινοπαραγωγών πληροφορίες σχετικά με το είδος, την ποιότητα, την παραγωγή του κρασιού, το είδος των φαγητών με τα οποία θα έπρεπε να συνοδεύεται και την ιστορία του έχουν σημαντική αξία για τους πελάτες και συνήθως είναι δύσκολο να έχει κανείς τέτοια πληροφορία μέσω των παραδοσιακών καναλιών διανομής.

(π3) Άμεσα οικονομικά οφέλη: Η δυνατότητα χρήσης υποδομής, η οποία είναι κοινή και διαθέσιμη σε όλους (π.χ. το Internet) μειώνει σημαντικό το κόστος των συναλλαγών (transaction costs) σε σχέση με τη χρήση ιδιωτικών δικτύων. Επίσης με τη χρήση αυτοματοποιημένων συστημάτων τα κόστη προσωπικού, τηλεφωνικών επικοινωνιών, ταχυδρομικών αποστολών και εκτύπωσης, μειώνονται κατακόρυφα παράλληλα με το χρόνο που απαιτείται πλέον για τη διαχείριση των συναλλαγών της επιχείρησης. Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό για επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών (π.χ. τράπεζες) όπου τα κόστη εξυπηρέτησης των πελατών μπορεί σε μερικές περιπτώσεις να ξεπερνούν το κόστος του παρεχόμενου προϊόντος.

(π4) Χρόνος εισαγωγής του προϊόντος στην αγορά: Σε μερικούς κλάδους όπως στα ειδησεογραφικά πρακτορεία ή στις επιχειρήσεις οικονομικών συμβούλων, η δυνατότητα παροχής του προϊόντος στον πελάτη αμέσως μόλις αυτό «παραχθεί» είναι ιδιαίτερα σημαντική. Συγκεκριμένα στην αγορά των παραγώγων ο κύκλος ζωής ενός προϊόντος μπορεί να έχει διάρκεια λίγες ώρες. Σε ένα τέτοιο περιβάλλον η ταχύτητα που μπορεί να επιτευχθεί με το Η.Ε. γίνεται ένας κρίσιμος παράγοντας.

(π5) Εξυπηρέτηση πελατών: Η τάση για εστίαση στον πελάτη θα αποτελέσει την κινητήρια δύναμη που θα διαμορφώσει το νέο επιχειρηματικό υπόδειγμα. Οι σύγχρονες επιχειρηματικές διαδικασίες πρέπει να σχεδιάζονται έτσι ώστε να εξυπηρετούν τους πελάτες στόχους.

Οι δύο τομείς ανάπτυξης σχετικά με την εξυπηρέτηση των πελατών μέσω τέτοιων συστημάτων είναι η δυνατότητα «αυτο-διάγνωσης» προϊόντων μέσω της online σύνδεσης με τον ειδικό που θα εντοπίσει τη λύση στο υπάρχον πρόβλημα, και η ύπαρξη ειδικών knowledge-based συστημάτων τα οποία βοηθούν τους πελάτες να βρουν τη λύση στο πρόβλημά τους.

(π6) Εικόνα της επιχείρησης (image): Αν και το image μιας επιχείρησης είναι πολύ δύσκολο να ποσοτικοποιηθεί ή να μετρηθεί, ωστόσο η δημιουργία του και η διατήρησή του είναι υψίστης σημασίας για αρκετές επιχειρήσεις, οι οποίες παράγουν κοινά προϊόντα σε ένα σκληρά ανταγωνιστικό περιβάλλον. Ένας τέτοιος κλάδος είναι αυτός των αναψυκτικών, όπου οι ανταγωνιστές (π.χ. Coca-Cola και Pepsi) δαπανούν τεράστια ποσά για το image τους στην προσπάθειά τους να διαφοροποιηθούν από τους ανταγωνιστές τους. Άλλα τέτοια παραδείγματα είναι η εταιρεία Levis Strauss και οι εταιρείες τηλεπικοινωνιών (π.χ. MCI και AT&T ή στον ελλαδικό χώρο οι εταιρείες Telestet, Panafon, Cosmote). Όλες αυτές οι εταιρείες χρησιμοποιούν την παρουσία τους στον παγκόσμιο ιστό ως έναν τρόπο για να ισχυροποιήσουν την επιχειρηματική τους ταυτότητα.

(π7) Τεχνογνωσία και εκπαίδευση: Είναι επιτακτική ανάγκη για τις επιχειρήσεις να αποκτήσουν τεχνογνωσία για τα σύγχρονα συστήματα Η.Ε. να προσαρμοστούν γρήγορα προκειμένου να μπορέσουν να πειραματιστούν με νέα προϊόντα, υπηρεσίες και διαδικασίες. Η καμπύλη μάθησης σε αυτό το χώρο είναι πολύ απότομη καθώς ο χρόνος που απαιτείται για να κατανοήσει κανείς τη σύγχρονη τεχνολογία εφαρμογών Η.Ε. είναι μικρός.

(π8) Σχέσεις με τους πελάτες: Το Η.Ε. παρέχει τη δυνατότητα στις επιχειρήσεις να δημιουργήσουν πιο προσωπικές σχέσεις με

τους πελάτες τους χάρη στη δυνατότητά τους να συγκεντρώνουν πληροφορίες για τη συμπεριφορά του καταναλωτή εύκολα και γρήγορα. Για παράδειγμα μία αεροπορική εταιρεία μπορεί να καταγράφει πληροφορίες για τις προτιμήσεις κάθε πελάτη της (π.χ. πόσο συχνά ταξιδεύει, ποιες θέσεις προτιμάει, αν ζητάει γεύματα για χορτοφάγους, τι είδους προτιμήσεις έχει σχετικά με την εταιρεία ενοικίασης αυτοκινήτων κ.λπ.) και με αυτό τον τρόπο να χτίσει μία σχέση με τον πελάτη της η οποία θα τον κάνει να αισθάνεται πιο άνετα και ότι έχει την ιδιαίτερη προσοχή που ζητάει.

Ακόμη ιστορική ανάλυση των δεδομένων αυτών που συλλέγονται μπορεί να βοηθήσει την επιχείρηση να ανακαλύψει την ταυτότητα των πιο προσοδοφόρων πελατών της (συνήθως το 20% των πελατών αποτελεί το 80% των πηγών εσόδων), και να προσαρμόσει τις υπηρεσίες της και τα προϊόντα της στις προτιμήσεις αυτών των πελατών. Παράλληλα με αυτό τον τρόπο χτίζει την εμπιστοσύνη των πελατών της και ισχυροποιεί τα εμπόδια αλλαγής «προμηθευτή» από τον πελάτη (switching barrier).

Ένα άλλο παράδειγμα εφαρμογής παρόμοιας τακτικής αποτελεί το ηλεκτρονικό βιβλιοπωλείο Amazon.com, το οποίο παρέχει στον πελάτη του τη δυνατότητα να προγραμματίσει ειδικούς agents έτσι ώστε να του στείλουν μόνο τις πληροφορίες που τον ενδιαφέρουν (π.χ. πληροφορίες για βιβλία σχετικά με την τεχνολογία και τη στρατηγική).

(π9) Προϊόντα με νέα χαρακτηριστικά: Η καινοτομική φύση του Η.Ε. βοηθάει στη δημιουργία νέων προϊόντων ή νέων τρόπων παραγωγής/διαφήμισης/διανομής των υπαρχόντων προϊόντων. Στο μέλλον οι σύνδεσμοι του Η.Ε. μεταξύ πελατών και προμηθευτών θα φτάσουν σε τέτοιο επίπεδο, ώστε να μπορεί ο πελάτης οποιαδήποτε στιγμή, οπουδήποτε και αν βρίσκεται να «καθορίσει» τα συγκεκριμένα χαρακτηριστικά του προϊόντος που επιθυμεί. Ένα τέτοιο παράδειγμα κατασκευής ενός προϊόντος που προσαρμόζεται στις απαιτήσεις του συγκεκριμένου πελάτη θα μπορούσε να είναι η δυνατότητα σχεδίασης τμήματος ενός Swatch ρολογιού από τον πελάτη με την παροχή κατάλληλων προγραμμάτων, τα οποία θα συνδέουν τις επιλογές του πελάτη με το ρομπότ που κατασκευάζει τα ρολόγια αυτά. Με αυτό τον τρόπο ο πελάτης μπορεί να αποκτήσει ένα μοναδικό στο είδος του προϊόν, γεγονός που αποτελεί ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για τη συγκεκριμένη επιχείρηση.

(π10) Νέα επιχειρηματικά υποδείγματα: Από τους νέους τρόπους πώλησης προϊόντων και υπηρεσιών που δημιουργούνται με το

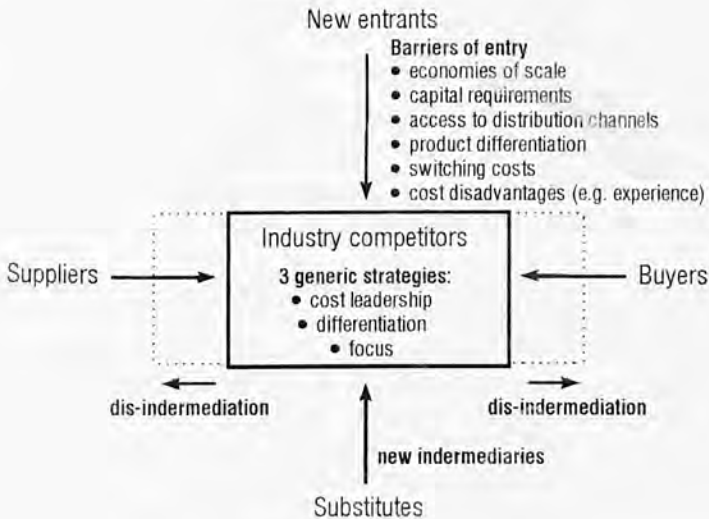
Η.Ε. διαμορφώνονται νέα επιχειρηματικά υποδείγματα. Ένα σημαντικό παράδειγμα αποτελεί η δημιουργία μιας καινούργιας μορφής «ενδιάμεσων», των information brokers, οι οποίοι αποτελούν το αντίστοιχο των παραδοσιακών σούπερ-μάρκετς, καθώς θα είναι αυτοί που θα μεσολαβούν υπηρεσιών στον σημερινό αχανή χώρο του παγκοσμίου ιστού μεταξύ των επιχειρήσεων παροχής προϊόντων και του τελικού πελάτη. Τέτοια παραδείγματα αποτελούν οι εταιρείες παροχής καταλόγων από διάφορους κλάδους ή search engines όπως το Yahoo και ο Lycos.

Οι σημαντικότερες μορφές νέων επιχειρηματικών προτύπων στο χώρο του Η.Ε. μέσω του Διαδικτύου (Internet Commerce-IC) είναι:

- **Ψηφιακό κατάστημα στο Διαδίκτυο (online storefront)**, όπου η ποικιλία και ο αριθμός των προϊόντων παρουσιάζονται σε ηλεκτρονικούς καταλόγους.
- **Ψηφιακές «αποθήκες»**, παρόμοιες με online ψηφιακά καταστήματα, οι οποίες λειτουργούν ως μεσολαβητής μεταξύ του on-line καταναλωτή και του παροχέα των προϊόντων/υπηρεσιών.
- **Ιστοσελίδες παρουσίας στο Διαδίκτυο** οι οποίες έχουν συνήθως χαμηλό κόστος δημιουργίας και εξυπηρετούν στόχους του μάρκετινγκ.
- **Ομάδες ειδήσεων (Newsgroups)** οι οποίες αποτελούν μια άλλη μορφή μαζικού μάρκετινγκ.
- **Ιστοσελίδες δεδομένων με περιεχόμενο η πρόσβαση στο οποίο χρεώνεται.** Για να κρατηθεί το κόστος πρόσβασης του καταναλωτή στην πληροφορία σε μικρά επίπεδα, συνήθως στις σελίδες αυτές διατίθεται διαφημιστικός χώρος. Στις **βάσεις αναζήτησης δεδομένων** ισχύει το αντίθετο. Εδώ ο προμηθευτής της πληροφορίας πληρώνει κάποιο ποσό προκειμένου να τοποθετήσει την πληροφορία που επιθυμεί στη βάση αναζήτησης δεδομένων.
- **Ψηφιακό εμπορικό κέντρο (mall)** το οποίο νοικιάζει «χώρο» σε εικονικά ψηφιακά καταστήματα.
- **Μηχανές αναζήτησης (search agents)**, δηλαδή κατάλληλο λογισμικό το οποίο αναγνωρίζει διάφορες ιστοσελίδες με βάση κάποιες λέξεις κλειδιά εκτελώντας την αναζήτηση αυτή σε τεράστιες βάσεις δεδομένων του Παγκοσμίου Ιστού (Web). Παραδείγματα τέτοιων μηχανών αναζήτησης είναι τα Yahoo, Infoseek, Lycos, Altavista, Web Crawler. Καθώς αυτό το πρότυπο προσελκύει τεράστιο αριθμό επισκεπτών, αποτελεί ένα από τα καλύτερα μέσα διαφήμισης και προβολής των επιχειρήσεων.

Μία αντιστοίχιση των παραπάνω παραγόντων επιχειρηματικής αξίας στο υπόδειγμα ανάλυσης του άμεσου (task) περιβάλλοντος του Porter, το οποίο απεικονίζεται στο διάγραμμα 4 [BPS-96], παρουσιάζεται στη συνέχεια:

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4.



Υπόδειγμα ανάλυσης άμεσου περιβάλλοντος του Porter

Στο παραπάνω υπόδειγμα διακρίνουμε τρεις άξονες:

- Τον άξονα/επίπεδο των γενικών στρατηγικών (ηγεσία κόστους, διαφοροποίηση προϊόντος, εστίαση σε τμήματα της αγοράς) που πρέπει να εφαρμόσει μία επιχείρηση για να παραμείνει ανταγωνιστική.
- Τον κατακόρυφο άξονα των νεο-εισερχόμενων επιχειρήσεων στον κλάδο αλλά και των υποκατάστατων προϊόντων.
- Τον οριζόντιο άξονα στα δύο άκρα του οποίου απεικονίζονται οι πιέσεις από πελάτες και προμηθευτές.

α.) Άξονας/επίπεδο γενικών στρατηγικών

Οι τρεις βασικές στρατηγικές που αποτελούν και πηγή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος είναι η ηγεσία κόστους, η διαφοροποίηση προϊόντος, και η εστίαση σε τμήματα αγοράς. Τα συστήματα Η.Ε. μπορούν να στηρίξουν τις τρεις αυτές στρατηγικές επειδή:

- προσφέρουν πλεονέκτημα κόστους μέσω της πιο οικονομικής προώθησης προϊόντων (π1), φθηνότερων καναλιών διανομής (π2), και άμεσων οικονομικών οφελών (π3). Το Internet παρέχει την ευκαιρία σε μικρότερες επιχειρήσεις να δρουν όπως οι πολύ μεγαλύτερες χρησιμοποιώντας υποδομή χαμηλού κόστους για την προώθηση των προϊόντων τους σε μία παγκόσμια κλίμακα.
- βοηθούν μία επιχείρηση να διαφοροποιηθεί όχι μόνο μέσω της τιμής των προϊόντων αλλά και με την παροχή νέων καινοτόμων προϊόντων (π9), μικρού χρόνου εισαγωγής του προϊόντος στην αγορά (π4), και εξυπηρέτησης των πελατών (π5).
- επιτρέπουν την υλοποίηση στρατηγικών εστίασης μέσω των πιο διαπροσωπικών σχέσεων που αναπτύσσουν με τους πελάτες (π8). Το Η.Ε. δημιουργεί επιπλέον τη δυνατότητα εφαρμογής στρατηγικών εστίασης σε πολλά τμήματα της αγοράς ταυτόχρονα χάρη στη σύγχρονη πληροφοριακή τεχνολογία.

β.) Κατακόρυφος άξονας νεο-εισερχόμενων και υποκατάστατων
 Η χρήση συστημάτων Η.Ε.:

- επιτρέπει την ευκολότερη είσοδο σε αγορές στις οποίες με τον παραδοσιακό τρόπο θα ήταν πολύ δύσκολο να αποκτήσει κανείς πρόσβαση. Αυτό επιτυγχάνεται λόγω της οικονομικότερης προώθησης προϊόντων (π1), των νέων καναλιών διανομής (π2), και των μειωμένων απαιτήσεων σε κεφάλαιο (π3).
- δημιουργεί εμπόδια εισόδου σε μερικές αγορές λόγω της διαφοροποίησης προϊόντων (π4,π5,π9) και της εμπειρίας που αποκτάται (π7).
- διευκολύνει την εισαγωγή υποκατάστατων σε μία αγορά λόγω των νέων καινοτόμων προϊόντων (π6).

γ.) Οριζόντιος άξονας πελατών και προμηθευτών
 Η υιοθέτηση συστημάτων Η.Ε.:

- διευκολύνει την συμπίεση των ενδιάμεσων στο δίκτυο διανομής λόγω της άμεσης επαφής με τον πελάτη (π2) και της χρήσης κοινής υποδομής (π.χ. Internet)
- ανοίγει νέους οριζόντες για νέα είδη «ενδιάμεσων» (π.χ. information brokers) και νέα επιχειρηματικά υποδείγματα (π10).
- επιτρέπει στους νέους δυναμικούς προμηθευτές να προσαρμοστούν γρήγορα στις νέες συνθήκες καθώς η καμπύλη μάθησης για το Η.Ε. είναι αρκετά απότομη και μικρή (π7).

Εδώ αξίζει να αναφερθεί μία απειλή που ενδέχεται να αντιμετωπίσουν οι προμηθευτές αναφορικά με την ύπαρξη «ενδιάμεσων».

Έχει ήδη αναφερθεί το πόσο σημαντική είναι η πληροφορία για τους καταναλωτές τις προτιμήσεις και τις συνήθειές τους. Αν αυτή η πληροφορία παραμένει στους «ενδιάμεσους», οι οποίοι μεσολαβούν μεταξύ καταναλωτών και προμηθευτών τότε οι προμηθευτές αντιμετωπίζουν τον κίνδυνο να χάσουν την επαφή με τους πελάτες τους και την αγορά στην οποία στοχεύουν.

6. ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΟΥ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ

Το τρέχον περιβάλλον του Η.Ε. χαρακτηρίζεται από «ψηφιακή αναρχία», όπου οποιοσδήποτε δημιουργεί ό,τι θέλει και οι Η/Υ μεταμορφώνονται σε «επικοινωνιακά παράθυρα» πρόσβασης στις εμπορικές ψηφιακές αρτηρίες του κυβερνοχώρου. [ΓΚΑΝ98] Η επιτυχία μιας επιχείρησης στο χώρο αυτό εξαρτάται από τέσσερις παράγοντες:

- Τεχνολογία (υποδείγματα κοινής αρχιτεκτονικής, σύγχρονα συστήματα ασφαλείας που εξασφαλίζουν και προστατεύουν την εμπιστοσύνη του πελάτη, διαλειτουργικότητα στον σύγχρονο περιβάλλον των διαφορετικών τεχνολογιών).
- Ετοιμότητα και ευελιξία (ιδιαίτερες ικανότητες, νομική και ρυθμιστική συνεργασία με τους αρμόδιους φορείς).
- Προσαρμογή της οργανωσιακής κουλτούρας στο μεταβαλλόμενο περιβάλλον.
- Εμπιστοσύνη σε τρίτους φορείς (π.χ. οργανισμούς πιστοποίησης).

Οι στρατηγικές που θα αναπτυχθούν από τις επιχειρήσεις θα πρέπει να έχουν ευελιξία και συγκεκριμένους βραχυπρόθεσμους και μακροπρόθεσμους στόχους. Ορισμένα από τα στοιχεία που θα βοηθήσουν στη σύνθεση της στρατηγικής τους για το Διαδίκτυο είναι:

- Να έχουν παρουσία στο Διαδίκτυο με προσεκτικό σχεδιασμό της ιστοσελίδας τους.
- Να διαθέτουν ικανό προσωπικό που θα έχει την ευθύνη άμεσης, ταχύτατης και συνεχούς ανανέωσης του πληροφοριακού υλικού της ιστοσελίδας και της ενημέρωσης των πελατών μέσω ηλεκτρονικού ταχυδρομείου.
- Να συμπεριλαμβάνουν τη διεύθυνση της ιστοσελίδας και τη διεύθυνση του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου σε κάθε διαφήμιση και λογότυπο της επιχείρησης.
- Να συμπεριλαμβάνουν πληροφορίες γενικού ή ειδικού ενδιαφέροντος που ενδιαφέρουν τους καταναλωτές.
- Να είναι ενημερωμένες για τους τρόπους διανομής των προϊόντων στην παγκόσμια αγορά.

- Να έχουν πρόσβαση και να ενημερώνονται συχνά για τις νομικές και οικονομικές ιδιαιτερότητες των διαφόρων χωρών καθώς επίσης και για την εξέλιξη της τεχνολογίας.
- Να έχουν αναλυτικό σχέδιο για τα έξοδα σύστασης και διατήρησης της ψηφιακής τους παρουσίας στο Διαδίκτυο.
- Να έχουν εκτιμήσει το χρόνο που απαιτείται για να κάνουν απόσβεση των σχετικών εξόδων τους.
- Να έχουν καθορίσει τις μεθόδους πώλησης και πληρωμής των προϊόντων ή υπηρεσιών τους, οι οποίες γίνονται μέσω του Διαδικτύου.

Η εμπιστοσύνη στο τραπεζικό σύστημα και στο τηλεφωνικό δίκτυο αναπτύχθηκε με τον καιρό. Το ίδιο θα συμβεί και με το Διαδίκτυο. Καθώς οι υπηρεσίες που παρέχονται μέσω του Διαδικτύου θα γίνονται πιο αξιόπιστες και ασφαλείς, θα αποτελέσουν τα θεμέλια για την αγορά του Η.Ε.. Επίσης όσο αυξάνεται ο αριθμός των επιχειρήσεων που διεισδύουν στο χώρο του Η.Ε. τόσο συσσωρεύεται η εμπειρία και η γνώση γύρω από τις καινοτομίες που αφορούν στο Η.Ε.. Κατά συνέπεια μειώνεται ο κίνδυνος για τους νεο-εισερχόμενους στο χώρο, παράλληλα όμως αυξάνονται και οι πιέσεις από τον ανταγωνισμό.

Βέβαια υπάρχουν πολλά εμπόδια τα οποία πρέπει μία επιχείρηση να υπερπηδήσει για να παραμείνει ανταγωνιστική στο συνεχώς μεταβαλλόμενο χώρο του Η.Ε.. Ένα από αυτά είναι το ότι οι πρωτοπόροι (*early movers*) στο Η.Ε. (οι οποίοι θα είναι αρχικά οι επιχειρήσεις εκείνες που έχουν έντονη την ανάγκη για συνεχή επικοινωνία, συντονισμό και συνεργασία με άλλες επιχειρήσεις, αλλά και με τους πελάτες τους) δεν μπορούν να διατηρήσουν το ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα για μεγάλο χρονικό διάστημα καθώς γρήγορα τους μιμούνται και άλλοι ανταγωνιστές τους. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι αυτό της *Federal Express* (<http://www.fedex.com/>), η οποία εισήλθε δυναμικά στο χώρο του παγκοσμίου ιστού το Νοέμβριο του 1994, παρέχοντας στους πελάτες της πρώτη από όλους τη δυνατότητα να μπορούν ανά πάσα στιγμή να ελέγχουν τη διαδρομή που ακολουθεί το «πακέτο» τους μέχρι να φτάσει στον προορισμό του (*packages tracking*). Η *UPS* (*United Parcel Service*) ο μεγαλύτερος ανταγωνιστής της επιτάχυνε τις προσπάθειές της προκειμένου να παρέχει την ίδια υπηρεσία στους πελάτες της, πράγμα το οποίο πέτυχε 6 μήνες αργότερα. Ο τρίτος μεγάλος ανταγωνιστής των εταιρειών αυτών, η *DHL* εισήγαγε και αυτή παρόμοια υπηρεσία στο site της στη μέση του 1996.

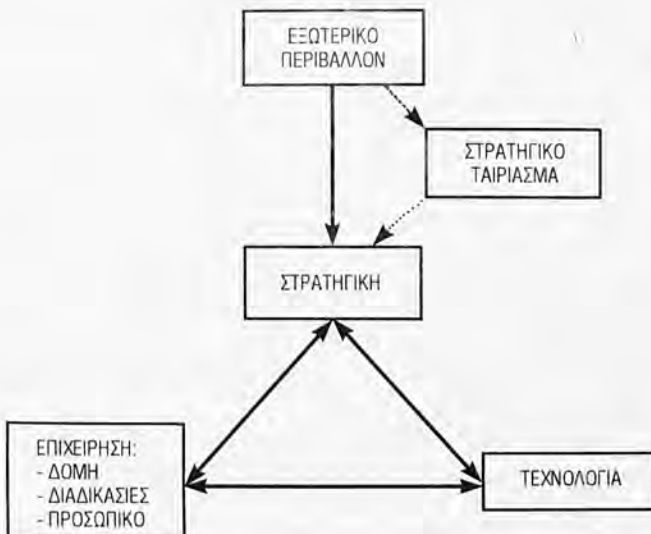
Αν και το στρατηγικό μειονέκτημα για τους «followers» είναι προφανές, ωστόσο η αξία του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος του ηγέτη έχει σύντομη ημερομηνία λήξης. Η μόνη πηγή διατηρήσιμου ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος λοιπόν είναι η ύπαρξη της κατάλληλης τεχνικής και οργανωσιακής υποδομής, η οποία θα επιτρέψει τη συνεχή καινοτομία παρέχοντας στην επιχείρηση τη δυνατότητα να βρίσκεται στο προβάδισμα των εξελίξεων και του ανταγωνισμού.

Φυσικά η τεχνολογία από μόνη της δεν λύνει προβλήματα ούτε δημιουργεί πλεονεκτήματα, παρά μόνο αν ενσωματωθεί σε έναν οργανισμό με τέτοιο τρόπο ώστε να υποστηρίζει την εφαρμογή μιας επιχειρηματικής στρατηγικής η οποία έχει ορισθεί με σαφήνεια, έχοντας την πλήρη υποστήριξη και δέσμευση της διοίκησης.

Στη συνέχεια στο διάγραμμα 5 παρουσιάζεται ένα γενικευμένο υπόδειγμα μιας επιχείρησης όπου φαίνεται ο τρόπος με τον οποίο συνδέονται μεταξύ τους οι διαφορετικοί παράγοντες έτσι ώστε να δημιουργούν ένα «στρατηγικό ταίριασμα» (strategic fit). Σύμφωνα με πολλούς συγγραφείς μόνο οι επιχειρήσεις που γνωρίζουν πως μπορούν να δημιουργήσουν αυτό το «στρατηγικό ταίριασμα» και να το διατηρήσουν κατά τη διάρκεια όλων των αλλαγών που συμβαίνουν στο εξωτερικό περιβάλλον, θα μπορέσουν να είναι επιτυχημένες μακροπρόθεσμα.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 5.

Απλοποιημένο υπόδειγμα μιας επιχείρησης



Οι σύνδεσμοι της ισορροπίας σε μια επιχείρηση που σχετίζονται με το Η.Ε. βρίσκονται μεταξύ:

- της στρατηγικής και της τεχνολογίας
- της τεχνολογίας και των οργανωσιακών διαδικασιών
- της τεχνολογίας και των ανθρώπων.

Έχει ήδη αναφερθεί πόσο σημαντικός είναι ο δεσμός που πρέπει να υπάρχει μεταξύ τεχνολογίας και στρατηγικής προκειμένου να μπορέσει μία επιχείρηση να διαφοροποιηθεί από τους ανταγωνιστές της. Σχετικά με την επίτευξη ισορροπίας μεταξύ της τεχνολογίας και των επιχειρηματικών διαδικασιών δίδονται τρία παραδείγματα επαναπροσδιορισμού των επιχειρηματικών διαδικασιών:

- όταν ένα Web σύστημα χρησιμοποιείται για την διάχυση πληροφορίας σχετικά με την επιχείρηση, πρέπει να υπάρχει εξουσιοδότηση για κάθε πληροφορία, η οποία δημοσιεύεται στο Διαδίκτυο. Άρα η διαδικασία που διαχειρίζεται τις επιχειρηματικές επικοινωνίες πρέπει να είναι λεπτομερώς καθορισμένη.
- οι διαδικασίες logistics πρέπει να είναι ενοποιημένες με το online σύστημα λήψης παραγγελιών.
- στις online επαφές των πελατών με την επιχείρηση ο πελάτης έχει διαφορετικές προσδοκίες από την επιχείρηση. Απαιτεί άμεση αντίδραση (π.χ. να λάβει απάντηση στο μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου που έστειλε στην επιχείρηση μέσα σε λίγες ώρες). Αν η επιχείρηση δεν ανταποκριθεί στις προσδοκίες αυτές του πελάτη τότε τα πλεονεκτήματα που προκύπτουν από τη χρήση online επικοινωνίας εξαφανίζονται.

Όλα αυτά τα θέματα πρέπει να τα έχει υπόψη της η διοίκηση κατά την προσπάθεια σχεδίασης, διαμόρφωσης και υλοποίησης της στρατηγικής υιοθέτησης Η.Ε.. Η στρατηγική αυτή πρέπει να περιλαμβάνει την πλήρη γνώση της επίδρασης που έχει το Η.Ε. στη δομή του κλάδου, του δυναμικού για τη δημιουργία νέων επιχειρηματικών μοντέλων, και των ευκαιριών για ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Το ταίριασμα των παραγόντων επιχειρηματικής αξίας με τη συγκεκριμένη επιχείρηση, τα προϊόντα της, τις διαδικασίες της και τους πελάτες της θα βοηθήσει την επιχείρηση να επιλέξει το κατάλληλα σύστημα Η.Ε. με βάση την αντίστοιχη στρατηγική που θα διαμορφώσει.

Το Η.Ε. καθιστά δυνατές και διευκολύνει τις ενδο-επιχειρηματικές και διεπιχειρηματικές δραστηριότητες. Οι δραστηριότητες αυτές στη συνέχεια επηρεάζουν τον επιχειρηματικό σχεδιασμό, το στρατηγικό σχεδιασμό, τις επιχειρηματικές ευκαιρίες που δημιουργού-

νται, το εμπορικό δίκαιο, και την πολιτική φορολόγησης. Παράλληλα το Η.Ε. υιοθετεί την σύγχρονη τεχνολογία προκειμένου να ενισχύσει εμπορικές συμμαχίες, να διευθετήσει εμπορικές συμφωνίες, να συμβάλλει στη διάχυση επιχειρηματικής γνώσης, και να πραγματοποιήσει ανταγωνιστικές στρατηγικές.

Βέβαια, το Η.Ε. δεν αφορά μόνο στη σύγχρονη πληροφοριακή τεχνολογία, αλλά δημιουργεί έναν νέο τρόπο διοίκησης ο οποίος θα επιφέρει αλλαγές σε ολόκληρη την επιχείρηση. Με τον ανα-σχεδιασμό επιχειρηματικών διαδικασιών μέσω Η.Ε. επιτυγχάνεται ένας νέος τρόπος διαμόρφωσης επιχειρηματικής στρατηγικής και δημιουργίας αξίας για τον καταναλωτή και την επιχείρηση. Πηγή της αξίας αυτής είναι η παροχή νέων προϊόντων και υπηρεσιών που στηρίζονται στην πληροφορία, η καλύτερη διαχείριση της αλυσίδας προμηθειών ως προς τις διακυμάνσεις στην προσφορά και τη ζήτηση, και η επιρροή της νέας αλυσίδας αξίας στη μείωση του κόστους και στην επίτευξη υψηλότερων κερδών.

Η **παγκοσμιοποίηση** θέτει ερωτήματα όπως: Πως μπορεί μια επιχείρηση να κατανοήσει τις παραδόσεις και τους άγραφους νόμους του εμπορίου σε μια χώρα στην άλλη άκρη της γης; Με ποιον τρόπο θα σεβαστεί η επιχείρηση τις γλωσσικές και πολιτισμικές διαφορές της παγκόσμιας κοινότητας;

Συμβόλαια και οικονομικά ζητήματα πρέπει να καθοριστούν με βάση τις υπάρχουσες νομοθεσίες μεταξύ των χωρών. Οι φόροι και τα τέλη των προϊόντων πρέπει επίσης με κάποιο τρόπο να ελέγχονται και να συγκεντρώνονται από τους αρμόδιους φορείς.

Η προστασία της πνευματικής ιδιοκτησίας αποτελεί μια ακόμη πρόκληση, ιδίως για προϊόντα/υπηρεσίες ψηφιακής μορφής.

Ένα παγκόσμιο σύστημα κατοχύρωσης της **ασφάλειας** και της **διαφύλαξης μυστικότητας των προσωπικών στοιχείων** από τρίτους φορείς π.χ. κυβερνήσεις, καθίσταται αναγκαίο.

Η διασύνδεση και η διαλειτουργικότητα που καταργεί τα γεωγραφικά σύνορα και δεν εμποδίζεται από την ποικιλομορφία των δικτύων και των πρωτοκόλλων οφείλει να επιτρέπει παγκόσμια πρόσβαση για κάθε εταιρεία και κάθε καταναλωτή σε όλους τους οργανισμούς που προσφέρουν προϊόντα/υπηρεσίες μέσω του Η.Ε..

Το ερώτημα που τίθεται σε όλες τις επιχειρήσεις στο τέλος του 20ου αιώνα είναι: «Έχουν την πολυτέλεια να εξακολουθούν να αγνοούν το Διαδίκτυο ως εμπορική επικοινωνιακή αρτηρία του 21ου αιώνα και να επαναπαύονται στο ασφαλές και γνωστό πλαίσιο των παραδοσιακών μορφών εμπορικών δραστηριοτήτων;». Ο 21ος αιώνας θα αποτελέσει το κατώφλι συνύπαρξης και αρμονικής συμβίωσης δύο οικονομιών, της οικονομίας της αγοράς (market

economy) και της οικονομίας της ψηφιακής αγοράς (digital market economy). Ο κυβερνοχώρος δεν θα αποτελέσει μόνο το χώρο ανάπτυξης της οικονομίας της ψηφιακής αγοράς αλλά και το χώρο ανάπτυξης της κοινωνίας των πληροφοριών και θα σηματοδοτήσει την αρχή μιας νέας εποχής, στην οποία η πληροφορία θα αποτελεί πλέον οικονομικό προϊόν. Το ηλεκτρονικό εμπόριο αποτελεί τμήμα του παγκόσμιου κοινωνικού και οικονομικού γίγνεσθαι και θα επηρεάζει το νέο πλαίσιο της κοινωνίας της οικονομίας και των πληροφοριών του 21ου αιώνα. Το ηλεκτρονικό εμπόριο δεν είναι πανάκεια ούτε απειλή. Είναι η φυσική εξέλιξη των υπάρχοντων επιχειρηματικών πρακτικών και τεχνολογικών τάσεων.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- [BPS-96] M. Bloch, Y. Pigneur, A. Segev, «On the Road of Electronic Commerce - a Business Value Framework, Gaining Competitive Advantage and some Research Issues»,
<http://www.stern.nyu.edu/~mbloch/docs/roadtoec/ec.htm>
- [CAVA95] A. Cavalli, «Electronic Commerce and the Internet: Building a New Paradigm for Business» - A White Paper, May 31, 1995,
<http://www.tradewave.com/products/whitpaper.html>
- [ΓΚΑΝ98] Γ. Γκαντζιάς, «Ηλεκτρονικό Εμπόριο: Καλώς Ήλθατε στο Απέραντο Κατάστημα του Κυβερνοχώρου», Ιούλιος 1998, περιοδικό ΕΠΙΛΟΓΗ.
- [DMW-98] DMW Worldwide, «From Carrier Services to E-Business», June 1998, A DMW World-wide White Paper,
<http://www.dmwgroup.com>
- [ΔΟΥΚ98] Γ. Δουκίδης, Μ. Θεμιστοκλέους, Β. Δράκος, Ν. Παπαζαφειροπούλου, «Ηλεκτρονικό Εμπόριο» Εκδ. Νέων Τεχνολογιών, 1998
- [ECON97] The Economist Newspaper, «Survey: Electronic Commerce, From here to Eternity, Doubling Games», 1997,
<http://www.economist.com/editorial/freeforall/14-9-97/ec8.html>
<http://www.economist.com/editorial/freeforall/14-9-97/ec2.html>
- [ECRCxx] ECRC Brochure, «The Words of Electronic Commerce»,
<http://www.tda.ecrc.ctc.com/brochure/bro4.htm>
- [EVWU97] P. B. Evans, T. S. Wurster, «Strategy and the New Economics of information», Harvard Business Review, September/October 1997.
- [HACH93] M. Hammer and J. Champy, «Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business», Harper Business, New York, 1993
- [HERO98] B. Henry, D. Rosen, «Formulating the New Business Model», Telecommunications Magazine, January 1998,
<http://www.telecoms-mag.com/marketing/articles/jan98/henry.html>

- [KANG98] S. Kang, «Adoption of the Internet and the Information Superhighway for electronic commerce», Proc. 31st Annual Hawaii International Conference on System Sciences, IEEE 1998.
- [KAWH97] R. Kalakota, A.B. Whinston, «Electronic Commerce: A Manager's Guide», Addison-Wesley, 1997
- [LIGA-98] Lai-Huat Lim, Binnie Gan & Kwok-Kee Wei, «An integrated Model on the Adoption of Internet for Commercial Purposes», Proc. 31st Annual Hawaii International Conference on System Sciences, IEEE 1998.
- [MALH97] Y Malhotra, «Internet Enterprise Strategy & Design», 1997, <http://www.brint.com/enterprise.htm>
- [PAHS96] S. Pant, C. Hsu, «Business on the Web: Strategies and Economics», 5th International WWW Conference, May 6-10, 1996, Paris, France
http://www5conf.inria.fr/fich_html/papers/P51/Overview.html
- [PROC97] Proceedings of the Conference on Electronic Commerce in the States, «Joint Strategy of the three Associations: Where do we go from here?», December 11, 1997, <http://www.sso.org/nasact/saconf.htm>
- [TIMM98] Paul Timmers (paul.timmers@dg3.cec.be), «Business Models for Electronic Markets», Focus magazine, Vol.8. No.2., April 1998, European Commission, DG3.
- [TUCK97] M.J. Tucker, «The New Money: Transactions Pour Across the Web», E-Commerce, Datamation magazine, April 1997, <http://www.datamation.com/PlugIn/workbench/ecom/stories/pour.htm>
- [ZIMM97] F.O. Zimmermann, 'Structural and Managerial Aspects of Virtual Enterprises', Proceedings of the European Conference on Virtual Enterprises and Network Solutions - New Perspectives on Management, Communication and IT, Paderborn, Germany, April 1997.

ΖΗΤΗΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΛΙΜΕΝΩΝ ΣΚΑΦΩΝ ΑΝΑΨΥΧΗΣ: Η ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Στα πλαίσια της τουριστικής ανάπτυξης της χώρας τα τελευταία χρόνια γίνεται προσπάθεια αναβάθμισης και του θαλάσσιου τουρισμού. Η ανάπτυξη του θαλάσσιου τουρισμού πέρα από την αύξηση και τον εκσυγχρονισμό του στόλου προϋποθέτει και την ανάπτυξη και την αναβάθμιση της λιμενικής υποδομής. Στην Ελλάδα η κατασκευή των Λιμένων Σκαφών Αναψυχής (ΛΣΑ) πραγματοποιήθηκε αρχικά από τον Εθνικό Οργανισμό Τουρισμού. Οι λιμένες αυτοί παρουσιάζουν σήμερα αδυναμίες στο επίπεδο του εξοπλισμού και σημαντικές δυσλειτουργίες στη διαχείριση καθώς και στην οργάνωση και την ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών. Τα τελευταία χρόνια γίνεται προσπάθεια ανάπτυξης των λιμένων σκαφών αναψυχής μέσα από τον εκσυγχρονισμό του θεσμικού πλαισίου κατασκευής και λειτουργίας τους. Με το άρθρο αυτό επιχειρούμε να:

- παρουσιάσουμε το νέο θεσμικό πλαίσιο για την κατασκευή και διαχείριση των λιμένων σκαφών αναψυχής στη χώρα μας,
- αναλύσουμε τη ζήτηση και την προσφορά των παρεχόμενων υπηρεσιών από τους λιμένες σκαφών αναψυχής, να εντοπίσουμε τις βασικότερες δυσλειτουργίες και να προτείνουμε λύσεις.

* Επίκουρος Καθηγήτρια. Τμήμα Ναυτιλιακών Σπουδών του Πανεπιστημίου Πειραιώς.

1. Ανάλυση της ζήτησης και της προσφοράς

1.1. Ανάλυση της ζήτησης λιμενικών υπηρεσιών

Η Ελλάδα είναι προφανώς ο ιδανικότερος τόπος για την ανάπτυξη του θαλάσσιου τουρισμού, η λεγόμενη ελληνική πολυνησιά δίνει ασυναγώνιστα συγκριτικά πλεονεκτήματα στη χώρα μας. Η ιδανική γεωγραφική θέση, οι ήπιες κλιματολογικές συνθήκες και η διαμόρφωση τόσο της ξηράς με τις δαντελωτές ακτές (16.000 χλμ ακτών) και τα φυσικά λιμάνια όσο και της θάλασσας με το μαγευτικό βυθό και τα νησιά (4.000 νησιά και νησίδες) δημιούργησαν τις προϋποθέσεις για την ανάδειξη του ελλαδικού χώρου στον πλέον κατάλληλο για την ανάπτυξη του θαλάσσιου τουρισμού.

Από τα μέσα της δεκαετίας του 1960 αρχίζει σταδιακά στην Ελλάδα να αναπτύσσεται ο κλάδος των ενοικιάσεων θαλαμηγών (Yachting). Με την πάροδο του χρόνου ο στόλος αυτός μεγάλωσε τόσο σε αριθμό όσο και σε ποιότητα. Η διάδοση της ιστιοπλοίας στις Ευρωπαϊκές χώρες αλλά και στην Ελλάδα είχε σαν αποτέλεσμα τα τελευταία χρόνια να προστεθεί στο στόλο των ενοικιαζομένων θαλαμηγών και ένας μεγάλος αριθμός ιστιοπλοϊκών σκαφών. Τα σκάφη αναψυχής που δραστηριοποιούνται στον ελληνικό χώρο είναι επαγγελματικά και ιδιωτικά. Τα επαγγελματικά σκάφη ναυλώνονται με ή χωρίς πλήρωμα στους χρήστες. Με βάση τη χρήση τους τα σκάφη αναψυχής διακρίνονται σε:

- Μικρά ιδιωτικά σκάφη,
- Ιστιοπλοϊκά άνευ μονίμου πληρώματος,
- Επανδρωμένα motor-yachts ή sailers,
- Σκάφη τα οποία αναλαμβάνουν την περιήγηση ομάδων.

Στον πίνακα 1 παρουσιάζεται η εξέλιξη της χωρητικότητας των σκαφών αναψυχής (τουριστικά-θαλαμηγοί) που προσέγγισαν ελληνικούς λιμένες, κατά την περίοδο 1986-1995. Παρατηρείται αυξητική τάση με εξαίρεση το 1991 όπου έχουμε σημαντική μείωση.

Στα διαγράμματα 1 και 2 παρουσιάζονται οι προσεγγίσεις θαλαμηγών στους ελληνικούς λιμένες με ελληνική και ξένη σημαία κατά μήνα το 1996. Το 1996 είχαμε 24.914 προσεγγίσεις πλοίων με ξένη σημαία και 23.913 με ελληνική. Το σύνολο επιβατών και πληρώματος έφτασε περίπου τις 260.000 (43.619 επιβάτες και 79.574 άτομα πλήρωμα στα πλοία με ξένη σημαία και 73.077 επιβάτες και 62.452 άτομα πλήρωμα στα πλοία με ελληνική σημαία). Είναι εμφανής η έντονη εποχικότητα της κίνησης, ιδιαίτερα στα πλοία με ξένη σημαία αφού η μεγαλύτερη κίνηση παρατηρείται κατά τούς μήνες Ιούνιο, Ιούλιο και Αύγουστο. Αντίθετα στα πλοία

με Ελληνική σημαία παρατηρείται αυξημένη κίνηση από τον Μάιο ως και τον Σεπτέμβριο.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.

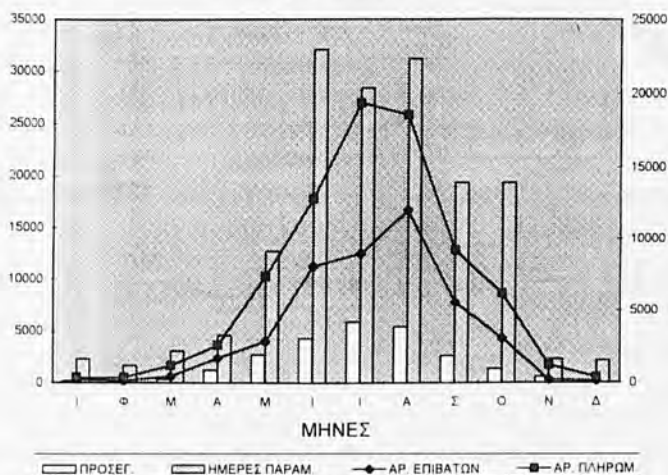
Εξέλιξη της καθαρής χωρητικότητας των Τουριστικών πλοίων και των θαλαμηγών που έφτασαν σε ελληνικούς λιμένες από το 1986 ως το 1995

ΕΤΗ	ΤΟΥΡΙΣΤΙΚΑ	ΘΑΛΑΜΗΓΟΙ
1986	18.502.718	665.135
1987	17.420.983	671.511
1988	17.961.852	668.325
1989	21.668.496	675.816
1990	25.375.142	683.309
1991	14.265.097	584.075
1992	22.452.750	1.124.038
1993	25.657.165	1.051.556
1994	30.184.847	1.087.797
1995	29.222.621	1.336.013

Πηγή: ΕΣΥΕ

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 1.

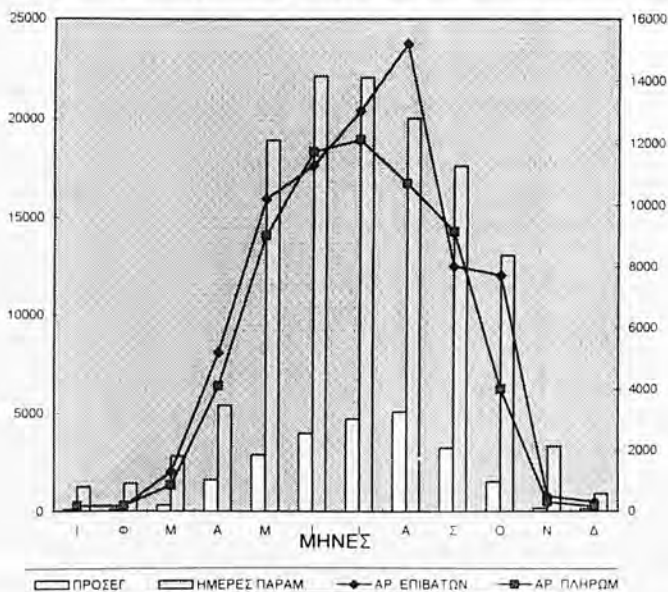
Προσεγγίσεις Θ/Γ με Ξένη σημαία στους ελληνικούς λιμένες κατά μήνα το 1996



Πηγή: ΕΣΥΕ, Διεύθυνση Εμπορίου και Υπηρεσιών.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 2.

Προσεγγίσεις Θ/Γ με ελληνική σημαία κατά μήνα το 1996



Πηγή: ΕΣΥΕ, Διεύθυνση Εμπορίου και Υπηρεσιών.

Την ανάπτυξη των σκαφών δεν ακολούθησε ο τομέας της θαλάσσιας τουριστικής υποδομής. Τα λιμάνια σκαφών αναψυχής (Μαρίνες) είναι το κυριότερο έργο υποδομής για την ανάπτυξη του θαλάσσιου τουρισμού. Η ελλιπής λιμενική υποδομή, το χαμηλό επίπεδο της ποιότητας των παρεχόμενων λιμενικών υπηρεσιών και το αναχρονιστικό θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας θεωρούνταν μέχρι πρότινος σημαντικοί ανασταλτικοί παράγοντες του θαλάσσιου τουρισμού στη χώρα μας. Τα τελευταία χρόνια όμως επιχειρείται η αναβάθμιση ολόκληρου του συστήματος της υποδομής του θαλάσσιου τουρισμού.

1.2 Ανάλυση της προσφοράς λιμενικών υπηρεσιών

1.2.1 Θεσμικό πλαίσιο λειτουργίας

Λιμένας σκαφών αναψυχής (Μαρίνα) είναι σύμφωνα με το νόμο, ο χερσαίος και θαλάσσιος χώρος που προορίζεται, κατά κύριο λόγο, για την εξυπηρέτηση σκαφών αναψυχής, είτε για αγκυροβόλημα, είτε για μακροχρόνια ή παροδική χερσαία εναπόθεση είτε για εξυπηρέτηση διερχόμενων σκαφών.

Μέχρι το 1993 που τέθηκε σε ισχύ ο νόμος 2160/93 δεν ήταν δυνατή η κατασκευή τουριστικού λιμένα από ιδιώτες, ούτε και η παραχώρηση σ' αυτούς της αποκλειστικής χρήσης και εκμετάλλευσης του προκείμενου αιγιαλού, με εξαίρεση μόνο τους επενδυτές που είχαν υπαχθεί στον αναπτυξιακό νόμο 4171/61. Η έγκριση κατασκευής έργων στον αιγιαλό απαιτούσε μια χρονοβόρα διαδικασία (υποβολή αίτησης στην αρμόδια Κτηματική Υπηρεσία της Νομαρχίας σε 13 αντίτυπα και την έκφραση της σύμφωνης γνώμης 13 συναρμόδιων υπηρεσιών). Η κατασκευή λιμενικών έργων ήταν δυνατή μόνο από το Δημόσιο, τα Λιμενικά Ταμεία και τους Λιμενικούς Οργανισμούς, τον ΕΟΤ και από τους Οργανισμούς Τοπικής Αυτοδιοίκησης εφόσον είχε προηγηθεί έκδοση κοινής Υπουργικής Απόφασης των Υπουργών Εσωτερικών, ΠΕΧΩΔΕ και Εμπορικής Ναυτιλίας.

Μετά τη θέσπιση του Ν. 2160/93 επιτεύχθηκε η απλούστευση και η επίσπευση των διαδικασιών. Οι βασικές αρμοδιότητες που αφορούν όλους τους τουριστικούς λιμένες εκχωρούνται στο Υπουργείο Ανάπτυξης και υλοποιούνται μέσω της Διυπουργικής Επιτροπής και της Γραμματείας Στήριξης Τουριστικών Λιμένων (ΓΣΤΛ). Βάσει του πιο πάνω νόμου οποιοδήποτε φυσικό ή νομικό πρόσωπο δημοσίου ή ιδιωτικού δικαίου που είναι κύριος ή επικαρπωτής παράκτιου ακινήτου εμπρός από το οποίο ενδιαφέρεται να κατασκευάσει Τουριστικό Λιμένα, μπορεί να υποβάλλει αίτηση στην Γραμματεία Στήριξης Τουριστικών Λιμένων με μια συγκεκριμένη σειρά δικαιολογητικών.

Η ΓΣΤΛ ελέγχει την πληρότητα του φακέλου, και εισηγείται προς την Διυπουργική Επιτροπή για την σκοπιμότητα ή μη της χωροθέτησης του έργου. Με παρόμοια διαδικασία η ΓΣΤΛ με δική της πρωτοβουλία είναι δυνατόν να χωροθετήσει νέο τουριστικό λιμένα, εκτιμώντας τις γενικές ανάγκες ενός σύγχρονου δικτύου Μαρινών σε εθνικό επίπεδο.

Σύμφωνα με το άρθρο 35 του ίδιου νόμου επιτρέπεται σε ξενοδοχειακές μονάδες να δημιουργήσουν τουριστικούς λιμένες στον προ των εγκαταστάσεών τους αιγιαλό για την εξυπηρέτηση των πελατών τους, εφόσον διαθέτουν πάνω από 200 δωμάτια. Ο ξενοδοχειακός λιμένας μπορεί να έχει δυναμικότητα ελλιμενισμού σκαφών αναψυχής της τάξεως του 10% του αριθμού των δωματίων της μονάδας. Τα λιμενικά έργα και οι εγκαταστάσεις κατασκευάζονται με μέριμνα των ξενοδοχείων, αλλά η κυριότητα ανήκει στο Δημόσιο, η χρήση όμως και η διαχείριση παραχωρείται με Υπουργική Απόφαση στις ξενοδοχειακές μονάδες. Για τα 20 πρώτα χρόνια δεν υπάρχει υποχρέωση αμοιβής μετά την παρέλευση των είκοσι

χρόνων μπορεί να παραταθεί η η χρήση με Υπουργική απόφαση και να καθοριστεί το ύψος της αμοιβής.

Τέλος παρέχεται η δυνατότητα παραχώρησης της εκμετάλλευσης Τουριστικών Λιμένων του ΕΟΤ σε όμιλο επιχειρήσεων δημοσίων ή ιδιωτικών συμφερόντων, ύστερα από εκδήλωση ενδιαφέροντος μετά από δημόσιο διαγωνισμό.

1.2.3 Η λιμενική υποδομή της χώρας

Πριν την ψήφιση του Ν. 2160/93 υπήρχαν συνολικά στη χώρα περίπου 4.600 θέσεις ελλιμενισμού από αυτές οι 3.300 περίπου βρίσκονταν στην Αττική αφού στην περιοχή αυτή παρουσιάζεται και η μεγαλύτερη ζήτηση. Στην περιοχή της Αττικής για μια θέση ελλιμενισμού υπάρχει κατάλογος αναμονής και ο ενδιαφερόμενος μπορεί να περιμένει περισσότερο και από δώδεκα μήνες. Αυτό οφείλεται καίρια στους ακόλουθους λόγους:

- το μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού είναι συγκεντρωμένο στην Αττικής με αποτέλεσμα να αυξάνεται η ζήτηση θέσεων ελλιμενισμού μόνιμου διαρκείας σε αντίθεση με την υπόλοιπη Ελλάδα όπου διέρχονται τα σκάφη αναψυχής μόνο κατά τους καλοκαιρινούς μήνες.
- η ύπαρξη αεροδρομίου είναι σημαντικός παράγοντας για την ανάπτυξη λιμένων σκαφών αναψυχής, αφού μπορούν οι χρήστες των μεγαλουπόλεων ή ακόμα και οι Ευρωπαίοι να επισκέπτονται τα σκάφη τους από Παρασκευή ως Κυριακή.

Σήμερα υπάρχει η δυνατότητα χωροθέτησης τριών κατηγοριών τουριστικών λιμένων:

1. Μεγάλων Τουριστικών Λιμένων με σημαντικές εγκαταστάσεις για την κάλυψη των αναγκών των σκαφών (μακρά παραμονή, διαχείριση, επισκευές κ.λπ.)

Λειτουργούν 15 λιμένες της κατηγορίας αυτής στην Ελλάδα και διαθέτουν 4.863 θέσεις, από αυτούς έξι τους διαχειρίζεται ο ΕΟΤ, η συνολική δυναμικότητά τους είναι 2.303 θέσεις, και από αυτούς τέσσερις βρίσκονται στην Αττική (δυναμικότητας 1.753 θέσεων). Η ζήτηση στην Αττική παρουσιάζεται πολύ μεγαλύτερη από την προσφορά αφού στους λιμένες αυτούς ελλιμενίζονται 2.617 σκάφη (564 περισσότερα από την δυναμικότητα των λιμένων αυτών). Είναι εμφανές ότι μειώνεται η ποιότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών στους λιμένες της Αττικής από το μεγάλο συνωστισμό που παρατηρείται (πίνακας 2).

Επίσης λειτουργούν 4 λιμένες υπό την εποπτεία Δήμων με συνολική δυναμικότητα 1.320 (πίνακας 3), 2 υπό την εποπτεία Λιμενικών Ταμείων με δυναμικότητα 565 θέσεις (πίνακας 4) και 3

τους οποίους διαχειρίζονται ιδιώτες με συνολική δυναμικότητα 675 θέσεις ενώ στο άμεσο μέλλον προβλέπεται να υπερδιπλασιαστεί (πίνακας 5).

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.

Λιμένες σκαφών αναψυχής που διαχειρίζεται ο ΕΟΤ

Α/Α	Τοποθεσία	Αριθμός θέσεων	Σκάφη που ελλιμενίζονται
1	Άλιμος	1.000	1.428
2	Αρετσού Καλαμαριάς	300	146
3	Φλοίσβος	125	138
4	Βουλιαγμένη	116	125
5	Ζέα	512	780
6	Αγίου Νικολάου (Κρήτη)	250	-
ΣΥΝΟΛΟ		2.303	

Πηγή: ΕΟΤ, Γραφείο Θαλάσσιου Τουρισμού.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.

Λιμένες σκαφών που διαχειρίζεται η Τοπική Αυτοδιοίκηση

Α/Α	Τοποθεσία	Αριθμός θέσεων	Σκάφη που ελλιμενίζονται
1	Μέθανα	70	-
2	Γλυφάδα	780	1.050
3	Ξυλόκαστρο	220	-
4	Καλαμάτα	250	-
ΣΥΝΟΛΟ		1.320	

Πηγή: ΕΟΤ, Γραφείο Θαλάσσιου Τουρισμού.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.

Λιμένες σκαφών αναψυχής που διαχειρίζονται Λιμενικά Ταμεία

Α/Α	Τοποθεσία	Αριθμός θέσεων	Σκάφη που ελλιμενίζονται
1	Ρόδος	115	-
2	Πάτρα	450	-
ΣΥΝΟΛΟ		565	

Πηγή: ΕΟΤ, Γραφείο Θαλάσσιου Τουρισμού.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.

Λιμένες σκαφών αναψυχής που διαχειρίζονται Ιδιώτες

A/A	Τοποθεσία	Αριθμός θέσεων	Εταιρία
1	Γιουβές (Κέρκυρα)	450+450	IKG
2	Λαυρίου	50+685	Olympic Marine A.E.
3	Πόρτο Καρράς	175	

Πηγή: ΕΟΤ

Βασικός στόχος του Υπουργείου Ανάπτυξης για τα επόμενα χρόνια είναι η δυναμικότητα ελλιμενισμού να φτάσει τις 15.000 θέσεις ως το έτος 2000. Στον πίνακα 6 παρουσιάζονται οι χωροθετημένοι λιμένες (Άρθρου 31 Ν. 2160/93), η θέση τους, η δυναμικότητά τους, ο φορέας διαχείρισής τους, και οι κύριοι φορείς χρηματοδότησης.

ΠΙΝΑΚΑΣ 6.

Χωροθετημένοι Λιμένες Άρθρου 31 Ν. 2160/93

A/A	Θέση	Δυναμικότητα	Φορέας	Χρηματοδότηση
1	Καμένα Βούρλα	72	Δήμος	ΣΑΝΑ
2	Βουνάκι	70	Ιδιώτης	Αχειμάστος Α.Ε.
3	Άκτιο	138	Ιδιώτης	Ναυτι/στική ΑΕΒΕ
4	Μεσολόγγι	250	Λιμεν. Ταμείο	ΠΕΠ Δ. Ελλάδος
5	Πρέβεζα	261	ΕΟΤ	ΠΕΠ Ηπείρου
6	Σκύρος		150	ΕΟΤ
7	Σάνη (Χακ/κής)	150	ΣΑΝΗ Α.Ε.	
8	Κυλλήνη	150	Λιμεν. Ταμείο	
9	Κατάκολο	235	ΥΠΕΧΩΔΕ	ΠΕΔΔ. Ελλάδος
10	Μυτιλήνη	272	Λιμεν. Ταμείο	ΠΕΠ Β. Αιγαίου
11	Σύρος	254	ΕΟΤ	
12	Παλιοχώρα	140	Λιμεν. Ταμείο	ΠΕΠ Κρήτης
13	Γούβες	72	Λιμεν. Ταμείο	Ζαμπετάκης Α.Ε.
14	Μύκονος	240	Ιδιώτης	
15	Άγ. Νικόλαος	250	ΕΟΤ	
16	Πύλος	-	ΕΟΤ	ΠΕΠ Πελοποννήσου

Πηγή: ΕΟΤ

2. Χωροθέτηση λιμένων μπροστά από ξενοδοχεία για την εξυπηρέτηση των πελατών τους.

Στα πλαίσια αυτά έχουν χωροθετηθεί τέσσερις ξενοδοχειακοί λιμένες.

- Νάουσα Πάρου δυναμικότητας 21 θέσεων (επενδυτής Porto Paros).
- Καρδάμαινα Κω δυναμικότητας 26 θέσεων (επενδυτής Porto Bello).
- Λιανός Κάβος Ρεθύμνου δυναμικότητας 17 θέσεων (επενδυτής META A.E.).
- Ελούντα Λασιθίου δυναμικότητας 26 θέσεων (επενδυτής Elounda Mare).

3. Χωροθετημένοι λιμένες καταφυγίων και αγκυροβολίων σκαφών αναψυχής σε προστατευόμενους όρμους με περιορισμένες ή στοιχειώδεις δυνατότητες εξυπηρέτησης.

Μέχρι σήμερα έχει χωροθετηθεί ένας λιμένας αυτής της κατηγορίας στο Λακκί Λέρου δυναμικότητας 30 θέσεων (επενδυτής AGMAR MARINE A.E.).

1.2.4. Οι προσφερόμενες υπηρεσίες

Σε κάθε τουριστικό λιμένα καθορίζεται τμήμα θαλάσσης (θαλάσσια ζώνη) και τμήμα ξηράς (χερσαία ζώνη). Η θαλάσσια ζώνη τουριστικού λιμένα περιλαμβάνει τις λιμενολεκάνες και τους διαύλους που ορίζονται από εξωτερικά (μόλοι, κυματοθραύστες) και εσωτερικά (κρηπιδώματα) λιμενικά έργα. Σ' αυτήν περιλαμβάνονται και οι θέσεις πρόσδεσης των τουριστικών και άλλων βοηθητικών σκαφών. Η χερσαία ζώνη αποτελείται από τον αιγιαλό και τους συνεχόμενους χώρους που είναι αναγκαίοι για την εκτέλεση των έργων. Ένας λιμένας σκαφών αναψυχής προσφέρει ή πρέπει να προσφέρει τις ακόλουθες υπηρεσίες:

- Θέσεις ελλιμενισμού
- Εγκαταστάσεις για την διοίκηση του τουριστικού λιμένα, του Τελωνείου και άλλων συναφών αρχών,
- Ιατρείο - Φαρμακείο,
- Σταθμό ανεφοδιασμού των σκαφών με καύσιμα,
- Σύγχρονα συστήματα ασφαλείας στη ζώνη του λιμένα,
- Εγκαταστάσεις τεχνικής εξυπηρέτησης σκαφών,
- Χερσαίες εκτάσεις για επισκευές και χειμερινή εναπόθεση,
- Δίκτυο παροχής νερού και ηλεκτρισμού,
- Σύγχρονα συστήματα επικοινωνίας,
- Εγκαταστάσεις υποδοχής και επεξεργασίας λυμάτων, χώρους ρίψης απορριμμάτων,

- Χώρους στάθμευσης αυτοκινήτων και ρυμουλκών σκαφών αναψυχής,
- Συγκροτήματα υγιεινής (wc και ντουζ),
- Αποθήκες,
- Καταστήματα διάθεσης ειδών πρώτης ανάγκης και άλλων ναυτιλιακών ειδών,
- Τραπεζικές υπηρεσίες,
- Εστιατόρια, αναψυκτήρια κ.ά.

1.2.5 Η Ποιότητα των παρεχόμενων λιμενικών υπηρεσιών

Οι περισσότεροι λιμένες που λειτουργούν σήμερα στον ελλαδικό χώρο παρέχουν με επάρκεια μόνο τις υπηρεσίες ελλιμενισμού. Οι άλλες υπηρεσίες παρέχονται μόνο από ένα μικρό αριθμό λιμένων και όπου προσφέρονται η ποιότητα δεν είναι η απαιτούμενη. Προκειμένου να μετρήσουμε την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών διακινήσαμε ερωτηματολόγια στους λιμένες της Αττικής σε αντιπροσωπευτικό δείγμα 5% των χρηστών για καθένα. Το ερωτηματολόγιο βασίστηκε στην κατάταξη των παρεχόμενων υπηρεσιών που περιλαμβάνονται στην ειδική έκδοση του ΕΟΤ με τίτλο «Ταξιδεύοντας στις ελληνικές θάλασσες». Αφού αναλύσαμε τα ερωτηματολόγια διαμορφώσαμε τον πίνακα 7.

Από τον πίνακα 7 διαπιστώνουμε ότι σημαντικές υπηρεσίες που πρέπει να παρέχονται από τους λιμένες σκαφών αναψυχής χαρακτηρίζονται ανύπαρκτες από το 100% των ερωτηθέντων αυτές είναι οι υπηρεσίες Ιατρείου - Φαρμακείου, και οι Τραπεζικές υπηρεσίες. Το 91% των ερωτηθέντων θεωρεί ανύπαρκτες τις αποθήκες και τις επισκευαστικές υπηρεσίες. Οι υπηρεσίες διαχείρισης, οι γερανοί και οι Γλίστρες επίσης θεωρούνται ανύπαρκτες για το 70% - 80% των ερωτηθέντων. Οι τηλεφωνικές υπηρεσίες, οι χώροι απορριμμάτων, οι χώροι στάθμευσης αλλά και οι χώροι υγιεινής θεωρούνται ανεπαρκείς από το 50%-60% των ερωτηθέντων. Οι υπηρεσίες ανεφοδιασμού καυσίμων θεωρούνται καλές από το 45% των ερωτηθέντων και πολύ καλές από το 18% είναι οι μόνες υπηρεσίες που χαρακτηρίζονται άριστες από το 5% των ερωτηθέντων. Γενικά θα λέγαμε ότι οι χρήστες δεν είναι ικανοποιημένοι από την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών των λιμένων της Αττικής.

ΠΙΝΑΚΑΣ 7.

Η ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών στους λιμένες σκαφών αναψυχής της Αττικής (ΕΟΤ)

Υπηρεσία	Ανύπαρκτη	Ανεπαρκής	Καλή	Πολύ Καλή	Άριστη
Λιμενική Αστυνομία	-	45%	41%	14%	-
Συστήματα Ασφαλείας	64%	23%	14%	-	-
Τελωνείο	32%	27%	32%	5%	-
Ιατρείο-Φαρμακείο	100%	-	-	-	-
Χώροι Απορριμμάτων	-	55%	32%	14%	-
Χώροι Υγιεινής	41%	45%	14%	-	-
Τραπεζικές Υπηρεσίες	100%	-	-	-	-
Χώροι στάθμευσης	-	59%	27%	14%	-
Αποθήκες	91%	9%	-	-	-
Υπηρεσίες Διαχείρισης	73%	18%	9%	-	-
Επισκευαστικές Υπηρεσ.	91%	91%	-	-	-
Γερανοί	86%	5%	9%	-	-
Γλίστρες	73%	23%	4%	-	-
Είδη πρώτης ανάγκης	73%	14%	13%	-	-
Ηλεκτροδότηση	9%	45%	46%	-	-
Ανεφοδιασμός καυσίμων	9%	22%	45%	18%	5%
Τηλεφ. επικοινωνία	27%	50%	14%	9%	-

Πηγή: Έρευνα της συγγραφέως

2. Η Τιμολογιακή Πολιτική

Προκειμένου ένα σκάφος να αγκυροβολήσει σ' ένα λιμένα αναψυχής πρέπει να καταβάλει τέλη ελλιμενισμού. Τα τέλη αυτά σήμερα καθορίζονται από τον Ελληνικό Οργανισμό Τουρισμού μετά από πρόταση του φορέα διαχείρισης. Σε γενικές γραμμές θα λέγαμε ότι δεν ισχύει συγκεκριμένη τιμολογιακή πολιτική που να λαμβάνει υπόψη της στοιχεία κόστους ή ανταγωνισμού. Στις περισσότερες των περιπτώσεων τα τιμολόγια διαμορφώνονται σχεδόν αυθαίρετα. Οι τιμές ελλιμενισμού καθορίζονται από:

- το χρόνο παραμονής στο λιμάνι,
- από το μέγεθος ή τη χωρητικότητα του σκάφους,

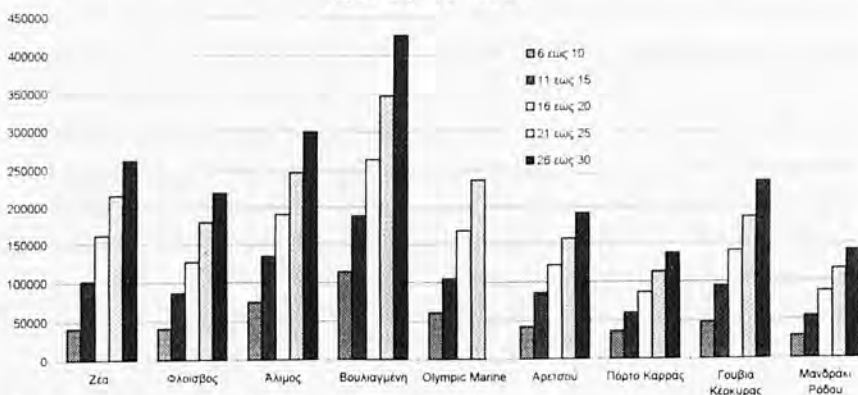
- από την εποχή του έτους (χειμερινό και θερινό τιμολόγιο),
- από την κατηγορία του σκάφους (επαγγελματικό-ιδιωτικό σκάφος).

Στα διαγράμματα 3 και 4 παρουσιάζονται τα θερινά τιμολόγια για ιδιωτικά και επαγγελματικά σκάφη (διαφόρων μεγεθών) σε διάφορους Ελληνικούς λιμένες το 1997.

Παρατηρούμε ότι τα πιο ακριβά τιμολόγια έχει ο λιμένας της Βουλιαγμένης, ενώ τα πιο φθηνά ο λιμένας Μανδρακίου στη Ρόδο.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 3.

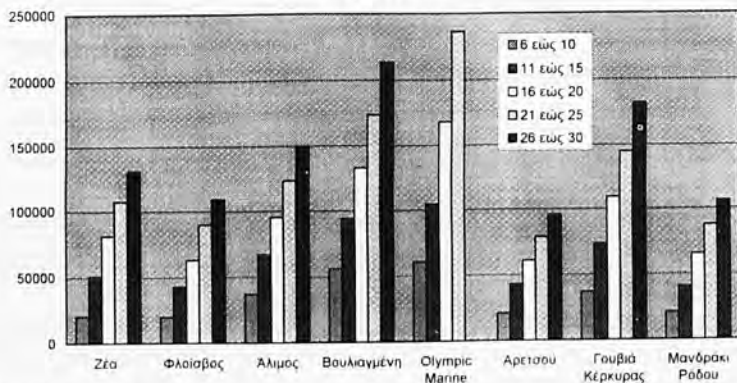
Θερινό τιμολόγιο για τα ιδιωτικά σκάφη στους ελληνικούς λιμένες το 1997



Πηγή: Διάφοροι Λιμένες.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 4.

Θερινό τιμολόγιο για τα επαγγελματικά σκάφη στους ελληνικούς λιμένες το 1997

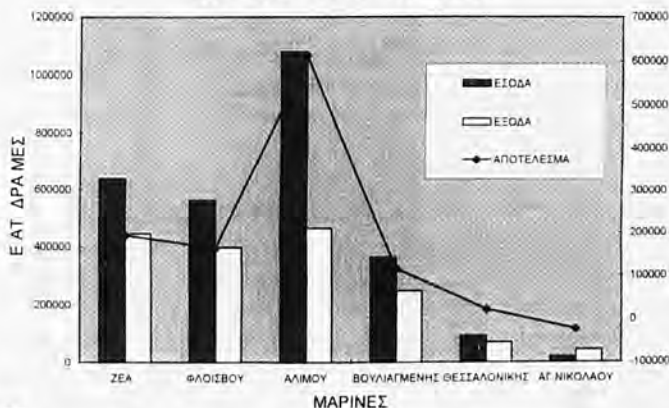


Πηγή: Διάφοροι Λιμένες

Σε γενικές γραμμές μπορούμε να παρατηρήσουμε ότι η τιμολόγηση στηρίζεται στη ζήτηση και την ικανότητα του χρήστη να πληρώσει. Έτσι η πλεονασματική ζήτηση ιδιαίτερα στους λιμένες της Αττικής οδηγεί σε υψηλά κέρδη παρόλο που η ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών χαρακτηρίζεται από τους χρήστες χαμηλή. Οι τουριστικοί λιμένες υπό την εποπτεία του ΕΟΤ το 1997 παρουσίασαν κερδοφορία (της Ζέας 194 εκατ., του Φλοίσβου 165 εκατ., του Αλίμου 614 εκατ., της Βουλιαγμένης 114 εκατ. της Θεσσαλονίκης 24 εκατ. μόνο ο λιμένας του Αγίου Νικολάου είχε ζημιά 22 εκατ.) βλέπε διάγραμμα 5. Γεννιέται λοιπόν το ερώτημα γιατί αφού οι λιμένες αυτοί παρουσιάζουν κέρδη δεν εκσυγχρονίζονται έτσι ώστε να βελτιωθεί το επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών. Η απάντηση είναι απλή τα κέρδη αυτά που συνολικά ξεπερνούν το ένα δις καλύπτουν άλλες επιτακτικές ανάγκες του ΕΟΤ και δεν διατίθενται στον εκσυγχρονισμό των λιμένων και την βελτίωση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών. Ένα μοντέλο ανάπτυξης υιοθετήθηκε τελευταία με την παραχώρηση από τον ΕΟ στον ιδιωτικό τομέα της εκμετάλλευσης του λιμένα των Γουβιών Κερκύρας. Ο λιμένας αυτός παρουσίαζε 40-50 εκατ. κέρδη το χρόνο. Σήμερα ο ιδιώτης δίνει στον ΕΟΤ ενοίκιο 300 εκατ. το χρόνο, έτσι και ο ΕΟΤ ωφελείται και ο ιδιώτης σκοπεύει να παράγει λιμενικές τουριστικές υπηρεσίες υψηλών προδιαγραφών και να προσελκύσει μεγαλύτερη κίνηση έτσι που να καλύπτει το κόστος και να έχει και υψηλά κέρδη. Το μοντέλο είναι σήμερα σε εξέλιξη και δεν είναι δυνατό να γνωρίζουμε τα μακροχρόνια αποτελέσματά του.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 5.

Τα οικονομικά αποτελέσματα στους λιμένες σκαφών αναψυχής του ΕΟΤ κατά το 1996



Πηγή: ΕΟΤ.

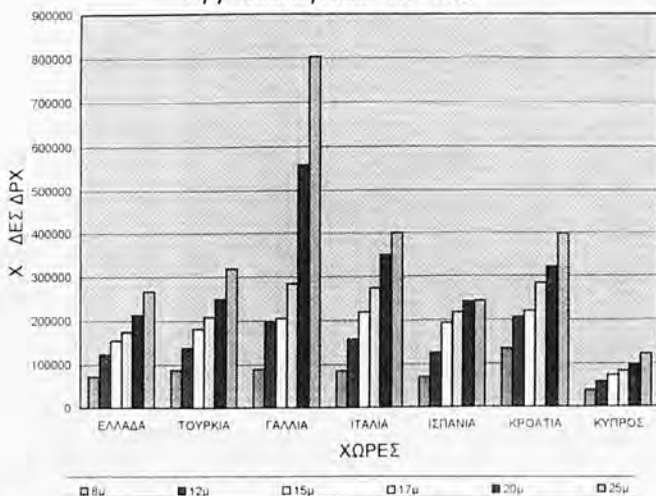
3. Ο Λιμενικός Ανταγωνισμός

Αξίζει να παρατηρήσουμε ότι τα τελευταία χρόνια αναπτύσσεται έντονος ανταγωνισμός στον τομέα του θαλάσσιου τουρισμού μεταξύ των χωρών της Μεσογείου. Έναν πόλο ανάπτυξης αποτελούν οι χώρες της Δ. Μεσογείου και άλλον οι χώρες της Α. Μεσογείου. Η Γαλλία διαθέτει 60.000 θέσεις περίπου ενώ η Ισπανία και η Ιταλία διαθέτουν από 40.000 θέσεις η κάθε μία. Η Ισπανία μείωσε τον ΦΠΑ στα σκάφη για να γίνει ανταγωνιστική και να προσελκύσει μέρος της κίνησης. Αλλά και στο Μαρόκο, τη Μάλτα και την Τυνησία τα τελευταία χρόνια κατασκευάστηκαν λιμένες σκαφών αναψυχής και επιδιώκεται προσέλκυση κίνησης μέσα από την απλοποίηση των διαδικασιών και τη μείωση των τιμών.

Αλλά και στην Α. Μεσόγειο αναπτύσσεται ανταγωνισμός αφού λιμένες σκαφών αναψυχής έχουν αναπτυχθεί στην Γιουγκοσλαβία, την Αλβανία, την Τουρκία και την Κύπρο. Η Ιταλία αγόρασε περιοχές στα παράλια της Αλβανίας για τουριστική ανάπτυξη αλλά και για να κατασκευάσει μεταξύ άλλων λιμένες σκαφών αναψυχής. Η Τουρκία θεωρείται ο κυριότερος ανταγωνιστής μας αφού διαθέτει 21 οργανωμένους λιμένες σκαφών αναψυχής από τους οποίους οι 16 είναι υψηλών προδιαγραφών. Στο άμεσο μέλλον οι λιμένες αυτοί προβλέπεται ότι θα φθάσουν τους 45.

ΔΙΑΓΡΑΜΜΑ 6.

Ενδεικτικές τιμές ελλιμενισμού σκαφών αναψυχής σε λιμένες της Μεσογείου το 1997



Πηγή: Διάφοροι Χρήστες των λιμένων

Στο διάγραμμα 6 παρουσιάζονται ενδεικτικές τιμές για διάφρα μεγέθη πλοίων, σε διάφορους τουριστικούς λιμένες της Μεσογείου το 1997. Είναι εμφανές ότι οι τιμές στους ελληνικούς λιμένες είναι σχετικά χαμηλές σε σχέση με τη Γαλλία, Ιταλία, Κροατία και Τουρκία και υψηλές σε σχέση με την Ισπανία και την Κύπρο. Οι χρήστες όμως πιστεύουν ότι οι τιμές στους ελληνικούς λιμένες είναι υψηλές αν τις συγκρίνει κανείς με το επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών που θεωρούν ότι είναι πολύ χαμηλό όχι μόνο σε σχέση με τους ευρωπαϊκούς λιμένες αλλά και τους λιμένες της Τουρκίας.

4. Συμπεράσματα - Προτάσεις

1. Από την ανάλυση που προηγήθηκε είναι εμφανές ότι τα τελευταία χρόνια γίνεται μία προσπάθεια ανάπτυξης των Λ.Σ.Α. στη χώρα μας. Κατασκευάζονται πολλοί νέοι λιμένες και γίνεται επέκταση και εκσυγχρονισμός σε άλλους που ήδη λειτουργούν. Στην ανάπτυξη αυτή εκτός από τον ΕΟΤ παίρνουν μέρος η Τοπική Αυτοδιοίκηση, τα Λιμενικά Ταμεία αλλά και ο ιδιωτικός τομέας. Μετά το 1993 πέρα από τον εκσυγχρονισμό του θεσμικού πλαισίου επιχειρείται και η αποκέντρωση των ΛΣΑ. Μέχρι πρότινος οι μεγαλύτεροι ΛΣΑ ευρίσκονταν κοντά στα μεγάλα αστικά κέντρα. Σήμερα παρατηρείται μια σημαντική τάση αποκέντρωσης. Για να παίξουν τα λιμάνια αυτά ένα αναπτυξιακό ρόλο και να δημιουργήσουν νέες θέσεις εργασίας θα πρέπει να μην αρκестούν στην παροχή των βασικών μόνο λιμενικών υπηρεσιών (ελλιμενισμό, φύλαξη) αλλά να αναπτύξουν και την παραγωγή συμπληρωματικών υπηρεσιών, όπως επισκευές, αναψυχή κ.ά.
2. Οι λιμένες αυτοί σε συνεργασία με τους Δήμους μπορούν να παίξουν σημαντικό ρόλο αναβαθμίζοντας τις περιοχές γύρω τους, μέσα από την ανάπτυξη «πολιτιστικών - τουριστικών πάρκων» που θα συμβάλουν στην τουριστική και όχι μόνο ανάπτυξη της περιφέρειας αφού οι πολλαπλασιαστικές επιδράσεις μπορεί να είναι σημαντικές.
3. Η πραγματικότητα που διαμορφώνεται στον Ελλαδικό χώρο και ο προγραμματισμός επενδύσεων υψηλών προϋπολογισμών στους λιμένες επιβάλλει την ανάγκη εκσυγχρονισμού και το συντελεστή εργασία έτσι ώστε να μπορέσει να ανταποκριθεί στις σύγχρονες απαιτήσεις για παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας.
4. Η διαμόρφωση τουριστικής συνείδησης των εργαζομένων αλλά και η υιοθέτηση ποιοτικού management στον κλάδο των λιμένων σκαφών αναψυχής θεωρούνται σημαντικοί παράγοντες για την αναβάθμιση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών.

5. Ο ανταγωνισμός που αναπτύσσεται τα τελευταία χρόνια στην ευρύτερη περιοχή της Μεσογείου επιβάλλει σήμερα περισσότερο από ποτέ υψηλή ποιότητα παρεχόμενων υπηρεσιών και χαμηλό κόστος με στόχο την ικανοποίηση του πελάτη χρήστη.
6. Η μείωση του κόστους παραγωγής των λιμενικών υπηρεσιών κρίνεται αναγκαία και η διαμόρφωση των τιμολογίων πρέπει να γίνεται από κάθε λιμενική επιχείρηση ξεχωριστά λαμβάνοντας υπόψη τόσο το κόστος παραγωγής των λιμενικών υπηρεσιών όσο και το επίπεδο του αναπτυσσόμενου ανταγωνισμού.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Γκόλμαν Μ. «Το Yachting στην Ελλάδα: Τα δεδομένα και οι προοπτικές του» Ελληνικός Τουρισμός Μύθοι και Πραγματικότητα. Συλλογή κειμένων. Anubis, Αθήνα 1996.
- Καμαρινάκης, .Α. «Νέο θεσμικό πλαίσιο - Διαδικασίες για δημιουργία Τουριστικών Λιμένων» Πανελλήνιο Συνέδριο Λιμενικών Έργων, Αθήνα 1997.
- Παρδάλη Α. «Λιμένες σκαφών αναψυχής και η συμβολή τους στην Τουριστική ανάπτυξη της χώρας». Thalassa Forum 1998», Αθήνα 1998.

Κώστας Α. Ρήγας*

ΕΛΕΓΧΟΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ, ΤΥΠΟΠΟΙΗΣΗ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ ΚΑΙ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ ΣΤΗΝ ΑΡΧΑΙΑ ΕΛΛΑΔΑ

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Οι προδιαγραφές για ένα προϊόν ή ένα έργο, ο έλεγχος ποιότητας αυτών, η καθιέρωση προτύπων, η προστασία του καταναλωτή κ.α. είναι έννοιες που υπήρχαν και στην αρχαιότητα.

Στο άρθρο που ακολουθεί δίνονται ορισμένα σχετικά παραδείγματα.

Τουλάχιστον από την κλασική εποχή υπήρχαν στην Ελλάδα συστήματα αρίθμησης, συστήματα μέτρων και σταθμών, πρότυπα υποδείγματα για την κατασκευή προϊόντων κ.ά.

Παράλληλα υπήρχαν υπηρεσίες που επόπτευαν την αγορά (αγορανόμοι, μετρονόμοι κ.ά.).

Σε άλλες παραγράφους θα δοθούν παραδείγματα από τον έλεγχο ποιότητας για αγροτικά και αλιευτικά προϊόντα, όπως για τον «οίνο» (ανέρωτο καρασί), για τα σιτηρά και τα παστά ψάρια, για μεταλλικά αντικείμενα (μπρούτζινους «συνδέσμους», αργυρά νομίσματα, χρυσά και αργυρά αντικείμενα).

Τέλος περιγράφονται οι συμβάσεις για την κατασκευή έργων στη Δήλο, για την αποξήρανση λίμνης κ.ά.

2. ΤΟ ΑΡΙΘΜΗΤΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΣΤΗΝ ΚΛΑΣΙΚΗ ΕΠΟΧΗ

Κατά την κλασική εποχή, το σύστημα αρίθμησης στην Ελλάδα ήταν το λεγόμενο «ακροφωνικό»¹.

* Δρας Οικονομολόγος - Μαθηματικός, Αν. Καθηγητής Πανεπιστημίου Πειραιά.

Κατά το σύστημα αυτό υπήρχαν τα ακόλουθα πέντε γράμματα που συμβόλιζαν αντίστοιχα τους αριθμούς:

Π	=	5	(Πέντε)
Δ	=	10	(Δέκα)
Η	=	100	(Ηεκατό)
Χ	=	1.000	(Χίλια)
Μ	=	10.000	(Μύριοι)

Χρησιμοποιούνταν δηλαδή τα αρχικά των λέξεων: Πέντε, Δέκα, Ηεκατό, Χίλια, Μύριοι. Το Η είναι αρχικό της λέξης εκατό το οποίο τότε δεν έπαιρνε δασεία, αλλά ένα Η πριν από το Ε. Για το πενταπλάσιο ενός αριθμού χρησιμοποιούσαν το σύμβολο του αριθμού κάτω από το Π, δηλαδή το σύμβολο του 5. Έτσι υπήρχαν οι συμβολισμοί:

Π	=	50	(5 X 10)
ΠΗ	=	500	(5 X 100)
ΠΧ	=	5.000	(5 X 1.000)
ΠΜ	=	50.000	(5 X 10.000)

Για την μονάδα χρησιμοποιούσαν το σύμβολο Ι. Δηλαδή:

$$I = 1$$

3. ΤΑ ΜΕΤΡΑ ΚΑΙ ΤΑ ΣΤΑΘΜΑ

Για τις ανάγκες των εμπορικών συναλλαγών υπήρχαν στην αρχαιότητα διάφορα μέτρα και σταθμά. Στην αρχαία Αθήνα, πρότυπα των επίσημων μέτρων και σταθμών του δημοσίου φυλάσσονταν στην αρχαία αγορά, στο εσωτερικό της Θόλου, την έδρα της διοικητικής εξουσίας και μόνιμης κατοικίας των 50 πρυτάνεων^{1,2}. Τα παραπάνω πρότυπα έφεραν το έμβλημα της Αθηνάς - κουκουβάγια, δελφίνι - ή μια σφραγίδα με την προτομή της Θεάς. Τα δε μέτρα και σταθμά που εχρησιμοποιούντο στην αγορά έπρεπε να αντιστοιχούν ακριβώς με τα πρότυπά τους.

Πολλά δείγματα μέτρων και σταθμών του 5ου και 4ου προχριστιανικού αιώνα βρέθηκαν σε ανασκαφές και εκτίθενται σήμερα στο Μουσείο της Αγοράς των Αθηνών, εντός της Στοάς του Αττάλου, (προθήκη υπ' αριθμόν 26). Πιο συγκεκριμένα υπάρχουν:

- α) επίσημα σταθμά εξ ορειχάλκου,
- β) εμπορικά βάρη εκ μολύβδου,
- γ) επίσημα μέτρα στερεών,
- δ) μέτρα πώλησης νωπών και ξηρών καρπών,
- ε) επίσημο μέτρο υγρών και
- στ) κύλικας δημοσίας συνεστίασης³⁻⁵.

Ανάλογα σωζόμενα ευρήματα εκτίθενται και σε διάφορα μουσεία της Ελλάδας, όπως του Πειραιά, της Θάσου, της Καβάλας, της Μυτιλήνης. Συγκεκριμένα στο Μουσείο Πειραιά βρίσκει κανείς δύο αρκετά ενδιαφέροντα εκθέματα. Πρόκειται αφ' ενός για το μετρολογικό ανάγλυφο (αρ. 5352), το οποίο ανακαλύφθηκε το 1985, εντοιχισμένο σε μία εκκλησία του 15ου αιώνα, στη θέση Περιβόλια της Σαλαμίνας. Έχει διαστάσεις 1,19 μ. X 0,793, και απεικονίζει ανάγλυφα ανθρώπινα μέλη (χέρι, βραχίονα, παλάμη, πέλμα) ως μονάδες μέτρησης. Μάλιστα σύμφωνα με την αρχαιολόγο που του εντόπισε και το μελέτησε, την Ιφιγ. Δεκουλάκη - Σιδέρη, διαπιστώνονται δύο διαφορετικά μετρικά συστήματα: ένα με μονάδα μέτρου τον κανόνα, που αντιστοιχεί σε πόδι 0,322 μ. και το οποίο αντιπροσωπεύει το παλιό μετρικό σύστημα που εφαρμοζόταν στην Ελλάδα από την αρχαϊκή εποχή ως τον 4ο προχριστιανικό αιώνα και ένα άλλο με μονάδα μέτρου πόδι 0,301 μ., το οποίο ετέθη σε εφαρμογή κατά την εποχή του Μ. Αλεξάνδρου. Παρόμοιο με αυτό ανάγλυφο, στο οποίο επίσης συνυπάρχουν δύο μετρικά συστήματα, φυλάσσεται στο Ashmolean Museum της Οξφόρδης της Αγγλίας⁶. Πιο κάτω δίνεται η φωτογραφία του, καθώς και η σχεδιαστική αναπαράσταση του αναγλύφου της Σαλαμίνας (εικ. 3.1).

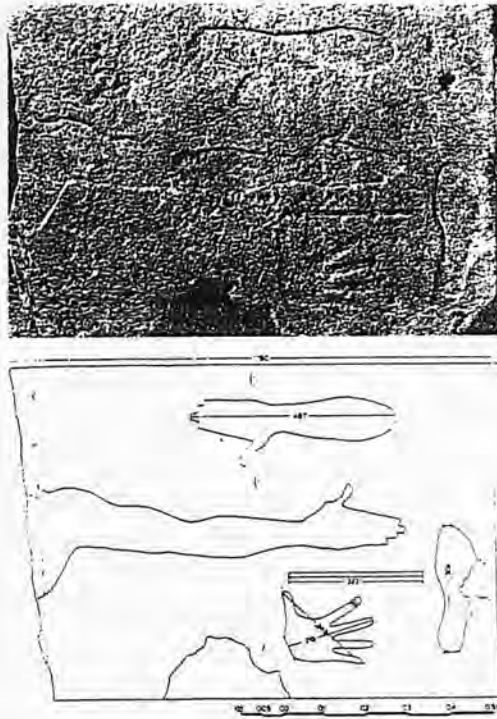
Όσον αφορά το δεύτερο έκθεμα του εν λόγω μουσείου, πρόκειται για μια μαρμάρινη πλάκα, ένα «σήκωμα», η οποία περιλαμβάνει δώδεκα κοιλότητες διαφόρων διαμέτρων. Πιθανώς εχρησιμοποιείτο για την ογκομέτρηση των υγρών (π.χ. κρασιού).

Ένα υπόδειγμα μαρμάρινης κεραμίδας στέγης έχει βρεθεί στην αρχαία αγορά των Αθηνών⁷⁻⁹. (εικ. 3.2).

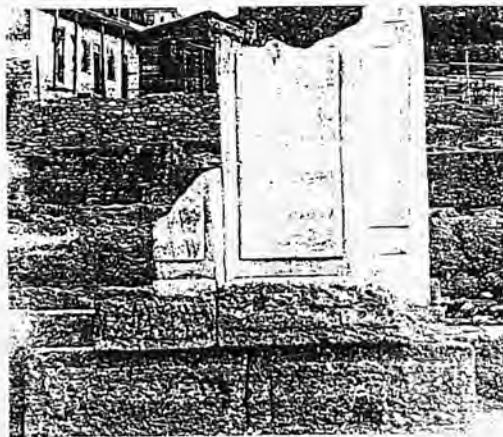
4. Η ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΟΥ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΗ

4.1. Χώρος διεξαγωγής του εμπορίου

Κύριος χώρος διεξαγωγής του εμπορίου ήταν οι «εμπορικές στοές». Οι πηγές αναφέρουν στοές για την πώληση ψαριών, κρέατος, κρασιών, αγγείων κ.λπ.



Εικ. 3.1. Σχεδιάγραμμα του αναγλύφου της Σαλαμίνας.



Εικ. 3.2. Υπόδειγμα μαρμάρινης κεραμίδας στέγης.

Ο Αριστοφάνης μας δίνει ζωντανή εικόνα της αθηναϊκής αγοράς στην κωμωδία του «Λυσιστράτη»^{1,2}.

Χώρος αγοράς των σιτηρών ήταν οι «Αλφιτοπώλιδες Στοές» μία στην Αθήνα και μία άλλη στον Πειραιά.

Η Αλφιτόπωλη Στοά του Πειραιά, που ήταν έργο του Περικλή, ταυτίζεται με τη λεγόμενη «Μακρά Στοά»^{3,4}.

4.2. Τα «Εμπόρια»

Τα «Εμπόρια» ήταν παραθαλάσσια αγοραστικά κέντρα και πύλες εισαγωγής ξένων προϊόντων ή εξαγωγής εγχώριων αγαθών.

Τέτοια «Εμπόρια» υπήρχαν στον Πειραιά, στη Ρόδο, στη Δήλο, στη Ναυκρατίδα, στη Μαύρη Θάλασσα^{1,2}.

4.3. Τα «Δείγματα»

Ανάμεσα στις εγκαταστάσεις του «Εμπορίου» σημαντική θέση κατείχε το «Δείγμα».

Το «Δείγμα», κατά πολλούς ερευνητές, ήταν ειδικό κτίριο του «Εμπορίου»^{1,2}.

Ο Κανελλόπουλος⁴ υποστηρίζει ότι το «Δείγμα» δεν ήταν ειδικό κτίριο ή αίθουσα αλλά ειδικός χώρος στο «Εμπόριο».

Στο «Δείγμα», ανεξάρτητα αν ήταν κτίριο ή χώρος, εναπόθεταν οι έμποροι το «δείγμα», δηλαδή, τυποποιημένο αντιπροσωπευτικό δείγμα του πωλούμενου προϊόντος.

«Δείγματα» γνωστά είναι αυτό του Πειραιά, της Ρόδου και της Ολιβίας, κοντά στη σημερινή νότια Ρωσία.

Το «Δείγμα» του Πειραιά το έκτισε ο Περικλής και ήταν κοντά στο λιμάνι, στη στοά του Ερμή.

Για το «Δείγμα» κάνουν λόγο ο Ξενοφών⁵, ο Δημοσθένης⁶ και ο Αριστοφάνης⁷.

Τα Δείγματα έπαιξαν το ρόλο των σημερινών χρηματιστηρίων εμπορευμάτων⁸.

4.4. Οι υπηρεσίες εποπτείας της Αγοράς

Οι άρχοντες, δηλαδή οι δημόσιοι λειτουργοί, που είχαν την εποπτεία της ομαλής λειτουργίας της Αγοράς στην αρχαία Αθήνα ταξινομούνται τον 4ο αιώνα σε τέσσερις κατηγορίες:

1) Στους Αγορανόμους, 2) στους Μετρονόμους, 3) στους Σιτοφύλακες και 4) στους Επιμελητές Εμπορίου^{1,2}.

1) Οι Αγορανόμοι

Οι Αγορανόμοι ήταν συνολικά δέκα και ορίζονταν κάθε έτος με κλήρο, πέντε για την Αγορά Αθηνών και πέντε για την αντίστοιχη του Πειραιά.

Οι Αγορανόμοι είχαν δικά τους γραφεία που ονομάζονταν «αγορανόμια» ανά ένα στην Αγορά Αθηνών και ένα σε αυτή του Πειραιά.

Το κύριο έργο των Αγορανόμων ήταν «να επιβλέπουν ώστε κάθε τι που πωλείται να είναι χωρίς αναμίξεις και νοθεύσεις»³.

Ακόμη στα καθήκοντα των Αγορανόμων ήταν η τήρηση της τάξης, η επιβολή προστίμων στους παραβάτες, η είσπραξη φόρων σχετικά με τις συναλλαγές στην Αγορά κ.ά.⁴.

2) Οι Μετρονόμοι

Οι Μετρονόμοι όπως και οι Αγορανόμοι ήταν δέκα.

Εκλέγονταν και αυτοί με κλήρο κάθε έτος και οι πέντε ήταν υπεύθυνοι για την αθηναϊκή Αγορά και οι άλλοι πέντε για την αντίστοιχη πειραιϊκή.

Οι Μετρονόμοι κατά τον Αριστοτέλη «επέβλεπαν όλα τα μέτρα και σταθμά, ώστε να τα μεταχειρίζονται σωστά οι πωλητές»⁵.

Οι Μετρονόμοι βοηθούσαν στο έργο τους από κατώτερους υπαλλήλους, τους «Προμετρητές». Οι τελευταίοι αμείβονταν για κάθε μέτρηση αγαθών που πραγματοποιούσαν με τα δημόσια μέτρα και σταθμά⁶.

3) Οι Σιτοφύλακες

Οι Σιτοφύλακες, αρχικά ήταν δέκα, πέντε στην Αθήνα και πέντε στον Πειραιά. Στα χρόνια σύνταξης του έργου του Αριστοτέλη, «Αθηναίων Πολιτεία», ο αριθμός των Σιτοφυλάκων είχε αυξηθεί στους τριανταπέντε. Από αυτούς οι είκοσι ήταν για την Αγορά Αθηνών και οι δέκα πέντε για την Αγορά Πειραιώς. Οι Σιτοφύλακες ορίζονταν και αυτοί με κλήρο⁷.

Το κύριο έργο τους ήταν η εποπτεία της αγοράς του σιταριού. Ειδικότερα, όπως μας πληροφορεί ο Αριστοτέλης, τα καθήκοντά τους ήταν:

«...Αυτοί φροντίζουν πρώτον μιν να πωλούνται στην κανονική τιμή τα διαθέσιμα σιτηρά της αγοράς, κατόπιν οι μιλωνάδες να πωλούν το αλεύρι σύμφωνα με την τιμή του κριθαριού και οι αρτοπώλες να πωλούν τα ψωμιά σύμφωνα με την τιμή του σιταριού και να έχουν το βάρος που θα ορίσουν αυτοί γιατί σε αυτούς επιβάλλει ο νόμος να το ορίζουν»⁸.

Οι Σιτοφύλακες καταχώριζαν στα βιβλία τους τις εισαγωγές σιταριού στον Πειραιά, όπως μας πληροφορεί ο Δημοσθένης στον λόγο του «προ Λεπτίνην» (355-356 π.Χ.)^{1,2}.

Οι Σιτοφύλακες είχαν αρμοδιότητα για όλες τις παραβάσεις που γίνονταν στην Αθήνα-Πειραιά στο κύκλωμα του σιταριού.

Τις διαφορές που αφορούσαν καταγγελίες («φάσεις») με αντι-κείμενο μέχρι 10 δραχμές τις δίκαιαν μόνοι τους. Για ποσό πάνω

από 10 δραχμές, οι Σιτοφύλακες έφεραν την υπόθεση στο δικαστήριο^{3,4}.

Στα καθήκοντα των Σιτοφυλάκων ήταν και η εποπτεία του «δημόσιου δοκιμαστή» ο οποίος καθόταν στην Αγορά «ανάμεσα στις τράπεζες» και έλεγχε την γνησιότητα των νομισμάτων.

Η επιγραφή της αγοράς Αθηνών που μελέτησε ο Stroud, δείχνει ότι οι «δημόσιοι δοκιμαστές» υπήρχαν στην Αθήνα από τις αρχές του 4ου π.Χ. αιώνα τουλάχιστον^{5,6}.

4) Οι Επιμελητές Εμπορίου

Οι Επιμελητές Εμπορίου ήταν δέκα και ορίζονταν με κλήρο. Τα καθήκοντά τους σύμφωνα με τον Αριστοτέλη ήταν: «Αυτοί είναι υποχρεωμένοι να επιβλέπουν τις εμπορικές πράξεις και να επιβάλλουν στους εμπόρους να φέρνουν στην πόλη τα δύο τρίτα από κάθε φορτίο σιταριού που εισερχόταν στην αγορά σιταριού»⁹.

Τα καθήκοντα των Επιμελητών του Εμπορίου έναντι αυτών των Σιτοφυλάκων δεν μπορούν να καθορίσουν με ακρίβεια.

Η επιγραφή που προέρχεται από την αγορά Αθηνών και μελέτησε ο R. Stroud, μαρτυρεί ότι οι Σιτοφύλακες και οι Επιμελητές Εμπορίου, συνυπήρχαν το 375 - 374 π.Χ.¹⁰⁻¹².

4.5. Ο αγορανομικός νόμος του Αδριανού

Μεγάλο ενδιαφέρον έδειξε ο αυτοκράτορας Αδριανός για τον έλεγχο των τιμών και την ομαλή λειτουργία της Αγοράς στην Αθήνα και Πειραιά. Υπάρχει μια επιγραφή του Αδριανού για τους μεσάζοντες του ιχθυεμπορίου.

Η επιγραφή αυτή βρίσκεται στο Αρχαιολογικό Μουσείο του Πειραιά (το δεξί τμήμα της βρίσκεται στο Μουσείο Τήνου).

Το κείμενο και η μετάφραση της επιγραφής δίνονται πιο κάτω^{1,2}.

Κείμενο:

- [. . .] A [.] ει μετρη [-----]
 δε την διοβελίαν [-----] ίνα μηδε [-----] τοίς
 δε εν 'Ελευσεινι άλιευσιν άτέλειαν ιχθύων είναι όταν εν 'Ελευ
 σεινι εν τη αγορά πιπράσκωσιν, ως μέν η [εὐθηνία, τὸ δὲ διὰ τὰ]
 5 εισαγωγία όφελος εἰς μέγα τι άπακτήση τήους δε καπήλους]
 και τούς παλινκαπηλεύοντας πεπαῦσθαι τής αίσχροκερδίας]
 βούλομαι η ένδειξιν αυτών γείνεσθαι προς τήν κήρυκα τής έξ 'Α-
 ρείου Πάγου βουλής· τόν δε εισαγεῖν εἰς τούς 'Αρειοπαγείτας, τούς δε
 10 τειμαῖν ό τι χρή παθεῖν η άποτεῖσαι· πιπρασκέ[τω]σαν δε πάντα η αυτοί οι
 νητάς γενομένους τών αυτών ώνού[με]νοι· τὸ δε τρίτους ώ-
 τας τιμάς. Ταύτην τήν έπιστολήν στήλη έν[ν]γράφαντες έν
 Πειραιεί στήσατε πρό τοῦ Δείγματος. Εὐτυχεῖτε.
 'Επιμελητεύοντος τής πόλεως Γ. 'Ιουλίου 'Ηρωδια[νού] Κολλυτέως.

Μετάφραση:

το δε φόρο των δύο οβολών [-----] Ὅσο για τους ψαράδες της Ελευσίνας θα δοθεί απαλλαγή από το φόρο για τα ψάρια που θα πωλούνται στην αγορά της Ελευσίνας, έτσι ώστε να υπάρξει επάρκεια σε καλή τιμή και περιθώριο κέρδους για την εισαγωγή. Επιθυμώ να περιοριστεί το υπερβολικό κέρδος των πωλητών και των μεταπρατών αλλιώς πρέπει να καταγγέλλονται στον Κήρυκα της Βουλής του Αρείου Πάγου και αυτός πρέπει να παραπέμπει τις υποθέσεις στο δικαστήριο του Αρείου Πάγου που θα αποφασίζει για την τιμωρία ή το ύψος της χρηματικής ποινής. Ας πουλάνε κατευθείαν είτε οι ίδιοι οι ψαράδες φέρνοντας τα ψάρια τους στην Ελευσίνα, είτε αυτοί που αγοράζουν κατευθείαν από αυτούς (οι πρώτοι μεταπρατές) γιατί η τιμή ανεβαίνει όταν μεσολαβούν δύο μεταπρατές.

Την επιστολή αυτή να τη χαράξετε σε στήλη και να την τοποθετήσετε στον Πειραιά μπροστά στο Δείγμα. Χαίρετε.

Επί επιμελητού της πόλεως Γ. Ιουλίου Ηρωδιανού Κολλυτέως

5. Ο ΕΛΕΓΧΟΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΤΥΠΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΟΙΝΟΥ

5.1. Γενικά

Στην εργασία αυτή χρησιμοποιούμε τον όρο «οίνο» και όχι «κρασί» για αποφυγή σύγχυσης.

Ο όρος «κρασί» έχει την έννοια ότι είναι οίνος που έχει αναμιχθεί με νερό (κρασί από το κεράννυμι = αναμινύω).

Ένα προϊόν που γνώρισε στον ελληνικό χώρο υψηλό επίπεδο εξειδίκευσης ήταν ο οίνος.

Δεν πρόκειται για τους ντόπιους οίνους, που μεταφέρονταν συνήθως σε ασκούς αλλά για τους εκλεκτούς και ακριβούς που προσφέρονταν στα συμπόσια κ.α.

Από τους ομηρικούς ήδη χρόνους τον οίνο τον τοποθετούσαν μέσα σε πήλινα δοχεία¹. Από διάφορες πηγές έχει γίνει γνωστό ότι τουλάχιστον από τον 5ο π.Χ. αιώνα υπήρχε στην αρχαία Ελλάδα μηχανισμός ελέγχου της ποιότητας και τυποποίησης του οίνου²⁻⁴.

Οι περίφημοι οίνοι της Θάσου, Χίου, Ρόδου, Κνίδου κ.α. προσφέρονταν σε τυποποιημένους πήλινους αμφορείς.

Κάθε πόλη που ήταν μεγάλη παραγωγός οίνου, διαμόρφωσε ένα δικό της τύπο αμφορέα.

Στο επάνω μέρος της λαβής υπήρχε και μια «ετικέτα». Π.χ. στη Θάσο οι αμφορείς σφραγίζονταν με τις λέξεις ΘΑΣΙΟΝ ή

ΘΑΣΙΩΝ και με δύο ονόματα: του κατασκευαστή και του επώνυμου άρχοντα. Αυτά συνοδεύονταν με ένα έμβλημα.

Οι αμφορείς που έφεραν σφραγίδα - ετικέτα αποτελούσαν εγγύηση για την προέλευση και το έτος παρασκευής του οίνου.

Δείγματα των οίνων που προσφέρονταν για πώληση κυκλοφορούσαν στην αγορά σε δοχεία⁴⁻⁹.

5.2. Οι νόμοι της Θάσου για τον οίνο

Στη Θάσο κατά τον 5ο π.Χ. αιώνα είχαν θεσπισθεί μέτρα για την βελτίωση της ποιότητας της τοπικής οινοπαραγωγής.

Άλλα μέτρα αποσκοπούσαν στον έλεγχο της παραγωγής του οίνου. Έτσι είχε απαγορευθεί η μεταφορά οίνου, που δεν προερχόταν από τη Θάσο, με πλοία της Θάσου.

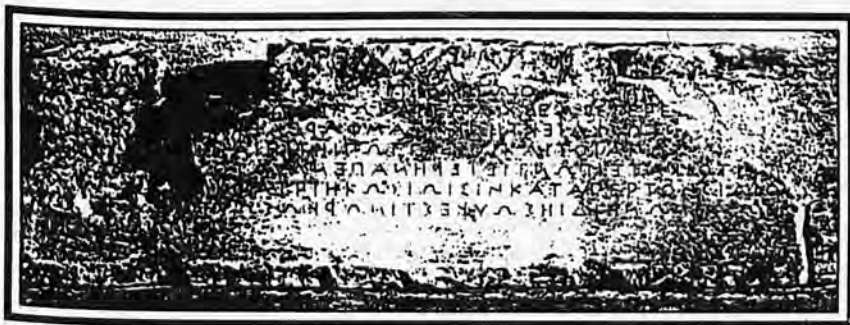
Απαγορευόταν ακόμη η εισαγωγή στο νησί ξένου οίνου. Παράλληλα είχαν επιβληθεί σταθερές τιμές οίνων στο πιθάρι¹⁻³.

5.3. Οι επιγραφές της Θάσου για τον οίνο

Στο μουσείο της Θάσου υπάρχουν δύο ενεπίγραφες στήλες που περιέχουν τρεις νόμους του 5ου π.Χ. αιώνα σχετικά με τον οίνο.

5.3.1. Η πρώτη ενεπίγραφη στήλη

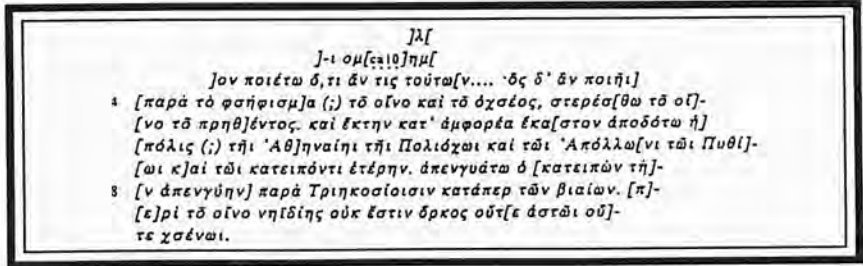
Η πρώτη ενεπίγραφη στήλη που υπάρχει στο Μουσείο της Θάσου δείχνεται στη φωτογραφία 1.



Φωτογραφία 1.

Επιγραφή της Θάσου για τον έλεγχο ποιότητας του οίνου και του ξιδιού.

Το κείμενο αυτής της στήλης είναι το ακόλουθο:



Η μετάφραση των γραμμών 4-6 είναι η ακόλουθη:

«...Ο παραβάτης (του ψηφίσματος) θα τιμωρηθεί με κατάσχεση του οίνου και του ξιδιού και θα πρέπει να πληρώσει μίαν έκτην, που θα αφιερωθεί στην Πολιούχο Αθηνά και στον Πύθιο Απόλλωνα, για κάθε αμφορέα...».

Η αναφορά στον οίνο και στο ξίδι δείχνει την ύπαρξη νομοθεσίας για τα δύο αυτά προϊόντα¹.

5.3.2. Η δεύτερη ενεπίγραφη στήλη της Θάσου

Η δεύτερη ενεπίγραφη στήλη, που βρίσκεται στο Μουσείο της Θάσου, περιλαμβάνει δύο νόμους σχετικά με τον οίνο^{1,2}.

Ο πρώτος νόμος αναφέρεται στη σήμανση του οίνου και ο δεύτερος νόμος περιέχει στοιχεία για το εμπόριο του οίνου.

Το κείμενο της στήλης αυτής της Θάσου ακολουθεί³:

ΕΠΙΓΡΑΦΕΣ ΘΑΣΟΥ

- I. ΓΛΕΨΚΟΣ ΜΗΔΕ ΟΙΝΟΝ ΤΟ ΚΑΡΠΟ ΤΩ ΕΠΙ ΤΗΣ ΑΜΠΕΛΟΙΣ ΩΝΙ -
 ΕΣΘΑΙ ΠΡΟ ΝΕΟΜΗΝΗΣ ΠΛΥΝΤΗΡΙΩΝΟΣ ΩΣ Δ' ΑΝ ΠΑΙΡΑΒΑΣ]
 ΠΡΙΝΤΑΙ, ΟΦΕΙΛΕΝ ΣΤΑΤΗΡΑ ΠΑΡΑ ΣΤΑΤΗΡΑ, ΤΟ ΜΕΝ ΗΜΥΣΥ]
 ΤΗ ΠΟΛΙ, ΤΟ Δ' ΗΜΥΣΥ ΤΩΙ ΔΙΚΑΣΜΕΝΩΙ, ΔΙΚΗ Δ' ΕΣΤΟ ΚΑΙΤΑ]
 5 ΠΕΡ ΤΩΝ ΒΙΔΙΩΝ, ΩΣ Δ' ΑΝ ΕΜ ΠΙΘΙΟΣ ΟΙΝΟΝ ΠΡΙΝΤΑΙ, ΤΗΝ ΩΝ -
 ΗΝ ΚΥΡΙΗΝ ΕΝΑΙ, ΑΝ ΤΟΣ ΠΙΘΟΣ ΣΗΜΝΗΤΑΙ.
- III. ΕΠΙ ΝΙΚΑΔΟΥ ΤΟΥ ΑΡΙΣΤΟΔΗΜΟΥ ΤΟ Β' ΑΡΧΟΝΤΕΣ ΕΪΠΟΝ,
 ΤΟΥΣ ΕΚΑΣΤΟΤΕ ΜΗΗΜΟΝΑΣ ΠΑΡΕΧΕΙΝ ΤΑΣ ΒΥΒΛΟΥΣ, ΕΠΑΝΑΓ -
 ΚΕΣ ΤΟΥΣ ΒΟΥΛΟΜΕΝΟΙΣ ΔΙΑ ΤΩΝ ΔΗΜΟΣΙΩΝ ΧΡΗΜΑΤΙΖΕΙΝ,
 ΛΑΜΒΑΝΟΝΤΑΣ ΠΕΝΘΕΡΙΟΥ ΜΕΝ ΕΚΑΣΤΟΥ ΚΑΤΑ ΤΟΝ ΝΟ -
 5 ΜΟΝ * * Δ', ΜΙΘΩΡΣΕΩΣ ΔΕ Η ΔΙΑΓΡΑΦΗΣ ΜΙΘΩΡΣΕΩΣ Η
 ΩΝΗΣ ΧΩΡΙΣ ΤΗΣ ΕΞ ΕΝΕΧΥΡΑΣΜΟΥ ΑΝΑ * * Α', ΤΩΝ ΑΛ -
 ΛΩΝ ΓΡΑΦΟΜΕΝΩΝ ΠΡΟΪΚΑ.
- II. I.....
 ΘΩΙΑΙ ΚΑΙ ΑΠΕΓΓΥΑΙ ΕΣΤΩΝ ΚΑΤΑ ΤΑΥΤΑ. ΑΝ ΔΕ ΜΗΔΕΣ ΑΠ.....
]Η] Ι, ΟΙ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΗΠΕΙΡΟΝ ΕΠΙΤΕΤΡΑΜΜΕΝΟΙ ΔΙΚΑΣΑΣΘΩΝ' ΟΤ]Ε]
 Δ' ΑΝ ΝΙΚΗΣΩΣΙ, ΤΗΣ ΠΟΛΕΩΣ Η ΘΩΙΗ ΕΣΤΟ ΠΑΣΑ. ΑΝ ΔΕ ΟΙ ΕΠΙΤΕ -
 5 ΡΑΜΜΕΝΟΙ ΜΗ ΔΙΚΑΣΟΝΤΑΙ ΠΥΘΟΜΕΝΟΙ, ΑΥΤΟΙ ΤΗΝ ΘΩΙΗΝ ΔΙΠ -
 ΛΗΣΙΗΝ ΟΦΕΛΟΝΤΩΝ, ΔΙΚΑΣΑΣΘΩ ΔΕ Ο ΒΟΛΟΜΕΝΟΣ ΚΑΤΑ ΤΑΥΤΑ,
 ΚΑΙ ΤΗΣ ΘΩΙΗΣ ΤΟ ΗΜΥΣΥ ΙΣΧΕΤΩ, ΚΑΙ ΤΗΝ ΔΙΚΗΝ ΟΙ ΔΗΜΙΟΥΡΓΟ -
 Ι ΔΟΝΤ <ΩΝ> ΚΑΤΑ ΤΩΝ ΕΠΙΤΕΤΡΑΜΜΕΝΩΝ ΚΑ<ΤΑ> ΤΑΥΤΑ ΜΗΔΕ ΠΛΟΤΙ -
 10 ΣΙΩΝ ΞΕΝΙΚΩΝ ΟΙΝΟΝ ΕΣΑΓΕΤΩ ΕΣΘ ΑΒ<Ω> ΚΑΙ ΠΑΧΕΙΝΣ ΕΙ ΔΕ ΜΗ,
 ΤΑΣ ΑΥΤΑΣ ΘΩΙΑΣ ΟΦΕΛΕΤΩ ΑΣΠΕΡ ΠΑΡΑ ΤΩΝ ΟΙΝΟΝ ΥΔΩΡ ΠΑΡΑ -
 ΧΕΩΝ, ΚΑΙ Ο ΚΥΒΕΡΝΗΤΗΣ ΤΗΝ ΑΥΤΗΝ ΘΩΙΗΝ ΟΦΕΛΕΤΩ ΑΓ ΔΕ ΔΙΚ -
 ΑΙ ΚΑΙ ΑΓ ΑΠΕΓΓΥΑΙ ΕΣΤΩΝ ΚΑΤΑ ΤΑΥΤΑ ΜΗΔΕ ΕΞ ΑΜΦΟΡΕΩΝ, ΜΗ -
 ΔΕ ΕΚ ΠΙΘΩΚΗΝΣ ΜΗΔ' ΕΞ ΨΕΥΔΟΠΙΘΟ ΚΟΥΛΙΖΕΤΟ ΜΗΔΕΣ, ΩΣ Δ' Α -
 Ν ΠΩΛΗΙ, ΔΙΚΑΙ ΚΑΙ ΑΠΕΓΓΥΑΙ ΚΑΙ ΘΩΙΑΙ ΕΣΤΩΝ ΚΑΤΑ ΤΑΥΤΑ Κ -
 15 ΑΤΑΠΕΡ ΤΟ ΥΔΑΤΟΣ ΤΗΣ ΠΑΡΑΧΥΣΙΟΣ.

5.3.2.1. Ο νόμος για τη σήμανση του οίνου.

Ο νόμος αυτός του 420-400 π.Χ. αναφέρεται, εκτός των άλλων, στη σήμανση του πιθαριού.

Το κείμενο του νόμου αναφέρει:

«ως δ' αν εμ πίθοις οίνον πρίηται... αν τος πίθος σημήνηται...».

Μετάφραση

«...για όποιον αγοράζει οίνο σε πιθάρια... η αγορά θα είναι έγκυρη αν τα πιθάρια έχουν σημανθεί...».

Η έννοια της πιο πάνω φράσης είναι ότι τα πιθάρια θα γεμίζονταν με οίνο, θα ελεγχόταν η ποιότητά του και μετά θα σφραγιζόταν με κάποιο υλικό, όπως π.χ. με κερί κηρήθρας. Θα έπρεπε βέβαια η σφραγίδα να είχε κάποιο σήμα. Όλη αυτή η διαδικασία θα γινόταν κάτω από την εποπτεία μιας ειδικής δημόσιας υπηρεσίας⁴.

5.3.2.2. Ο νόμος για το εμπόριο του οίνου.

Σε ένα σημείο του νόμου του 420-400 π.Χ. που υπάρχει στη στήλη της Θάσου, γίνεται αναφορά για το πρόστιμο που θα κατέβαλαν οι κυβερνήτες αλλά και οι ιδιοκτήτες των πλοίων, που θα έκαναν εισαγωγή στη Θάσο από άλλο μέρος. Το πρόστιμο αυτό θα ήταν αυτό που θα κατέβαλε «ο παρά τον οίνον ύδωρ διαχέων». Δηλαδή υπήρχε κάποιος άλλος νόμος που επέβαλε πρόστιμο σε αυτόν που θα πωλούσε οίνο νερωμένο⁵.

6. Ο ΕΛΕΓΧΟΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΤΩΝ ΣΙΤΗΡΩΝ

Τα φορτία με σιτηρά συνοδεύονταν κατά την μεταφορά από σφραγισμένα δείγματα, τα οποία ανοίγονταν στον τόπο προορισμού. Αυτό γινόταν για να διαπιστώνεται αν το παραδιδόμενο φορτίο ανταποκρινόταν στην ποιότητα των δειγμάτων και δεν ήταν διαφορετικό ούτε είχε αλλοιωθεί κατά τη μεταφορά του. Το σφραγισμένο δείγμα το μετέφερε ο ίδιος ο κυβερνήτης του πλοίου ή οι συνοδεύοντες το φορτίο «φυλακίτες»^{1,2}.

Ο Πλούταρχος μας πληροφορεί ότι υπήρχε ένα μικρό δοχείο, το «τρυβλίον, που χρησίμευε στην επίδειξη δειγμάτων σιτηρών»^{3,4}.

7. Ο ΕΛΕΓΧΟΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΚΑΙ ΤΥΠΟΠΟΙΗΣΗ ΤΩΝ ΠΑΣΤΩΝ ΨΑΡΙΩΝ

Μεγάλη άνθηση είχε, στην Αρχαία Ελλάδα τον 4ο π.Χ. αιώνα, το εμπόριο των παστών ψαριών ή των «ταρίχων».

Τα παστά ψάρια τα έφερναν από τον Εύξεινο Πόντο και την Προποντίδα.

Στην πόλη Ολβία, λιμάνι στη σημερινή Νότια Ρωσία, σύμφωνα με διάφορες πηγές, υπήρχε ειδικευμένη ψαραγορά («ιχθυοπώλιον»), στο δεύτερο μισό του 3ου π.Χ. αιώνα.

Από τον Εύξεινο Πόντο μετέφεραν και πρόσφεραν τα παστά ψάρια στην αγορά, μέσα σε πήλινα δοχεία, τα «κεράμια». Τα κεράμια αυτά ήταν αεροστεγώς κλεισμένα για να αποφεύγεται η αλλοίωση του περιεχομένου τους¹⁻³.

Σχετική είναι η ακόλουθη περικοπή από το λόγο του Δημοσθένη «προς την Λακρίτου Παραγραφήν»⁴.

Κείμενο

Ἰππίας Ἀθηνήπου Ἀλικαρνασσεὺς μαρτυρεῖ συμπλεῖν Ὑβλησίῳ διοπεύων τὴν ναῦν, καὶ ὅτε παρέπλει ἡ ναὺς εἰς Θεοδοσίαν ἐκ Παντικαπαίου, ἐνθέσθαι Ἀπολλόδωρον εἰς τὴν ναῦν ἐρίων ἀγγείων ἐν ἡ δύο καὶ ταρίχους κεράμια ἔνδεκα ἢ δώδεκα καὶ δέρματ' αἰγεία, δύο δέσμας ἢ τρεῖς, ἄλλο δ' οὐδέν.

Ερμηνεία

Ο Ἰππίας, ο γιος του Αθηνίπου, από την Αλικαρνασσό, καταθέτει τα ακόλουθα: ἐπόπτευε το φορτίο στο πλοίο του Ὑβλήσιου. Κατά το ταξίδι από το Παντικάπαιο στη Θεοδοσία, ο Απολλόδωρος φόρτωσε στο πλοίο ένα ἢ δύο δεμάτια μαλλί, ἔντεκα ἢ δώδεκα σταμνιά με παστά κρέατα και δύο ἢ τρία δέματα δέρματα από κατσίκες. Τίποτε ἄλλο.

Ο Συνέσιος (αρχές 5ου μ.Χ. αιώνα) μας δίδει την πληροφορία ότι αυτά τα κεράμια σπάζονταν για να καταναλωθεί το περιεχόμενό τους: «...προσαράξας πέτρα τινά κεράμιον ἔδειξα των ἐπ' Αἰγύπτου ταρίχη συχνά»^{5,6}.

Από λόγο του Υπερέδη μαθαίνουμε ότι οι «τάριχοι» αυτοί προσφέρονταν προς πώληση στο «Δείγμα» του Πειραιά, μέσω δειγμάτων^{7,8}.

Στην ελληνιστική Αίγυπτο του 3ου π.Χ. αιώνα, η αγορά λειτουργούσε με τη χρήση δειγματολογίων. Οι παραγγελίες γίνονταν με βάση τα δείγματα των δειγματολογίων αυτών⁹.

8. Ο ΕΛΕΓΧΟΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΤΩΝ ΜΠΡΟΥΤΖΙΝΩΝ «ΣΥΝΔΕΣΜΩΝ»

Στο μουσείο της Ελευσίνας, στην αίθουσα 5, βρίσκεται μια επιγραφή με τον αριθμό 5040. Η επιγραφή αυτή είναι από μελανό ελευσινιακό μάρμαρο και ανακαλύφθηκε από τον αρχαιολόγο Δ. Φίλιο το 1893. Έχει ύψος 50 εκατοστά, πλάτος 28 εκατοστά και χρονολογείται στα τέλη του 4ου π.Χ. αιώνα.

Το περιεχόμενο του κειμένου της επιγραφής αναφέρεται στις τεχνικές προδιαγραφές σχετικά με την κατασκευή των χάλκινων συνδέσμων των σπονδύλων στους κίονες της Στοάς του Φίλωνα. Η οικοδόμηση της στοάς πρέπει να άρχισε το 360 π.Χ. και το πέρας του έργου τοποθετείται στις ημέρες του Δημητρίου του Φαληρέως (317-307 π.Χ.).

Η «Στοά του Φίλωνα» ή η «Φιλώνειος Στοά» ονομάστηκε έτσι από τον αρχιτέκτονα Φίλωνα. Η Φιλώνειος Στοά θα ανεγειρόταν στην Ελευσίνα μπροστά από το κτίριο με το όνομα «Τελεστήριο της Αθήνας»¹⁻³.

Το περιεχόμενο της επιγραφής της Ελευσίνας είναι το ακόλουθο⁴:

ΘΕΟΙ

337/6 *Εις το Ιερόν Ελευσινιάδε τοις σφονδύ-
λοις των κίωνων του Προστώιου εις το-
ύς αρμούς πόλους ποιήσαι και εμπόλια
χαλκά, δύο εις έκαστον τον αρμόν εμπό-
λια και ένα πόλον, τα μεν κάτω τα πρώτα
εγδάκτυλα πανταχή, τετράγωνα, τα δε
ανωτάτω πενταδάκτυλα πανταχή, τα δε
άλλα αμειβόμενα το ίσον από του μεγ-
ίστου εις το ελάχιστον· τους δε πόλους
ς στρογγύλους τού(ς) μεν κάτω μήκος πεν-
τεδακτύλους, πάχος δε διδακτύλους τ-
ους δε άνω μήκος μεν παλασσιαίους πά-
χος δε δακτύλου και ημίσεος δακτύλου(υ),
τους δε άλλους αμειβομένους τωι μήκ-*

ει και τωι πάχει το ίσον από του μεγίστου εις τον ελάχιστον· χαλκού δε εργάσεται Μαριέως κεκραμένου την δωδεκάτην, τα ένδεκα μέρη χαλκού, το δε δωδέκτον καττιτέρου και αποδώσει τα μεν εμπόλια ορθά και αστραφή και ευγώνια,	15
τους δε πόλους торνεύσει στρογγύλους προς το παράδειγμα και εναρμόσει εις τα εμπόλια αρμόπτοντας και ορθούς και εντόρνους πανταχή, όπως αν το αυτό ποιώσιν περιαιγόμενοι· μισθώσεται δε κατά μνάν και αποστήσει των αεί παρόντι των επιστατών ή τωι δημοσίωι, ή τωι αρχιτέκτονι· αποδώσει δε τα έργα μη επικωλύων τους ε(ρ)γαζομένους τους κίονας. Εμισθώθη η μνα:III(). Μισθωτής Βλεπαίος Σω(κλ)έου(ς) (Λ)αμ(πρεύς): Ε(γ)γυητής Κηφι(σοφ)ών Κεφαλί(ω)νος Αφ(ι)δναίος	20 23 25 30

Η επιγραφή αυτή αναφέρεται στην παραγγελία των «συνδέσμων» των σπονδύλων των κίωνων. Οι σύνδεσμοι αυτοί αναφέρονται ως εμπόλια και πόλοι⁵. Η επιγραφή δίνει τις προδιαγραφές και τα πρότυπα των εμπολίων.

Λεξιλόγιο - Σχόλια της Επιγραφής

«Του Προστώου»

Το Προστώον ήταν ένα κτίσμα που θα ανεγειρόταν εμπρός από ένα άλλο κτίσμα το «Τελεστήριον της Ελευσίνος».

Το Προστώον ονομάζεται και «Δωδεκάστυλος Στοά» ή «Φιλώνεια Στοά», από το όνομα του Ελευσινίου Αρχιτέκτονα του 4ου π.Χ. αιώνα.

Το έργο του Προστώου άρχισε να κατασκευάζεται υπό την επίβλεψη του αρχιτέκτονα Φίλαγρου (356-353 π.Χ.) αλλά οι εργασίες σταμάτησαν. Το έργο το συνέχισε ο Φίλων το 330 π.Χ. και τελείωσε την εποχή του Δημητρίου του Φαληρέως (317-307 π.Χ.).

Ο αριθμός των κίωνων ήταν, σύμφωνα με τα σχέδια του Φίλωνα, 2 Χ 12. Το υλικό κατασκευής ήταν λευκό, πεντελικό μάρμαρο.

Το μήκος της Στοάς ήταν 58 μέτρα⁵⁻⁷.

«Πόλους... και εμπόλια»

Πόλοι και εμπόλια ονομάζονται οι σύνδεσμοι που τοποθετούνταν μεταξύ δύο σπονδύλων ενός κίονα, για την στερέωσή των.

Σε κάθε σπόνδυλο τοποθετούσαν και ένα εμπόλιο και μεταξύ των δύο σπονδύλων τοποθετούσαν και ένα πόλο.

Τα εμπόλια είχαν υποδοχές και σε αυτές τοποθετούσαν τον πόλο.

Σύμφωνα με την επιγραφή τα εμπόλια είχαν σχήμα κύβου οι δε πόλοι είχαν σχήμα κυλίνδρου. Υπήρχαν δε δύο τύποι εμπολίων και πόλων:

«τα κάτω», δηλαδή στο κάτω μέρος του κίονα και «τα ανωτάτω», δηλαδή στο επάνω μέρος του κίονα, στην κορυφή.

Οι διαστάσεις των «κάτω» εμπολίων ήταν η κάθε πλευρά του 6 δάκτυλοι (=12,3 cm). (1 δάκτυλος =2,05 cm), των εμπολίων της κορυφής η κάθε πλευρά ήταν 5 δάκτυλοι (=10,25 cm).

Οι διαστάσεις των κάτω κυλινδρικών πόλων έπρεπε να έχουν μήκος 5 δακτύλους (=10,25cm) και διάμετρο 2 δακτύλους (=4,10cm).

Οι κυλινδρικοί πόλοι, «τα ανωτάτω» έπρεπε να έχουν μήκος 4 δακτύλους (=8,20 cm) και διάμετρο 1½ δακτύλους (=3,075 cm).

Η επιγραφή δεν αναφέρει τις διαστάσεις των οπών των εμπολίων εντός των οποίων θα τοποθετούνταν οι κυλινδρικοί πόλοι⁸⁻¹¹.

Από το κείμενο της στήλης μελετούμε μερικά αποσπάσματα:

- 1) «...ποιήσαι και εμπόλια χαλκά, ...τετράγωνα, ...μήκος, ...πάχος». Δηλαδή τα εμπόλια πρέπει να είναι χάλκινα, με ορισμένο σχήμα και διαστάσεις.
- 2) «...χαλκού δε εργάσεται Μαριέως κεκραμένου την δωδεκάτην, τα ένδεκα μέρη χαλκού, το δε δωδέκατον καπιτέρου...».

Ο χαλκός δηλαδή που θα επεξεργασθούν πρέπει να προέρχεται από το Μάριον και να είναι κράμα με αναλογία 12 μέρη χαλκός και 1 μέρος κασίτερος... Το Μάριον της Κύπρου ήταν μεγάλο εμπορικό και μεταλλουργικό κέντρο την εποχή εκείνη. Η αναλογία 1/12 σημαίνει 8,33% κασίτερος στο κράμα.

Η τιμή του χαλκού ήταν 35 δραχμές/τάλαντο, ενώ του κασιτέρου 230 δραχμές/τάλαντο. Ο κασίτερος συνεπώς ήταν 6,6 φορές ακριβότερος από τον χαλκό.

Επίσης έχει υπολογισθεί ότι το βάρος των εμπολίων και πόλων ήταν 3,3 τόνοι.

Ο ανάδοχος της παραγγελίας θα είχε μεγάλο κέρδος εάν έκανε νοθεία. Εάν λοιπόν μείωνε την ποσότητα του κασιτέρου από 8,33% σε 6% ή 5%, τότε το κέρδος από την διαφορά θα ήταν 500 δραχμές και 740 δραχμές αντίστοιχα. Για τον λόγον αυτόν

εφαρμόστηκαν οι αυστηρές προδιαγραφές προς αποφυγήν της νοθείας.

- 3) «... μισθώσεται ...μνάνΜισθωτής Βλεπαίος Σωκλέους ...Εγγυητής Κηφισοφών...»

Στις παραγράφους αυτές αναφέρεται το όνομα του μειοδότη, το όνομα του εγγυητή καθώς και άλλα οικονομικά στοιχεία για την ορθή εκτέλεση της παραγγελίας των εμπολίων και πόλων.

9. Ο ΕΛΕΓΧΟΣ ΤΗΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΤΩΝ ΑΡΓΥΡΩΝ ΝΟΜΙΣΜΑΤΩΝ

Μια επιγραφή με αριθμό I 7180 που φυλάσσεται στο Μουσείο της Αγοράς Αθηνών, εντός της Στοάς του Αττάλου, αναφέρεται στον έλεγχο της ποιότητας των αργυρών νομισμάτων.

Επειδή κυκλοφορούσαν απομιμήσεις των αργυρών νομισμάτων της Αθήνας με μειωμένη περιεκτικότητα σε άργυρο, οι Αθηναίοι θέσπισαν νόμο το 375/4 π.Χ. για τον έλεγχο των νομισμάτων.

Ορίσθηκαν επίσημοι δοκιμαστές που εγκαταστάθηκαν δίπλα στις τράπεζες, στην αγορά και το «Εμπόριο» του Πειραιά.

Τα καθήκοντα των δοκιμαστών ήταν να ελέγχουν τα νομίσματα.

Το «Εμπόριο» ήταν ο χώρος των λιμανιών που εξυπηρετούσε τις εμπορικές συναλλαγές. Το «Εμπόριο» στον Πειραιά βρισκόταν μόνο στο κεντρικό λιμάνι¹⁻⁴.

10. Ο ΕΛΕΓΧΟΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΤΩΝ ΧΡΥΣΩΝ ΚΑΙ ΑΡΓΥΡΩΝ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΩΝ

Τον προηγούμενο αιώνα βρέθηκε στον Κάλαμο Ωρωπού μία ενεπίγραφη στήλη του 3ου π.Χ. αιώνα.

Σε αυτήν την στήλη γίνεται λόγος για τον έλεγχο ποιότητας των πολύτιμων μετάλλων. Η στήλη, που έχει ύψος 0,775 μ. και πλάτος 0,38 μ., βρέθηκε στην συλλογή Choiseul-Gouffier και από εκεί κατέληξε στην συλλογή του Elgin. Σήμερα βρίσκεται στο Βρετανικό Μουσείο στο Λονδίνο και φέρει τον αριθμό 160.

Πιο συγκεκριμένα, η στήλη αυτή αναφέρεται σε ψήφισμα της πόλης των Ωρωπίων στα μέσα του 3ου π.Χ. αιώνα. Οι Ωρώπιοι είχαν αποφασίσει να επισκευάσουν τα φθαρμένα αναθήματα του Αμφιαραείου και να συντήξουν τα άχρηστα. Έπειτα θα κατασκεύαζαν λατρευτικά σκεύη, κυρίως την απαραίτητη για την λατρεία του Αμφιαράου φιάλη των σπονδών.

Οι Ωρώπιοι έδειξαν αξιοσημείωτη φροντίδα, ώστε να μην νοθευτεί το μέταλλο και ζημιωθεί η περιουσία του Θεού. Επειδή με την σύντηξη των αναθημάτων θα εξαφανίζονταν τα ονόματα των αναθετών, με το ψήφισμα αυτό προνόησαν ώστε να αναγράφουν τα ονόματά τους, το όνομα της πόλης τους και το είδος των αναθημάτων τους επάνω στην στήλη όπου θα αναγραφόταν και το ψήφισμα^{1,3}.

Το ψήφισμα του Ωρωπού έγινε όταν άρχοντας του Κοινού των Βοιωτών ήταν ο Στράτωνας (202-199 π.Χ.) και ιερέας του Αμφιαράου ο Επικράτης.

Τα ιερά αντικείμενα, σύμφωνα με το κείμενο της στήλης, έπρεπε να δοθούν, έπειτα από ψήφισμα της Βουλής και του Δήμου, σε τρεις ειδικούς τεχνίτες-εργολάβους. Αυτοί θα επισκεύαζαν τα φθαρμένα αντικείμενα, θα έκαναν ανάτηξη των αναθημάτων και θα κατασκεύαζαν την νέα χρυσή σπονδική φιάλη του ιερού.

Για την κατοχύρωση της εργασίας θα παρέμενε ένα τεμάχιο χρυσού, το οποίο θα πιστοποιούσε την ποιότητά του, το «δοκιμείον» (...κατασκευάσαι τω Θεω φιάλην χρυσήν, καταλιπομένην δοκιμείον... σ. 30-31)⁴.

Όταν η όλη διαδικασία τελείωνε, τότε η χρυσή φιάλη θα παραδινόταν στους ιεράρχες παρουσία των πολεμάρχων και των κατοπτών. Παρά τα μέτρα προφύλαξης, τα οποία όριζε το ψήφισμα για την αποφυγή απάτης, φαίνεται ότι υπήρχε φόβος για παραβίαση των όρων της σύμβασης.

Προβλεπόταν λοιπόν ότι σε περίπτωση που η ειδική αρχή, οι ιεράρχες ή ο ταμίας δεν ενεργούσαν σύμφωνα με τους όρους του ψηφίσματος θα υφίσταντο κυρώσεις, θα κρίνονταν δηλαδή σύμφωνα με τις διατάξεις του νόμου που αφορούσε την «προστασία των εισοδημάτων του Θεού».

11. ΣΥΜΒΟΛΑΙΑ ΤΟΥ ΝΑΟΥ ΤΟΥ ΑΠΟΛΛΩΝΑ ΣΤΗ ΔΗΛΟ ΜΕ ΕΡΓΟΛΑΒΟΥΣ

Τα συμβόλαια των εκπροσώπων του ναού του Απόλλωνα στη Δήλο με διάφορους εργολάβους, στην περίοδο 478-166 π.Χ. ήταν λεπτομερή και εξασφάλιζαν τα συμφέροντα του ναού.

Ένα τέτοιο συμβόλαιο είναι αυτό της συλλογής του Durrbach, με αριθμό 507¹⁻³. Οι όροι του συμβολαίου αυτού σε περίληψη, είναι οι ακόλουθοι:

- 1) Οι τεχνικοί όροι με τους οποίους υποχρεωνόταν ο εργολάβος να συμμορφωθεί κατά την εκτέλεση του έργου (περιγραφή των εργασιών).

- 2) Ο αριθμός των εργαζομένων που θα απασχοληθούν υποχρεωτικά από τον εργολάβο.
- 3) Ρήτρα, σύμφωνα με την οποία, σε περίπτωση που ο εργολάβος δεν χρησιμοποιήσει τον συμφωνηθέντα αριθμό εργατών, οι εκπρόσωποι του ναού δικαιούνται να προσλάβουν εργάτες σε βάρος του εργολάβου.
- 4) Η προθεσμία παράδοσης του έργου, που αρχίζει με την καταβολή της πρώτης δόσης της αξίας του έργου που συμφωνήθηκε.
- 5) Η πρώτη δόση θα πληρωθεί με την κατακύρωση του έργου στον εργολάβο, αφού προηγουμένως ο εργολάβος παρουσιάσει εγγυητές.
- 6) Οι όροι πληρωμής: η πρώτη δόση που ανέρχεται στο μισό της αξίας του έργου θα πληρωθεί αμέσως μετά την κατακύρωση του έργου. Η δεύτερη δόση που είναι το μισό του υπολοίπου, δηλαδή το 1/4 της αξίας του έργου, θα πληρωθεί αμέσως μετά την εκτέλεση της μισής εργασίας, με εντολή του αρχιτέκτονα. Η τρίτη δόση, που ισούται με το μισό του νέου έργου, θα πληρωθεί αμέσως μετά την εκτέλεση του υπολοίπου μισού του έργου, δηλαδή του 1/4 αυτού, πάλι με εντολή του αρχιτέκτονα. Τέλος, το υπόλοιπο, που είναι το υπόλοιπο 1/8 της αξίας, θα πληρωθεί αμέσως μετά την αποπεράτωση όλου του έργου, σύμφωνα με τις προδιαγραφές.
- 7) Υπήρχε ποινική ρήτρα 2 δραχμές για κάθε μέρα καθυστέρησης της παράδοσης του έργου και μέχρι καθυστέρηση 30 ημερών κατ' ανώτατο όριο.
- 8) Σε περίπτωση παράβασης των προαναφερθέντων όρων από τον εργολάβο, ήταν δικαίωμα του εργοδότη (ναού) είτε να συνεχίσει το έργο είτε να συμπληρώσει τα κακώς εκτελεσθέντα τμήματα, με ανάθεση σε άλλον, σε βάρος του εργολάβου και των εγγυητών.

12. ΠΡΟΔΙΑΓΡΑΦΕΣ ΚΑΙ ΕΛΕΓΧΟΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ ΕΡΓΟΥ «ΑΠΟΞΗΡΑΝΣΗΣ ΛΙΜΝΗΣ»

12.1. Γενικά

Ένα σπουδαίο έργο στην αρχαιότητα ήταν η αποξήρανση της λίμνης Δύστου (της λίμνης των «Πτεχών»).

Η αρχαία Δύστος ήταν κτισμένη κοντά στη σημερινή οδό Χαλκίδας-Καρύστου και σε απόσταση 66 χιλιομέτρων από την Χαλκίδα.

Για την αποξήρανση και εκμετάλλευση της λίμνης Δύστου, το 336-323 π.Χ., υπάρχει η σύμβαση που είχε υπογράψει ο δήμος Ερετριέων με τον μηχανικό και εργολάβο Χαιρεφάνη.

Στη σύμβαση αυτή δίνονται οι προδιαγραφές του έργου, η διαδικασία εκτέλεσης αυτού, ο τρόπος ελέγχου καθώς και οι κυρώσεις, υλικές και ηθικές για αυτούς που θα παραβίαζαν τους όρους της σύμβασης^{1,2}.

12.2. Το ιστορικό της επιγραφής

Η σύμβαση Χαιρεφάνη-Ερετριέων, που αναφέρθηκε προηγούμενα, έχει γραφτεί σε μία επιγραφή (στήλη).

Η επιγραφή αυτή βρέθηκε το 1860 στη Χαλκίδα, στην πλατεία φυλακών, στο οικόπεδο ενός πολίτη. Η επιγραφή αυτή, αφού αγοράστηκε από την αρμόδια υπηρεσία, το 1862 μεταφέρθηκε στην Αθήνα και φυλάσσεται στο Αρχαιολογικό Μουσείο.

Η επιγραφή έχει διαστάσεις 87 X 47 X 9 εκ. και είναι από πεντελικό μάρμαρο¹⁻³.

12.3. Περίληψη του κειμένου της επιγραφής

Από το κείμενο της επιγραφής έχουν διασωθεί 66 στίχοι:

Στους στίχους 1-35 περιγράφεται η «κύρια σύμβαση».

Οι στίχοι 36-42 αναφέρονται στο 1ο ψήφισμα της Βουλής και του Δήμου σχετικά με την ασυλία του Χαιρεφάνη.

Στους στίχους 42-60 αναγράφεται το 2ο ψήφισμα της Βουλής και του Δήμου που αναφέρεται στις κυρώσεις προς τον Χαιρεφάνη.

Τέλος στους στίχους 60-66 αναγράφεται ότι αντίγραφα της σύμβασης και των ψηφισμάτων θα κατατεθούν στα Μέγαρα και στην Άνδρο^{1,2}.

ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

Παράγ. 2.

1. Εγκ. «Δομή», λήμμα αρίθμηση.
2. Εγκ. «Πάπυρος - Λαρούς - Μπριτάνικα», λήμμα αριθμητική, σελ. 27.
3. Tod (1913), σ. 98-132.
4. Tod (1940), σ. 236-258.
5. Ανδριόλας (1964), σ. 750, υποσ. 2.
6. Ρήγας (1998), σ. 3-4.
7. Ρήγας - Κορρές (1998), σ. 3, Rigas - Korres (1998), σ. 4.

Παράγ. 3.

1. Φιλαδέλφως (1994), σ. 196.
2. Οικονομ. Ταχυδρ. 27/6/96, σ. 68.
3. Οικονομ. Ταχυδρ. 27/6/96, σ. 172.
4. Οικονομ. Ταχυδρ. 27/3/97, σ. 63.
5. Οικονομ. Ταχυδρ. 27/6/96, σ. 157.

6. Δεκουλακου - Sideris (1990), σ. 445-446,
7. Βαρουφάκης (1996), σ. 83-84,
8. Rīgas - Rīga (1997), σ. 2,
9. Δεκουλάκου (1992), σ. 27.

Παράγ. 4.1.

1. Ακαδημία Επιστημών ΕΣΣΔ, σ. 277-278,
2. Αριστοφάνης, «Λυσιστράτη», σ. 576-585,
3. Γκόφας (1993a), σ. 189, υποσ. 130,
4. Γκόφας (1993b), σ. 205, υποσ. 57.

Παράγ. 4.2.

1. Κανελλόπουλος (1987), σ. 19,
2. Γκόφας (1993b), σ. 203-204.

Παράγ. 4.3

1. Γκόφας (1993a), σ. 204-205,
2. Γκόφας (1993b), σ. 210,
3. Ρήγας - Ρήγα (1997), σ. 5,
4. Κανελλόπουλος (1987), σ. 19,
5. Ξενοφών, «Ελληνικά», β', γ', 46, 5, 1, 21,
6. Δημοσθένης, «προς Πολυκλέα», L6, 35.29, 40.24,
7. Αριστοφάνης, «Ιππής», 979,
8. Χουμανίδης (1990), σ. 39.

Παράγ. 4.4.

1. Αριστοτέλης, «Αθηναίων Πολιτεία», LI, 1-4,
2. Ρήγας - Ρήγα (1997), σ. 4,
3. Αριστοτέλης, «Αθηναίων Πολιτεία», LI, 1,
4. Γκόφας (1993a), σ. 171-172,
5. Αριστοτέλης «Αθηναίων Πολιτεία», LI, 4,
6. Ρήγας-Ρήγα (1997), σ. 2.
7. Γκόφας (1993a). 173-174,
8. Αριστοτέλης, «Αθηναίων Πολιτεία», LI, 3,
9. Αριστοτέλης, «Αθηναίων Πολιτεία», LI, 4,
10. Stroud (1974), σ. 157,
11. Γκόφας (1993a), σ. 175,
12. Ρήγας - Ρήγα (1997), σ. 10-14.

Παράγ. 4.5.

1. Πανάγος (1995), σ. 321-322,
2. IG II2 1103.

Παράγ. 5.1.

1. Καρβελάς (1966), σ. 36,
2. Γκόφας (1993b), σ. 209,
3. Βαρουφάκης (1996), σ. 80-81,
4. Οικον. Ταχ. (Αφιέρωμα), 27/6/1996, σ. 156,
5. Πανάγος (1995), σ. 318,
6. Ρήγας - Ρήγα (1997), σ. 5,
7. Rīgas - Rīga (1997), σ. 5,
8. Ρήγας - Ρήγα (1998),
9. Ρήγας (1998), σ. 10.

Παράγ. 5.2.

1. Κανελλόπουλος (1987), σ. 21,
2. Γκόφας (1993b), σ. 209,
3. Βαρουφάκης (1996), σ. 80-81,
4. Ρήγας (1998), σ. 10.

Παράγ. 5.3.1.

1. Gofas (1993), σ. 22.

Παράγ. 5.3.2.

1. Βαρουφάκης (1996), σ. 81-82,
2. Ρουίλουχ (1954), pl. XII,
3. IG, XII suppl. 347, σ. 150,
4. Βαρουφάκης (1996), σ. 81-82,
5. Βαρουφάκης (1996), σ. 82-84.

Παράγ. 6.

1. Βαρουφάκης (1996), σ. 76,
2. Ρήγας - Ρήγα (1997), σ. 7,
3. Γκόφας (1993a), σ. 189,
4. Πλουτάρχου, «Δημοσθένης», 23, 6.

Παράγ. 7.

1. Γκόφας, (1993a), σ. 175,
2. Δημοσθένης, «προς Λεπτίνην», XX 32,
3. Γκόφας (1993a), σ. 176, υποσ. 62,
4. Ρήγας - Ρήγα (1997), σ. 11, στίχ. 23-29 («...τα δε εν τω σίτω προς τους σιτοφύλακας...»),
5. Γκόφας (1993a), σ. 176, υποσ. 63-64,
6. Ρήγας - Ρήγα (1997), σ. 11, στίχ. 23-29 («...τα δε εν τω σίτω προς τους σιτοφύλακας...»), 5. Γκόφας (1993a), σ. 176, υποσ. 63-64, 6. Ρήγας - Ρήγα (1997), σ. 10, στίχ. 4-5 («...ο δε δοκιμαστής ο δημόσιος...»), στίχ. 45-46, («εν [α]σ]τει εμ μεταξύ των τραπεζών...»),
7. Ανδρεάδης (1992), Α', σ. 298, υποσ. 4,
8. Οικον. Ταχ. (Αφιέρωμα), 27/6/1996, σ. 114.

Παράγ. 8.

1. Κάντα (1979), σ. 109,
2. Αλεξοπούλου - Μπάγια (1985), σ. 59,
3. Βαρουφάκης (1996), σ. 54,
4. IG II/III, 2, 1, αρ. 1675, σ. 39,
5. Γεωργακόπουλος (1995), σ. 426,
6. Βαρουφάκης (1996), σ. 55,
7. Ρήγας - Ρήγα (1998), σ. 85,
8. Φίλιος (1894), σ. 188-189,
9. Ορλάνδος (1958), Β', σ. 193-194,
10. Βαρουφάκης (1996), σ. 55,
11. Ρήγας - Ρήγα (1998), σ. 86.

Παράγ. 9.

1. Stroud (1974), σ. 157-159,
2. Πανάγος (1995), σ. 324,
3. Βαρουφάκης (1996), σ. 61,

4. Ρήγας - Ρήγα (1998), σ. 86,
5. Ρήγας (1998c), σ. 16,
6. Ρήγας (1998d), σ. 14-19.

Παράγ. 10.

1. Πετράκος (1968), σ. 188-193,
2. Βαρουφάκης (1996), σ. 72,
3. Κουμανούδης - Ματθαίου (1986), σ. 109,
4. Περί δοκιμείου, βλ. J. Rouilloux (1951), σ. 292.

Παράγ. 11.

1. Ανδριόλας (1964), σ. 765,
2. Durrbach (1929), αρ. 507, σ. 321,
3. Rígas - Rīga (1997), σ. 5,
4. Ρήγας - Κορρές (1998), σ. 18-19.

Παράγ. 12.1.

1. Γεωργακόπουλος (1995), σ. 430,
2. Τάσιος (1998), σ. 3.

Παράγ. 12.2.

1. Ευστρατιάδης (1869), σ. 317,
2. Γεωργακόπουλος (1995), σ. 432.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

I. ΕΜΗΝΟΓΛΩΣΣΗ

- Ακαδημία Επιστημών ΕΣΣΔ - Ινστιτούτο Ιστορίας, «Ιστορία της Αρχαίας Ελλάδας», Αθήνα.
- Αλεξοπούλου - Μπάγια, Π. (1985), Ιστορία της Ελευσίνας: από την Προϊστορική μέχρι τη Ρωμαϊκή περίοδο, Έκδοση του Δήμου Ελευσίνας.
- Ανδρεάδης, Α. (1992), «Ιστορία της Ελληνικής Δημόσιας Οικονομίας», Εκδόσεις Ν. Παπαδήμα, Αθήνα.
- Ανδριόλας, Β. (1960), Οι λογιστικοί κανονισμοί στην Αρχαία Ελλάδα, ΑΟΚΕ, (Αρχαίον Οικονομικών - Κοινωνικών Επιστημών), σ. 726-796.
- Αριστοτέλης, «Αθηναίων Πολιτεία», Βιβλιοθήκη Αρχαίων Συγγραφέων», Ι. Ζαχαρόπουλος, αρ. 17, Αθήνα.
- Αριστοφάνης, «Ιππής», 979.
- Αριστοφάνης, «Λυσιστράτη», 576-585.
- Βαρουφάκης, Γ. (1996), «Αρχαία Ελλάδα και Ποιότητα - Η ιστορία και ο έλεγχος υλικών που σημάδεψαν τον ελληνικό πολιτισμό», Εκδόσεις Αίολος, Αθήνα.
- Γεωργακόπουλος, Κων. (1995), «Αρχαίοι Έλληνες θετικοί Επιστήμονες», Ελληνική Αρχαιότητα, Γεωργιάδης, Αθήνα.
- Γκόφας, Δ.Χ. (1993α), «Το εμπορικό δίκαιο της Αθηναϊκής Αγοράς κατά τον Δ΄αίωνα π.Χ.», στο Μελέτες Ιστορίας του Ελληνικού Δικαίου

- των Συναλλαγών», Βιβλιοθήκη Αρχαιολογικής Εταιρείας, αρ. 133, Αθήνα, σελ. 167-195.
- Γκόφας, Δ.Χ. (1993b), «Θάλασσα και συναλλαγές στην Αρχαία Ελλάδα», στο «Μελέτες Ιστορίας του Ελληνικού Δικαίου των Συναλλαγών», Βιβλιοθήκη Αρχαιολογικής Εταιρείας, αρ. 133, Αθήνα, σελ. 197-234.
- Δεκουλάκου, Ιφ. (1992), «Μετρολογικό ανάγλυφο στη Σαλαμίνα», ΑΡΧΑΙΟΛΟΓΙΑ, τεύχ. 43, ΙΟΥΝ. 1992, σ. 24-27.
- Δημοσθένης, «Προς την Λακρίτου Παραγραφήν», Άπαντα αρ. 10, Κάκτος, αρ. 296, Αθήνα, 35, 51.
- Δημοσθένης, «Προς Λεπτίνην», ΧΧ 32.
- Δημοσθένης, «Προς Πολυκλέα», L6 35.29, 50.24.
- Εγκυκλοπαίδεια «Δομή», λήμμα αριθμηση.
- Εγκυκλοπαίδεια «Πάπυρος-Λαρούς-Μπριτάνικα», λήμμα αριθμητική, σ.27.
- Ευστρατιάδης, Π. (1869), Αρχαιολογική Εφημερίς 1869, ΙΓ, σελ. 317-323.
- Κανελλόπουλος, Α.Π. (1987), «Αρχαιολογικά πρότυπα της Κοινής Αγοράς», Εκδοτική Εστία, Αθήνα.
- Καρβελάς, Γ. (1966), «Το εμπόριον παρ' Αρχαίους Έλλησι», Αρχαίον Οικονομικών και Κοινωνικών Επιστημών, τόμ. 46, τεύχ. Α', Ιαν. - Μάρτιος 1966, σελ. 1-68.
- Κουμανούδης, Σ.Ν., Ματθαίου, Α.Π. (1986), Αρχαίες Ελληνικές Επιγραφές, Τυπογραφείο «Κείμενα», Αθήνα.
- Ξενοφών, «Ελληνικά», Β', γ, 46, 5, 1, 21.
- Οικον. Ταχυδρόμος, Ειδικό Αφιέρωμα, 27/6/1996, σελ. 114, 156, 167.
- Οικονομικός Ταχυδρόμος, (Αφιέρωμα), 27/3/1997, σ. 41.
- Ορλάνδος, Α. (1958), «Τα υλικά δομής των Αρχαίων Ελλήνων», τόμ. Β', Η εν Αθήναις Αρχαιολογική Εταιρεία, Αθήναι.
- Πανάγος, Χ.Θ. (1995), «Ο Πειραιεύς, οικονομική και ιστορική έρευνα από των αρχαιοτάτων χρόνων μέχρι του τέλους της ρωμαϊκής αυτοκρατορίας», Β' Έκδοση, Εμπορικό και Βιομηχανικό Επιμελητήριο Πειραιώς, Πειραιάς.
- Πετράκος, Β.Χ. (1968), Ο Ωρωπός και το ιερό του Αμφιαράου, Βιβλιοθήκη της εν Αθήναις Αρχαιολογικής Εταιρείας, αρ. 63.
- Πλούταρχος, «Δημοσθένης», 23, 6.
- Πλούταρχος, «Σόλων», 22, 24.
- Πολυδεύκους, ΙΧ, 34.
- Ρήγας, Κ.Α., Ρήγα, Σ.Κ. (1997), «Ο έλεγχος ποιότητας και η τυποποίηση των προϊόντων στην Αρχαία Ελλάδα», Πανεπιστήμιο Πειραιώς, σελ. 1-27.
- Ρήγας, Κ.Α., (1998a), «Η βιοτεχνία στην Αρχαία Ελλάδα», Οικον. Ταχ. 19 Φεβρ. 1998, σελ. 98.
- Ρήγας, Κ.Α. (1998b), «Το Εμπόριο στην Αρχαία Ελλάδα», για δημοσίευση στο περιοδικό ΕΒΕ Πειραιώς.
- Ρήγας, Κ.Α., (1998c), «Τράπεζες και Τραπεζίτες στην Αρχαία Ελλάδα», για δημοσίευση, Αθήνα.
- Ρήγας, Κ.Α. (1998d), «Επιχειρήσεις και τεχνολογίες στην Αρχαία Ελλάδα», Εισήγηση στο συνέδριο ΕΕΕΕ, Πυθαγόρειο Σάμου, Σεπτ. 1998.
- Ρήγας, Κ.Α., Ρήγα, Σ.Κ. (1998), «Η τυποποίηση των προϊόντων στην Αρχαία Ελλάδα», Οικονομ. Ταχυδρόμος, 2 Απριλίου 1998, σελ. 84-86.

- Ρήγας, Κ.Α., Κορρές, Γ.Μ., (1998), «Το λογιστικό σύστημα στην Αρχαία Ελλάδα», Τιμητικός τόμος Καθηγητή Β. Σαρσέντη, Πανεπιστήμιο Πειραιώς.
- Συνέσιου, Επιστ. (Migne, Patr. Gr. 66), 147, 285, (σ. 1546).
- Τάσιος, Θ.Π. (1998), «Αρχαία Ελληνική τεχνολογία - Έκταση και σημασία των αρχαιολογικών τεχνολογικών επιτευγμάτων», Επτά Ημέρες Καθημερινή, Αφιέρωμα, «Η τεχνολογία των Αρχαίων Ελλήνων», σελ.2-5.
- Φιλαδελφέως, Α.Θ. (1994), Μνημεία Αθηνών, 10η έκδοση, Εκδόσεις Ιστορίας και Τέχνης, Αθήνα.
- Φίλιος, Δ. (1894), «Επιγραφαί ἐξ' Ἐλευσίνος», Mittheilungen Des Kaiserlich Deutschen Archaeologischen Instituts, Athenische Abtheilung, Athen., XIX, σελ. 163-193.
- Χουμανίδης, Λ.Θ. (1990), «Οικονομική Ιστορία της Ελλάδος», τόμ. Α', Εκδόσεις Παπαζήση, Αθήνα.

II. ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗ

- Dekoulakou - Sideris, Ifigenia (1990), A Metrological Relief from Salamis, American Journal of Archaeology, 94 p.p. 445-451.
- Durrbach, F. (1926), Inscriptions de Delos - Comptes des Hieropes, Academie des Inscriptions et Belle Lettres, Paris, vol. II.
- Gofas, D.C. (1993), «Remarques sur une inscription fragmentaire de Thasos» στο «Μελέτες ιστορίας του Ελληνικού Δικαίου των συναλλαγών», Βιβλιοθήκη Αρχαιολογικής Εταιρείας, αρ. 133, Αθήνα, σελ. 21-28.
- I. G. II2 1103.
- I. G. ATTICAE, II/III, 2, 1, Αριθμ. 1675, σελ. 319.
- I. G. XII, suppl. 347, (σελ. 150).
- I. G. XII - 9, αρ. 191, σελ. 35-37.
- Pouilloux, J. (1951), Bulletin Correspondance Hellenique, 75, σ. 292 κ.ε.
- Pouilloux, J. (1954), «Recerches sur l'histoire et les cultes de Thasos I - Etudes Thassiennes III*», Paris.
- Rigas, C.A., Riga, S.C. (1997), «Quality Control and Product Standardization in Ancient Greece», Delphi Meeting in «Technology in Ancient Greece», 26-28 September 1997.
- Rigas, C.A., Korres, G.M. (1998), «The Accounting System in Ancient Greece», Athens Institute for Education and Research, International conference, Athens, May 29-31, 1998.
- Stroud, R.S. (1974), «An Athenian law on silver coinage», Hesperia, 43 [XLIII], 157-188.
- Tod, M.N. (1913), The Greek Numeral Notation, The Annual of the British School at Athens, No XVIII, Session 1911-1912, Mc Millan Co, London, p. 98-132.
- Tod, M.N. (1940), The Greek Acrophonic Numerals, The Annual of the British School at Athens, No XXXVII, Session 1936-1937, Mc Millan, London, p. 236-258.

Ιωάννης Κ. Ρόκας*

ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΗ ΚΑΙ ΑΘΕΜΙΤΟΣ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

Τέθηκαν υπ' όψιν μου τα εξής:

Οι πολυκλαδικές ασφαλιστικές εταιρίες με τις επωνυμίες «Ε.ΑΑΕ», «Φ.ΑΕΓΑ» και «Ε.ΑΕΓΑ» διαφημίζουν το τελευταίο χρονικό διάστημα με διανομή εντύπων την παροχή «τουριστικής βοήθειας». Διαφημίζουν ότι παρέχουν την υπηρεσία αυτή μαζί («πακέτο») με την ασφάλιση αστικής ευθύνης αυτοκινήτων και ότι την παρέχουν σε πολύ χαμηλό μέχρι μηδαμινό επί πλέον ασφάλιστρο προς τους ασφαλισμένους τους του κλάδου ασφάλισης αστικής ευθύνης αυτοκινήτων, πράγμα που σ' ορισμένες περιπτώσεις δεν είναι απολύτως ακριβές, χωρίς να διαθέτουν ίδια μέσα προς εκτέλεση της παροχής αυτής. Προς τούτο έχουν λάβει άδεια ασκήσεως του κλάδου τουριστικής βοήθειας (κλάδος με αριθ. 18 του άρθρ. 13 ν.δ. 400/70) από το Υπουργείο Εμπορίου και συνεργάζονται με τις εξειδικευμένες πολυεθνικές ασφαλιστικές εταιρίες τουριστικής βοήθειας «G. assistance» (η πρώτη), «Eur. Assistance» και «Ins. p.t» (η δεύτερη) και «Eur. Assistance» (η τρίτη). Οι τελευταίες αυτές εταιρίες αναθέτουν με αντάλλαγμα σε επιχειρήσεις οδικής βοήθειας την εκτέλεση διαφόρων επί μέρους εργασιών βοήθειας που τις εκτελούν με τα δικά τους, ιδιωτικής χρήσης, φορτηγά αυτοκίνητα.

Τέθηκε υπ' όψιν μου η υπ' αριθ. 14408/86 αίτηση λήψεως ασφαλιστικών μέτρων ενώπιον του ΜΠρΘεσ. της ασφαλιστικής εταιρίας Ε. Σ. και στατιστικός πίνακας διαμορφώσεως του τιμολογίου κλάδου αυτοκινήτων.

Εν όψει των ανωτέρω ερωτάται.

* Καθηγητής του Εμπορικού δικαίου Οικ. Παν/μίου Αθηνών - Δικηγόρος.

- I. Αποτελεί παραβίαση της κείμενης νομοθεσίας και ειδικότερα του ν.δ. 400/70 περί ιδιωτικής επιχειρήσεως ασφαλίσεως και του ν. 1959/91 για τις οδικές μεταφορές, τις επικοινωνίες και άλλες διατάξεις, ότι οι ως άνω 3 ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες δεν παρέχουν τις υπηρεσίες τουριστικής βοήθειας με ιδιότητα μέσα, ότι συνεργάζονται με τις ως άνω αλλοδαπές εταιρίες βοήθειας, οι οποίες επίσης δεν έχουν ιδιότητα μέσα και ότι, τέλος, οι τελευταίες αναθέτουν την εκτέλεση διαφόρων επί μέρους εργασιών με αντάλλαγμα σε επιχειρήσεις οδικής βοήθειας που χρησιμοποιούν τα δικά τους ιδιωτικής χρήσεως φορτηγά αυτοκίνητα;
- II. 1. Αν υποθεθεί ότι παραβιάζονται οι ως άνω (υπό I) νόμοι, αποτελεί τούτο και πράξη αθέμιτου ανταγωνισμού ή αδικοπραξία σε βάρος της α΄ αιτούσης, ασφαλιστικής εταιρίας βοήθειας, που χρησιμοποιεί ιδιότητα, ιδιωτικής χρήσεως αυτοκίνητα;
2. Αποτελεί μορφή αθέμιτης υποτίμησης η παροχή εκ μέρους των τριών ως άνω ασφαλιστικών εταιριών της τουριστικής βοήθειας έναντι ασφαλίστρου μικρότερου από εκείνο που εισπράττεται ως συνδρομή από την αιτούσα τη λήψη ασφαλιστικών μέτρων εταιρία;
- III. Αποτελεί παραπλανητική διαφήμιση το γεγονός ότι στα διαφημιστικά φυλλάδια των ως άνω τριών ασφαλιστικών εταιριών δεν διευκρινίζεται ότι δεν διατηρούν οι ίδιες τα συνεργεία, με τα οποία παρέχεται η τουριστική βοήθεια και ότι το ύψος των ασφαλίσεων με το οποίο παρέχεται η βοήθεια πριμοδοτείται από το ασφάλιστρο αστικής ευθύνης;
- IV. Έχει δικαιοδοσία το Πρωτοδικείο Θεσσαλονίκης να εκδικάσει ασφαλιστικά μέτρα με το αίτημα αυτό;

Απάντηση

1. Επί του πρώτου ερωτήματος

1.α. Από το συνδυασμό των παρ. 1 και 2 του άρθρου 13α του ν.δ. 400/1970 περί ιδιωτικής επιχειρήσεως ασφαλίσεως, όπως τροποποιήθηκε από το π.δ. 103/1990, αρθ. 2, με το οποίο (π.δ. 103/1990) προσαρμόστηκε το ελληνικό δίκαιο στις διατάξεις της Οδηγίας 84/641 του Συμβουλίου της Ευρωπαϊκής Ένωσης «για την τροποποίηση της α΄ Οδηγίας υπ' αριθ. 73/239 (πρωτασφαλίσεις κλάδων ζημιών), όσον αφορά ιδίως στην τουριστική βοήθεια», (εφεξής «βοήθεια») προκύπτει ότι «βοήθεια είναι η παροχή άμεσης βοήθειας στο δικαιούχο όταν, λόγω τυχαίου γεγονότος, βρίσκεται

σε δυσχερή θέση κατά τη διάρκεια μετακίνησης ή απουσίας από την κατοικία ή τον τόπο μόνιμης διαμονής του» (βλ. εκτενώς, *Ιω. Ρόκα*, Τουριστική βοήθεια, η νέα δραστηριότητα των ασφαλιστικών επιχειρήσεων, ΝοΒ 1994, σελ. 577-593 = Ενθύμημα Α. Αργυριάδη 1996, σελ. 805-825 [806]· *C. Isola*, Spunti pre un inquadramento dei rami della difesa legale e dell'assistenza turistica nel sistema delle direttive CEE, Assic., 1990 σελ. 461-480 [462]). Έτσι, εφεξής η παροχή των ασφαλιστικών επιχειρήσεων μπορεί να συνίσταται όχι μόνο στην καταβολή ασφαλίματος όταν επέλθει ο κίνδυνος, αλλά και στην εκτέλεση συμφωνημένων εργασιών βοήθειας (*Ιω. Ρόκας*, ο.π., σελ. 582· *R. Capotosti*, Assic. 1984 τόμ. II, σελ. 189). Για πρώτη φορά ο νομοθέτης επέτρεψε στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις να ασχολούνται με αντικείμενο που δεν εμπίπτει στην κατ' άρθρ. 189 ΕμπΝ έννοια της ασφαλιστικής σύμβασης, αφού η βοήθεια δεν συνίσταται στην αποκατάσταση της οικονομικής ζημίας που επέφερε στο δικαιούχο η επέλευση κινδύνου που συμφωνήθηκε να καλύπτεται, όπως συμβαίνει με την ασφαλιστική σύμβαση κατά ζημιών, ούτε στην καταβολή ενός προκαθορισμένου ποσού, όπως συμβαίνει στις ασφαλίσσεις ποσού, αλλά στην παροχή μιας συμφωνημένης εργασίας (λ.χ. μεταφορά του βλαβέντος σε ατύχημα οχήματος, απ' όπου κι αν βρίσκεται, στον τόπο κατοικίας ή μόνιμης διαμονής του συμβαλλόμενου, μεταφορά του ίδιου του συμβαλλόμενου ή και των συνεπιβατών του αυτοκινήτου σε νοσοκομείο ή στον τόπο κατοικίας ή διαμονής του, επί τόπου επισκευή, επί τόπου παροχή ιατροφαρμακευτικών υπηρεσιών, καταβολή της δαπάνης που απαιτείται για όλες ή μέρος των ως άνω υπηρεσιών κτ.). Συνεπώς, η βασική διαφορά με την ασφάλιση είναι, όπως λέει και η ονομασία, ότι η παροχή συνίσταται στην ανάληψή της σε στενή έννοια μέριμνας των εχόντων ανάγκη βοήθειας, όχι στην κάλυψη οικονομικών αναγκών που χαρακτηρίζει τις ασφαλίσσεις, (*Ιω. Ρόκας*, οπ. παρ., σελ. 580).

Ο τρόπος που επέλεξε ο νομοθέτης, ήταν η διεύρυνση της εξεπόμεως δικαίου της ασφαλιστικής επιχειρήσεως και κρατικής εποπτείας έννοιας των ασφαλιστικών εργασιών και η ένταξη σ' αυτές και της βοήθειας (άρθ. 1 παρ. 2 ν.δ. 400/1970, όπως τροποποιήθηκε). Με τον πρακτικό αυτό τρόπο αποφεύχθηκε η έκδοση ειδικής Οδηγίας για την υλοποίηση της ελευθερίας εγκαταστάσεως των επιχειρήσεων οδικής βοήθειας. 1) Έτσι, αφενός μεν εταιρίες οδικής βοήθειας πρέπει, μετά τη μεταβατική περίοδο που τάσσει το π.δ. 103/1990, να υπαχθούν στις διατάξεις που διέπουν τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις και να λειτουργούν με τις ίδιες επαχθείς οικονομικές προϋποθέσεις (δημιουργία ειδικών τεχ-

νικών αποθεμάτων, άρθρ. 7 και 8 ν.δ. 400/1970, ασφαλιστικών τοποθετήσεων, κατοχή υψηλού και ολοσχερώς καταβεβλημένου μετοχικού κεφαλαίου, δημιουργία περιθωρίου φερεγγυότητας και εγγυητικού κεφαλαίου, άρθρ. 17α-17γ ν.δ. 400/70 κτ.), αφετέρου δε, οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις μπορούν να ασκούν και αυτές, μετά από άδεια που χορηγείται από τον Υπουργό Εμπορίου, τον νέο ασφαλιστικό κλάδο βοήθειας.

Θα πρέπει να τονιστεί εδώ ότι δεν θεωρεί ο νόμος αναγκαίο για κάθε άσκηση δραστηριότητας βοήθειας να είναι ο φορέας τους ασφαλιστική εταιρία. Εφόσον η επιχείρηση ασκεί μόνο τον κλάδο βοήθειας και κανέναν άλλο από τους λοιπούς 17 κλάδους ασφαλίσεων ζημιών που προβλέπει το αρθρ. 13 ν.δ. 400/70, εφόσον περιορίζει τη δραστηριότητά της σε καθαρά τοπικά πλαίσια και μόνο σε παροχή σε είδος και τέλος, εφόσον έχει ετήσια έσοδα χαμηλότερα των 200.000 ευρ. λογ. μονάδων, τότε δεν είναι ανάγκη να υποβληθεί στις επαχθείς οικονομικές συνέπειες που επιβάλλει ο νόμος για τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις. Τούτο δε, λόγω του μικρού μεγέθους που θα έχει η επιχείρηση αυτή, του προσωποπαγούς χαρακτήρα και του ειδικότερου περιεχομένου που μπορεί να έχει η βοήθεια που προδιαγράφεται σ' αυτό το περιορισμένο πλαίσιο, στοιχεία που οδηγούν σε μικρή και ελεγχόμενη ανάληψη κινδύνων, ώστε να μην δικαιολογείται η ταύτισή τους με τις ασφαλιστικές επιχειρήσεις (*Ιω. Ρόκας*, οπ. παρ. σελ. 587). Έτσι, με την εξαίρεση αυτή δίδεται ένα σημαντικό οικονομικό πλεονέκτημα στις ως άνω επιχειρήσεις, σε σχέση προς αυτές που υπάγονται στην ασφαλιστική νομοθεσία.

Επιπλέον, ο νόμος περιγράφει και ορισμένες εργασίες βοήθειας που, λόγω της ειδικότερης φύσης τους, τις εξαιρεί και δεν τις χαρακτηρίζει ασφαλιστικές εργασίες. Πρόκειται για εργασίες που περιορίζονται στην επί τόπου επισκευή, κυρίως, με ίδιο προσωπικό και υλικά ή στη μεταφορά οχήματος και επιβατών μέχρι την κατοικία τους ή τον τόπο εκκινήσεως και που μπορούμε να ονομάζουμε «μικροεργασίες βοήθειας», σε αντίθεση προς τις εμποτευόμενες και εξομοιούμενες με ασφαλιστικές εργασίες, που μπορούμε να ονομάζουμε «γνήσιες εργασίες βοήθειας», άρθρ. 2 της Οδηγίας, άρθρ. 13α παρ. 4 εδ. β-γ ν.δ. 400/70, όπως ισχύει. Όμως, από το συνδυασμό της πρώτης με τη δεύτερη κατηγορία των εξαιρέσεων (προοίμιο αρθρ. 2 και 3 της Οδηγίας, και άρθρ. 2 παρ. 4, 13α παρ. 4, εδ. β-δ και παρ. 5 του ν.δ. 400/70) προκύπτει ότι, ειδικά όταν η επιχείρηση που ασκεί μικροεργασίες βοήθειας υπάγεται στις περί ασφαλιστικών επιχειρήσεων νομοθετικές διατάξεις, πρέπει και γι' αυτές να τηρεί αποθέματα κ.λπ., σύμφωνα

με την ασφαλιστική νομοθεσία. Έτσι, ενώ σε δραστηριότητες γνήσιας βοήθειας, αν και η Οδηγία δεν τις εξαιρεί ως ασφαλιστικές εργασίες, μπορεί να μην εφαρμοστεί η περί ασφαλιστικών επιχειρήσεων νομοθεσία, πράγμα που θα συμβεί όταν η επιχείρηση υπάγεται στην εξαίρεση του άρθρου 3 της Οδηγίας (άρθρ. 2 παρ. 2 π.δ. 103/90), στις δραστηριότητες μικροεργασιών βοήθειας, αντίθετα, αν και εξαιρούνται της Οδηγίας, μπορεί να εφαρμόζεται η νομοθεσία αυτή, αν αυτές ασκούνται από επιχειρήσεις που υπάγονται στην Οδηγία. Αν λοιπόν, μια ασφαλιστική επιχείρηση ασκεί μικροεργασίες βοήθειας, τότε θα πρέπει και άδεια του κλάδου 18 να έχει λάβει και θα υπόκειται για τις εργασίες αυτές, στις ρυθμίσεις της ασφαλιστικής νομοθεσίας. Τίθενται λοιπόν εδώ, ειδικά ως προς την άσκηση των μικροεργασιών βοήθειας, σε δυσμενέστερη θέση οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις. (Για την συνειδητή αυτή επιλογή των συντακτών της Οδηγίας, βλ. Ιω. Ρόκα, οπ. παραπ., σελ. 591). Πάντως, δεν θα ήταν δυνατόν να ασκήσουν μικροεργασίες βοήθειας οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις χωρίς να χαρακτηρίζονται και να εξομοιώνονται ως προς τις συνέπειες και αυτές οι εργασίες ως ασφαλιστικές, ειδικά όταν ασκούνται από ασφαλιστικές επιχειρήσεις, αφού η ασφαλιστική επιχείρηση δεν επιτρέπεται να ασκεί παρά μόνο ασφαλιστικές εργασίες (άρθρ. 2 παρ. 1 εδ. 1 ν.δ. 400/70).

Η αυστηρότερη αντιμετώπιση της ασφαλιστικής επιχείρησης ισοσταθμίζεται, πάντως, από το γεγονός ότι αυτή μπορεί να ασκεί πολλούς και ιδιαίτερα σημαντικούς ασφαλιστικούς κλάδους, ότι από τη φύση της είναι επιχείρηση συγκεντρώσεως μεγάλων κεφαλαίων, πολλών συμμετοχών και διαχείρισης μεγάλων χαρτοφυλακίων, καθώς και ότι με το σύστημα του κατακερματισμού και διασποράς του κινδύνου επιτυγχάνει μεγάλο συγκριτικό αποτέλεσμα.

Είναι αυτονόητο, τέλος, ότι η ασφαλιστική επιχείρηση που έχει την άδεια του κλάδου βοήθειας και που, όπως ελέχθη, είναι υποχρεωμένη να δημιουργήσει αποθέματα κττ. του ν.δ. 400/70, επιτρέπεται να περιορίζεται μόνο σε μικροεργασίες βοήθειας και γενικότερα χωρίς περιορισμούς να ασκεί από μία πολύ περιορισμένη, εξ επόψεως παροχών, βοήθεια, μέχρι όλες τις προβλεπόμενες παροχές βοήθειας, όπως αυτές προσδιορίζονται στο άρθρ. 13α παρ. 1, 2 και 3 ν.δ. 400/70.

β. Η ασφαλιστική επιχείρηση ουδόλως υποχρεούται να χρησιμοποιεί ιδιόκτητα μέσα για την εκτέλεση των εργασιών βοήθειας (Ιω. Ρόκας, ο.π. παρ. σελ. 583). Κάτι τέτοιο, εκτός του ότι είναι ξένο προς τις συναλλαγές και ουδεμία σκοπιμότητα εξυπηρετεί.

αντιβαίνει και στο σαφές γράμμα του νόμου που προβλέπει ότι η επιχείρηση «μπορεί» να χρησιμοποιεί υλικό που της ανήκει (άρθρ. 13α παρ. 3 ν.δ. 400/70 και άρθρ. 1 παρ. 2 εδ. β Οδηγίας, Βλ. και άρθρ. 5 παρ. 1 του Διατάγματος 88-456 της 27.4.1988 που προσάρμοσε το άρθρο R 321-6 του γαλλικού Code des Assurances στην Οδηγία βοήθειας, κατά το οποίο «pour la branche mentionnée au 18 de l'article R 321-1, les moyens en personnels et matériels dont dispose l'entreprise par elle même ou par personne interpose...»). Το ίδιο προβλέπεται και στο άρθρ. R 342-22 εν τέλει, που προβλέπει ότι «pour les entreprises pratiquant les operations mentionnées au 18 de l'article R. 321-1, un état complémentaire indiquant les moyens techniques en personnels et matériels, y compris la qualification des équipes médicales et la qualité des équipements, dont dispose l'entreprise concernée, par elle même ou par personne interposée, pour faire face à ses engagements», που σημαίνει ότι η επιχείρηση μπορεί να διαθέτει προσωπικά ή ίδια το προσωπικό και το υλικό ή μέσω τρίτου προσώπου).

Επειδή ακριβώς η ασφαλιστική επιχείρηση ανήκει στο χρηματοοικονομικό τομέα, ο νομοθέτης εισάγει την διάταξη του άρθρ. 2 π.δ. 103/90 (= άρθρ. 13α παρ. 3 ν.δ. 400/70) με την οποία «μπορούν» να χρησιμοποιηθούν ίδια μέσα για την παροχή βοήθειας, ως διάταξη εξαιρετική. Πρόκειται για παρέκκλιση από το αντικείμενο εξειδίκευσης των ασφαλιστικών εταιριών και εισάγεται αυτή η δυνατότητα με την ειδική αυτή διάταξη, αφού, διαφορετικά από το σύνολο των λοιπών διατάξεων που διέπουν την επιχείρηση ιδιωτικής ασφάλισης, ουδόλως προκύπτει ότι έχουν τέτοια δυνατότητα. Είναι πρόδηλο το ότι ο νομοθετικός τύπος για τον τρόπο εκπλήρωσης της παροχής βοήθειας εκ μέρους των ασφαλιστικών εταιριών είναι η παροχή να εκτελείται από εξειδικευμένα συνεργεία, γερανοφόρα, ιατροφαρμακευτικούς σταθμούς κ.λπ., με ευθύνη και δαπάνη της ασφαλιστικής επιχείρησης. Είναι επίσης ευνόητο, δεδομένου ότι η ποιότητα τονώνεται με την εξειδίκευση, πως η παροχή μέσω εξειδικευμένων ελεγχόμενων συνεργειών υπόσχεται καλύτερη ποιότητα απ' ό,τι άμεσα μια επιχείρηση που δεν έχει καμμία εμπειρία και ούτε οι τρέχουσες εργασίες της έχουν σχέση με τις εργασίες βοήθειας. Σ' αυτή την καλύτερη ποιότητα της παροχής *προβλέπει* η νομοθεσία για την εποπτεία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων και η Οδηγία για την τουριστική βοήθεια.

Επίσης, ως ελέγχθη, ένας εκ των λόγων μη εφαρμογής της Οδηγίας εξαιτίας της φύσης της εργασίας (μικροεργασίες βοήθειας) είναι το να χρησιμοποιεί η επιχείρηση τις περισσότερες φορές δικό της προσωπικό και υλικό (άρθρ. 13α παρ. 4 εδ. β ν.δ. 400/70

και άρθρ. 2 Οδηγίας καθώς και στο προοίμιό της). Έτσι, και από το σαφές κείμενο της διατάξεως αυτής προκύπτει ότι, όταν δεν χρησιμοποιεί δικό της προσωπικό και υλικό, δεν αποκλείεται η άσκηση εργασιών βοήθειας, αλλά λείπει μία των προϋποθέσεων εξαιρέσεως της εργασίας αυτής από την υπαγωγή της στη νομοθεσία των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Συνεπώς, χαρακτηριστικό εκείνης της εργασίας βοήθειας που, ως εκ του είδους και του εύρους της, δεν εξαιρείται από την υπαγωγή στο ν.δ. 400/70 είναι ακριβώς η μη χρησιμοποίηση ίδιου προσωπικού και υλικού. Προκύπτει, επίσης, από το άρθρ. 6 της Οδηγίας, κατά το οποίο τα κράτη-μέλη υποβάλλουν σε έλεγχο το προσωπικό και υλικό που έχουν άμεσα ή έμμεσα στη διάθεσή τους οι επιχειρήσεις που έχουν ζητήσει ή λάβει την άδεια του κλάδου 18, ότι η Οδηγία δεν προϋποθέτει να έχουν στην ιδιοκτησία τους το προσωπικό και υλικό που διαθέτουν.

Η Οδηγία θέτει ως δεδομένο το αυτονόητο, άλλωστε, πως η ασφαλιστική επιχείρηση συνήθως δεν θα επιθυμεί να διαθέτει ιδιόκτητα μέσα προς εκτέλεση των εργασιών βοήθειας, γιατί τούτο προϋποθέτει μια εξειδίκευση τελείως διαφορετική αυτής που απαιτείται για την άσκηση των ασφαλιστικών εργασιών. Εν όψει και της μεγάλης έκτασης του ευρωπαϊκού χώρου όπου εφαρμόζεται ενιαία η Οδηγία, θα ήταν παράλογο να πρέπει να διαθέτει η ασφαλιστική επιχείρηση δικά της ελικόπτερα, αυτοκίνητα, ρυμούλκες, κινητούς σταθμούς α' βοηθειών, κινητά συνεργεία, ιατροφαρμακευτικό υλικό κλπ. στα διάφορα σημεία των 15 κρατών της Ευρωπαϊκής Ένωσης και των λοιπών κρατών του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου (Ε.Ο.Χ.) που εξομοιούνται με αυτά και για τα οποία, κράτη, ισχύει η άδεια άσκησης ασφαλιστικών εργασιών του κάθε κράτους της Ένωσης (άρθρ. 7 της Οδηγίας 92/49 που αφορά στους 18 κλάδους ζημιών, άρα και της τουριστικής βοήθειας, σύμφωνα με το οποίο «η άδεια ισχύει για το σύνολο της Κοινότητας»). Η επιχείρηση θα ήταν αναγκασμένη, εφόσον ήθελε να παράσχει την βοήθεια ενιαία, μαζί με την ασφάλιση αστικής ευθύνης εξ αυτοκινήτων που υποχρεωτικά παρέχεται για όλα τα κράτη της Ευρωπαϊκής Ένωσης και του Ε.Ο.Χ. (άρθρ. 2 της Οδηγίας 90/232), προκειμένου να τηρήσει την υπόσχεση της βοήθειας, λ.χ. σε ελληνικό αυτοκίνητο που κυκλοφορεί στους δρόμους της Σουηδίας, να έχει στη χώρα αυτή και μάλιστα σε διάφορα σημεία της, ιδιότητα αυτοκίνητα κλπ., πράγμα οικονομικά ανέφικτο εν όψει του μηδαμινού αριθμού αυτοκινήτων με ελληνικές πινακίδες που κυκλοφορούν στη χώρα αυτή. Αντίστοιχα ισχύουν και για μια επιχείρηση, λ.χ. από την Ιρλανδία, για την όχι συντη-

θισμένη περίπτωση που ο ασφαλισμένος της βρεθεί στην Ελλάδα. Αλλά και αν περιοριστεί η υπηρεσία εντός Ελλάδος και πάλι η απαγόρευση ασκήσεως εργασιών βοήθειας με όχι ίδιο προσωπικό και μέσα, προϋποθέτει ότι η επιχείρηση θα πρέπει να εφοδιάσει όλους τους νομούς της χώρας με περισσότερα στον κάθε νομό ιδιόκτητα αυτοκίνητα, συνεργεία, κινητά ιατρεία κλπ., γιατί θα πρέπει να είναι έτοιμη να παράσχει, οπουδήποτε βρεθεί ο ασφαλισμένος της, βοήθεια αμέσως, πλήρως και χωρίς χρονοτριβή, σύμφωνα με τους όρους της ασφαλιστικής εργασίας βοήθειας που ασφαλώς, για να είναι εμπορική, υπόσχονται τέτοιας ποιότητας βοήθεια. Από τα διδάγματα της κοινής πείρας προκύπτει ότι κάτι τέτοιο θα προϋπέθετε δαπάνες πολλών δισεκατομμυρίων δραχμών.

Όμως, για την άσκηση του κλάδου βοήθειας ο νόμος απαιτεί κεφάλαια λιγότερα των 100 εκ. δρχ. (300.000 Ευρωπαϊκές Λογιστικές Μονάδες) και μάλιστα ασχέτως του αν ασκούνται συγχρόνως και άλλοι κλάδοι ασφαλίσεως ζημιών (βλ. άρθρ. 17β παρ. 2α εδ. 3 ν.δ. 400/70). Προϋποθέτει, λοιπόν, ο νόμος ότι η ασφαλιστική εταιρία θα συνεργάζεται με τοπικές επιχειρήσεις (βοήθειας, νοσοκομειακούς σταθμούς, συνεργεία κττ.) σε διάφορα σημεία της χώρας που θα εκτελούν με το προσωπικό και την υλικοτεχνική τους υποδομή, υπ' ευθύνη της ασφαλιστικής επιχείρησης, τις επιμέρους εργασίες βοήθειας. Ακόμα, επειδή και μόνη η *οργάνωση* των διαφόρων τοπικών επιχειρήσεων βοήθειας (γερανοφόρα οχήματα, συνεργεία κττ.), η *επιλογή* τους, ο ποιοτικός τους έλεγχος και η *εποπτεία* τους, είναι και αυτό μια εξειδικευμένη επιχειρηματική *δραστηριότητα* που δεν έχει σχέση με το αντικείμενο των ασφαλιστικών εργασιών, αλλά ούτε άμεσα και με το αντικείμενο των ιατροφαρμακευτικών υπηρεσιών, των υπηρεσιών συνεργείων κττ., είναι λογικό επακόλουθο να δημιουργούνται επιχειρήσεις βοήθειας με εξειδίκευση στην οργάνωση αυτή. Ακριβώς η απεμπλοκή των επιχειρήσεων αυτών από το συγκεντρωτισμό που συνεπάγεται η κατοχή ίδιων μέσων υλοποίησης της βοήθειας που προβλέπει η Οδηγία, τις δίδει τη δυνατότητα μεγέθυνσης, αλλά και τις υποχρεώνει στην υπαγωγή τους στην ασφαλιστική νομοθεσία. Το γεγονός ότι δεν θα έχουν ίδια μέσα, αλλά θα διαθέτουν τέτοια με συμβατική δέσμευση με διάφορα πρόσωπα, δικαιολογεί την ανάγκη ελέγχου του προσωπικού και υλικού εκ μέρους της εποπτεύουσας αρχής (άρθρ. 6 της οδηγίας και 17 γ παρ. 1 εδ. β. ν.δ. 400/70), ενώ, όταν η παροχή γίνεται με ίδια μέσα, λόγω της αμεσότητας του παρέχοντα βοήθεια με την υλικοτεχνική υποδομή, παρέχεται περισσότερη εξασφάλιση ελέγχου, και γι' αυτό, ως

ελέχθη, αποτελεί το στοιχείο αυτό λόγω εξαίρεσης από την εφαρμογή της ασφαλιστικής νομοθεσίας.

Αντικείμενο της συμβάσεως είναι η υπόσχεση παροχής βοήθειας, όπως αυτή διαμορφώνεται στην κάθε εξατομικευμένη σύμβαση, όχι η παροχή βοήθειας με ίδια μέσα, πράγμα που δεν ενδιαφέρει τον ασφαλισμένο.

Η νομική σχέση που συνδέει τον εργολάβο με τα μέσα που χρησιμοποιεί για την εκτέλεση του έργου του, αποτελεί στοιχείο της οργάνωσης της επιχείρησής του που, αν δεν έχει συμφωνηθεί κάτι διαφορετικό, δεν αφορά στον εργοδότη. Στη διεθνή οδική μεταφορά κατά τη διεθνή σύμβαση CMR, επίσης δεν προϋποτίθεται ο μεταφορέας να χρησιμοποιεί φορτηγό αυτοκίνητο ιδιοκτησίας του (ΑΠ 1152/93, ΕΝ 94, 693 επ. [694]) παρόλο που εκεί δεν πρόκειται για ένα σύνολο υλικοτεχνικής υποδομής και ανθρώπινου δυναμικού που πρέπει να διατηρεί σε όλη την επικράτεια, όπως συμβαίνει με την παροχή βοήθειας, παρά μόνο για ένα φορτηγό αυτοκίνητο. Κρίσιμο στοιχείο είναι η ανάληψη υποχρέωσης από μία διεθνή σύμβαση οδικής μεταφοράς, η δε χρησιμοποίηση φορτηγού ιδιοκτησίας τρίτου με οδηγό ενδεχομένως τον ιδιοκτήτη του, δεν την αποκαρκτηρίζει από σύμβαση μεταφοράς (Εφ. Düsseldorf στο VersR 1982, 402 Εμπορ. Verniers στο περιοδ. European Transport Law 1979, 666).

Με τη χορήγηση της δυνατότητας στις ασφαλιστικές επιχειρήσεις ζημιών που παραδοσιακά ασκούν πολλούς ή όλους τους κλάδους ζημιών (λεγόμενες πολυκλαδικές ασφαλιστικές επιχειρήσεις), να ασκούν τον κλάδο βοήθειας και την δυνατότητα που δίδεται, σ' εκείνες κυρίως που ασκούν τον κλάδο αυτοκινήτων, μετά από άδεια, να παράσχουν και αυτές την νέα ασφαλιστική υπηρεσία-παροχή στην υπάρχουσα πελατεία τους, είναι φυσικό οι επιχειρήσεις αυτές να προτιμήσουν να μην μετατραπούν σε επιχειρήσεις ιατροφαρμακευτικών, νοσηλευτικών υπηρεσιών, υπηρεσιών συνεργείων αυτοκινήτων, τραυματιοφορέων κ.τ.τ., πράγμα που απαιτεί μία τελείως διαφορετική οργάνωση, αλλά να αναθέτουν τούτο σε τρίτους που εκτελούν τις επιμέρους εργασίες. Είναι εξίσου φυσικό, για όσους λόγους αναφέραμε πιο πάνω, να μην επιθυμούν να αναλάβουν το έργο της οργάνωσης, ελέγχου και εποπτείας αυτών των τρίτων, έργο το οποίο επίσης απαιτεί γνώσεις και διαφορετική εξειδίκευση από αυτή που έχουν οι ασφαλιστικές επιχειρήσεις, αλλά να αναθέτουν το τμήμα της οργάνωσης αυτής σε εξειδικευμένες επιχειρήσεις και, εφόσον οι επιχειρήσεις δεν είναι ασφαλιστικές εταιρίες που ασκούν τον κλάδο βοήθειας, τότε η βοήθεια, κατά την έννοια του ν.δ. 400/70, παρέχεται πάντα από

την ασφαλιστική εταιρία και όχι από την ειδικευμένη επιχείρηση βοήθειας (που δεν είναι ασφαλιστική) και από τα πρόσωπα που αυτή οργανώνει και τα οποία εκτελούν τις επιμέρους εργασίες. Αν πάλι η επιχείρηση βοήθειας είναι ειδικευμένη στον κλάδο αυτό ασφαλιστική επιχείρηση και έχει άδεια άσκησης του κλάδου 18, οι πολυκλαδικές ασφαλιστικές εταιρίες μπορούν είτε όπως στην πρώτη ως άνω περίπτωση να παράσχουν αυτές την βοήθεια, είτε να παράσχουν τη βοήθεια οι εξειδικευμένες, να είναι δηλαδή αυτές ο ασφαλιστής και η πολυκλαδική να ενεργεί απλώς «την τοποθέτηση» της ασφαλιστικής εργασίας «τουριστική βοήθεια» του πελάτη της στην εξειδικευμένη εταιρία, πράγμα που εμπίπτει στις τρέχουσες εργασίες των ασφαλιστικών επιχειρήσεων. Στην περίπτωση αυτή η πολυκλαδική εταιρία δεν αναλαμβάνει τον κίνδυνο, αλλά μεσολαβεί στην ανάληψή του από την εξειδικευμένη εταιρία, χωρίς να ενδιαφέρει ότι δεν είναι ασφαλιστικός πράκτορας ή μεσίτης ασφαλίσεων. Είναι, επίσης, δυνατό και επιτρεπτό πολυκλαδική εταιρία να συμβληθεί ως αντισυμβαλλόμενη με την έχουσα την άδεια ασφαλιστική εταιρία βοήθειας σε ομαδική, υπέρ των ασφαλισμένων της (κλάδου αστικής ευθύνης αυτοκινήτων), ασφάλιση βοήθειας (βλ. για την ομαδική ασφάλιση, *Ιω. Ρόκα*, Εισαγωγή στο δίκαιο της ιδιωτικής ασφάλισης, 4η εκδ. 1995 αριθ. περιθ. 201α). Είναι, τέλος, δυνατόν η εξειδικευμένη επιχείρηση βοήθειας να προβεί σε σύναψη αντασφάλισης εργασιών βοήθειας με την πολυκλαδική, ασχέτως αν έχει άδεια του κλάδου 18 ή όχι (αφού για την άσκηση της αντασφάλισης δεν απαιτεί ο νόμος άδεια) σε συνδυασμό ή χωρίς με παροχή εργασιών οργανώσεως και εποπτείας των επιτόπιων εταιριών βοήθειας.

γ. Εξάλλου, ο νόμος 1959/91, μεταξύ άλλων, για να προστατεύσει τους λεγόμενους «επαγγελματίες αυτοκινητιστές» που έχουν άδεια δημόσιας χρήσεως φορτηγού αυτοκινήτου σύμφωνα με το ν.δ. 3334/1995, θέτει τις προϋποθέσεις χορηγήσεως άδειας ιδιωτικής χρήσεως φορτηγού αυτοκινήτου και απαγορεύει την εκτέλεση μεταφορών πέραν των αναγκών του επαγγέλματος του ιδιοκτήτη τους ή των μεταφορικών του αναγκών (άρθρ. 1 παρ. 1). Είναι, συνεπώς, πρόδηλο ότι η ανάληψη εργασιών βοήθειας σε αυτοκίνητο που έπαθε μηχανική βλάβη ή ατύχημα, βοήθειας που συνίσταται είτε σε παροχή επιτόπου υπηρεσίας είτε, σε σοβαρότερες περιπτώσεις, στη μεταφορά και μέριμνα του έχοντα ανάγκη βοήθειας στο κοντινότερο μέρος που μπορεί να παρασχεθεί αυτή, δεν είναι σύμβαση που έχει αντικείμενο τη μεταφορά κατά την έννοια του νόμου αυτού, αλλά τη «βοήθεια», χωρίς να αλλάζει τίποτα ότι η βοήθεια αυτή μπορεί να συνίσταται, ανάλογα με την περίπτωση

του ατυχήματος και στη μεταφορά στον πλησιέστερο τόπο. Η διάταξη του άρθρ. 18 του ν. 1959/1991 που ορίζει ότι άδεια φορτηγού αυτοκινήτου ιδιωτικής χρήσεως χορηγείται αποκλειστικά στις επιχειρήσεις οδικής βοήθειας που λειτουργούν σύμφωνα με τις διατάξεις του π.δ. 103/1990, καθώς και στις εξαιρούμενες της υποχρεώσεως να γίνουν ασφαλιστικές επιχειρήσεις, κατ' άρθρ. 4 αυτού, επιβεβαιώνει το ως άνω συμπέρασμα και προσθέτει μόνο τούτο. Ότι εταιρία οδικής βοήθειας, η οποία, αν και δεν εξαιρείται, εντούτοις δεν τηρεί τις σχετικές περί ασφαλιστικών επιχειρήσεων διατάξεις, δεν δικαιούται να χρησιμοποιεί άδεια ιδιωτικής χρήσεως φορτηγού αυτοκινήτου για να παράσχει εργασίες οδικής βοήθειας. Συνεπώς, το πρώτο ερώτημα χρήζει αρνητικής απαντήσεως.

II. Επί του δεύτερου ερωτήματος

1.α. Το αν η παράβαση ενός κανόνα δικαίου αποτελεί συγχρόνως και παράβαση του άρθρου 1 του νόμου 146/1914, εξαρτάται το αν από την παραβίασή του δημιουργείται ανισότητα φραγμών για όλους τους ανταγωνιστές (βλ. λ.χ. Λ. Κοσιόρη, Δίκαιο του ανταγωνισμού, 2η έκδοση 1986, σελ. 10 του ίδιου γνμδ. Αρμ. 1986, σελ. 488 [489]. Ιω. Ρόκα, γνμδ. Αρμ. 1995, σελ. 848 επ. [853]. ΜΠΤρικ. 1047/93, ΕΕμπΔ 95, /23. Schriccker, οπ. παρ., σελ. 265). Ναι μεν η απόκτηση συγκριτικού πλεονεκτήματος λόγω παραβίασεως/διατάξεως νόμου είναι πράξη αποδοκιμαστέα από την έννομη τάξη, όμως από μόνη της, η παραβίαση δεν στοιχειοθετεί πράξη αθέμιτου ανταγωνισμού. Τούτο γιατί αυτό που ενδιαφέρει για την εφαρμογή του άρθρου 1 του ν. 146/1914 είναι μόνο το κατά πόσον η με σκοπό τον ανταγωνισμό στα πλαίσια των εμπορικών κλπ. συναλλαγών γινομένη πράξη αντίκειται στην υπερκείμενη αρχή του σεβασμού προς τα χρηστά ήθη. Συνεπώς, τυχόν παράβαση νόμου, για να στοιχειοθετεί και αθέμιτη ανταγωνιστική πράξη θα πρέπει να στοιχειοθετεί το περιεχόμενο της γενικής ρήτηρας του άρθρου 1. Η έρευνα του σκοπού και της φύσεως της διατάξεως που παραβιάστηκε, προς τους οποίους, όπως αναφέρουμε πιο κάτω, προσφεύγει η θεωρία και εν μέρει η νομολογία για να διαπιστώσει αν η παραβίαση αντίκειται στη γενική ρήτρα του άρθρ. 1 ν. 146/1914, διευκολύνει απλώς την υπαγωγή ή όχι της πράξεως στη γενική ρήτρα, στην περίπτωση που η διάταξη αποτελεί ανταγωνιστικά ενδιαφέρουσα ρύθμιση, γιατί παρέχει βοηθήματα-κριτήρια στη διανοητική διαδικασία της υπαγωγής.

Γίνεται γενικά δεκτό ότι ο ρόλος της γενικής ρήτηρας δεν είναι απλώς, ενός κυρωτικού κανόνα δικαίου για περιπτώσεις παρανόμων ενεργειών (Baumbach/Hefermehl, Wettbewerbsrecht, 16 εκδ. άρθρ.

1, άρθρ. περιθ. 569) και ότι δεν αποτελεί πράξη αθέμιτου ανταγωνισμού οποιαδήποτε παράβαση κανόνα δικαίου (*N. Ρόκα*, Αθέμιτος ανταγωνισμός 1983, σελ. 34· *Ulmer/Reimer*, Das Recht des unlauteren Wettbewerbs in den Mitgliedsstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, [1986], III, 59 BGH GRUR 1957, 557 [Bayern-Expreß, GRUR 1960, 193-Frachtentrückvergütung]). Το δίκαιο του ανταγωνισμού αρχίζει να ενδιαφέρεται για την παράνομη πράξη ανταγωνιστού, από την στιγμή που θα υπάρξει *σύνδεση της παράνομης πράξεως με επιδίωξη επιτεύξεως οικονομικού προβαδίσματος σε βάρος των ανταγωνιστών μέσω της παρανομίας* (*Tilmann*, Gesetzesverstoß und § 1 UWG, WRP 1987, 293· *Konow*, Unlauterer Wettbewerb durch Außerachtlassung von Formvorschriften, WRP 1987, 355, βλ. και *Schricker*, Gesetzesverletzung und Sittenverstoß Rechtsvergleichende Untersuchung zur wettbewerbsrechtliche Haftung bei Verletzung außewettbewerbsrechtlicher Normen, 1970 von *Schall-Riaucour*, Wettbewerbsverstöße durch Verletzung aussrwettbewerbllicher Normen, 1968). Για να συντρέχει, επομένως, περίπτωση αντιθέσεως στη γενική ρήτρα του άρθρου 1 του ν. 146/1914 θα πρέπει κατ' αρχήν να υπάρχει παράβαση κανόνος δικαίου *τέτοιας μορφής, που η παραβίασή του να μπορεί να επιτρέψει επίτευξη πλεονεκτήματος σε βάρος ανταγωνιστών* ή αλλιώς, όπως λέγεται, να έχει επιπτώσεις στον ανταγωνισμό (αντικειμενική προϋπόθεση). Και θα πρέπει, επίσης, να υπάρχει *πρόθεση εκμεταλλεύσεως της παρανομίας* για την επίτευξη οικονομικού πλεονεκτήματος (υποκειμενική προϋπόθεση, βλ. και Λ. Γεωργακόπουλου, Εγχειρίδιο Εμπορικού Δικαίου 1984, Ι, σελ. 195). Ως κριτήριο για το πότε η παράβαση του κανόνα δικαίου είναι αθέμιτη χρησιμοποιείται από την νομολογία και θεωρία το κατά πόσο η παραβιασθείσα διάταξη είναι «ηθικά φορτισμένη» (Baumbach - Hefermehl, οπ. παρ., άρθρ. 1 αρ. 546· ΠΠρΘεσ. 2845/66, ΕΕμπΔ 1967, σελ. 134· Προεδρ. Εφ. Θεσ. 3/67, ΕΕμπΔ 1967, 291· ΜΠρΑθ. 1299/84, ΝοΒ 33, 146· ΕφΘεσ. 387/61, Ν. Δικ. 497· ΠΠρΘεσ. 1809/87, ΕΕμπΔ 1990, 151, ΜΠρΑθ. 11851/89, ΕΕμπΔ 90, 323· ΜΠρΑθ. 1342/90, ΕΕμπΔ 90, 537· κριτικοί ως προς την αδιαφοροποίητη χρήση του κριτηρίου, Λ. Κοτσίρης, Αρμ. 1986, 488-490· Α. Λιακόπουλος, ΕΕμπΔ 90, 542, 544). Για τους ηθικοδικαϊκά φορτισμένους κανόνες γίνεται δεκτό ότι η παράβασή τους συνιστά ενέργεια αντίθετη προς τα χρηστά ήθη. Τέτοιοι κανόνες με ηθικό υπόστρωμα είναι λ.χ. η εμπορία κλοπιμαίων, όχι όμως καταρχήν και οι διατάξεις νόμων που αφορούν στις άδειες μεταφορικών μέσων (αυτοκινήτων, ασθενοφόρων κ.λπ.) που χαρακτηρίζονται ηθικά ουδέτερες και που η παραβίασή τους δεν αποτελεί αντίθεση

στα χρηστά ήθη (ΠΠρωΘεσ. 1809/1987, ΕΕμπΔ 90, 151 επ.: Λ. Κοτσιρή, Αρμ. 1986, 488 επ. [491]).

Στο κριτήριο της ηθικής φόρτισης του παραβιαζόμενου κανόνα δικαίου πρέπει να προστεθεί και το κριτήριο του σκοπού που επιδιώκει ο παραβιαζόμενος κανόνας, το κατά πόσο ο σκοπός αυτός συνίσταται στην προστασία μιας ορισμένης κατηγορίας επαγγελματιών που ασκούν νόμιμα το επάγγελμά τους, έναντι εκείνων που το ασκούν κατά παράβαση του νόμου (γερμ. θεωρία του προστατευτικού σκοπού του νόμου [Normzwecklehre] που χρησιμοποιείται και για τη θεμελίωση αποζημίωσης επί βλάβης όχι απόλυτων αγαθών, αλλά εννόμων συμφερόντων, με βάση τις περί αδικοπραξιών διατάξεις. Βλ. περισσότερα για τη θεωρία αυτή, *Rabel*, Das Recht des Warenkaufs, [1936], I, σελ. 474, 495· v. *Caemmerer*, Das Problem des Kausalzusammenhangs im Privatrecht, [1956]· *Medicus*, Schuldrecht, II, σελ. 382 επ.· *Schlosser*, JuS 1982, 657· *Knoepfle*, Zur Problematik der Beurteilung einer Norm als Schutzgesetz im Sinne des Par. 823 II BEB, NJW 1967· v. *Falkenhausen*, Vorverlagerung der Haftung bei Verletzung von Unfallverhuetungsvorschriften und Schutzgesetzen 1981, 53 επ.· *Doerner*, Zur Dogmatik der Schutzverletzung, JuS 1987, 522 επ.· *Palandt*, Kommentar BGB, 50η έκδ. σημ. άρθ. 62-64 προ της παρ. 249· *Gtunsky*, Munchener Kommentar BGB, 3η έκδ., σημ. 43-45 προ παρ. 249· *Mertens*, Kommentar BGB σημ. 123, 146 επ. προ παρ. 249· *Lange*, Handbuch des Schuldrechts 1990, σελ. 104· BGH VersR 1980, 457· OLG Dusseldorf, VersR 1980, 142· OLG Koeln VersR 1980, 539· BGHZ 105, 121· BGHZ 106, 204· BGH NJW 1980, 1792. Για το ελληνικό δίκαιο βλ. ΜΠΑΘ. 12991/1984, ΝοΒ 33, 146· 2269/79, ΕΕμπΔ 1979, 319· ΠρΠρωτΘεσ. 2845/1966, ΕΕμπΔ 1967, 134· ΠρΕφΘεσ. 3/1967, ΕΕμπΔ 1967, 291/ Μ. Σταθόπουλου, Γενικό Ενοχικό Δίκαιο, I, [1979], σελ. 274 επ.· Α. Λιακόπουλου, Η οικονομική ελευθερία αντικείμενο προστασίας στο δίκαιο του ανταγωνισμού (1981), σελ. 320· του ίδιου, Βιομηχανική Ιδιοκτησία, II, 160 επ.· Λ. Κοτσιρή, Γνμδ. Αρμ. 1986, 488· Ν. Ρόκα, ό.π., σελ. 24). Ο παραβιαζόμενος κανόνας δικαίου είτε είναι φορτισμένος ηθικά, είτε σκοπεύει την προστασία κατηγορίας επαγγελματιών πρέπει, πάντως, να έχει σχέση με τη γενική ρήτρα του άρθρου 1 v. 146/1914 ή, όπως λέγεται, να έχει ανταγωνιστική σημασία (Ε. Αλεξανδρίδου, Αθέμιτος Ανταγωνισμός και Προστασία του Καταναλωτή, 4η έκδ. 1992, σελ. 42). Αν διαγνωστεί προστατευτικός σκοπός, θα πρέπει να διαγνωστεί στη συνέχεια ποια πρόσωπα προστατεύονται, σε σχέση με ποιο έννομο αγαθό και, όταν αυτό γίνεται για θεμελίωση του παρανόμου, να λαμβάνεται

υπ' όψιν και το είδος της ζημιογόνου πράξεως (BGH NJW 1980, σελ. 2580· BGW NJW 1981, σελ. 1606).

Στην προκείμενη περίπτωση η υποθετικά φερομένη ως παραβιάζουσα το π.δ. 103/90 πράξη παροχής ασφαλιστικών εργασιών του κλάδου τουριστικής βοήθειας, χωρίς τη χρήση ιδιόκτητων μέσων και το ν. 1959/91 για τις οδικές μεταφορές, λόγω διενέργειας μεταφορών με κόμιστρο από ιδιωτικής χρήσης φορτηγά αυτοκίνητα τρίτων, δεν αποτελούν παράβαση κανόνων με ηθικά φορτισμένο περιεχόμενο ούτως ώστε, λαμβανομένων υπόψη και των λοιπών περιστάσεων, δεν μπορούν να χαρακτηριστούν ως αθέμιτες. Εκτός τούτου η δεύτερη περίπτωση (παραβίαση ν. 1959/91) όπως προκύπτει από το ιστορικό, δεν αφορά στις καθών η αίτηση ασφαλιστικές εταιρίες, οι οποίες δεν ενεργούν μεταφορές κατά παράβαση του νόμου, ούτε συμβάλλονται με τις κατά τόπου επιχειρήσεις οδικής βοήθειας. Επίσης, οι διατάξεις του π.δ. 103/90, και αν προέβλεπαν υποχρέωση χρήσεως ίδιων μέσων, τούτο θα αφορούσε στην άσκηση της κρατικής επί των ασφαλιστικών επιχειρήσεων εποπτείας και όχι την προστασία εννόμων αγαθών των ανταγωνιστών.

Αντίθετα, οι διατάξεις του ν. 1959/91 αποσκοπούν στην προστασία της επαγγελματικής ομάδας που έχει αντίθετα συμφέροντα, δηλαδή τους επαγγελματίες αυτοκινητιστές, κατόχους δημοσίας χρήσης φορτηγών αυτοκινήτων, καθόσον ο νόμος επέτρεψε την άσκηση της εμπορικής δραστηριότητας των οδικών μεταφορών στους ιδιοκτήτες δημοσίας χρήσεως φορτηγών αυτοκινήτων, στους δε ιδιοκτήτες ιδιωτικής χρήσεως επέτρεψε την χρήση των οχημάτων μόνο για τις ανάγκες της επιχειρήσεώς τους, αλλά και για την άσκηση οδικής βοήθειας σύμφωνα με το π.δ. 103/90. Όπως είπαμε, στο άρθρ. 18 ν. 1959/91 διευκρινίζεται ότι και οι ασκούντες την Οδική βοήθεια, εφόσον γίνεται τούτο σύμφωνα με το π.δ. 103/90 και τις εξαιρέσεις αυτού, νόμιμα εκτελούν με αντάλλαγμα την εργασία τους, χρησιμοποιώντας ιδιωτικής χρήσης φορτηγά αυτοκίνητα. Στους επαγγελματίες αυτοκινητιστές δεν συγκαταλέγονται, όμως, οι αιτούντες οι οποίοι, ως κάτοχοι ιδιωτικής χρήσεως φορτηγών αυτοκινήτων, μένουν εκτός του προστατευτικού εύρους του νόμου αυτού. Θα ευρίσκοντο εντός του προστατευτικού σκοπού κατ' άρθρ. 18, αν χρησιμοποιούνταν ιδιωτικής χρήσεως φορτηγά αυτοκίνητα από επιχειρήσεις που, ενώ έπρεπε να γίνουν ασφαλιστικές, δεν έχουν συμμορφωθεί προς τις σχετικές διατάξεις, περίπτωση που δεν αφορά στο ιστορικό.

Θα μπορούσε, όμως, να λεχθεί ότι οι υποθετικά παραβιαζόμενες ως άνω διατάξεις έχουν τεθεί για την προστασία των καταναλωτών, γεγονός που θα επεξέτεινε την προστασία της γενικής ρήτηρας

του άρθρου 1 ν. 146, όπως προσφάτως υποστηρίζεται, ελλείπει ειδικού νομοθετικού πλαισίου. (Για το θέμα αυτό της εφαρμογής δηλαδή του άρθρου 1 ν. 146/1914 εκτός από την προστασία των άλλων ανταγωνιστών και στην προστασία του καταναλωτή, βλ. *Ε. Αλεξανδρίδου*, Αθέμιτος ανταγωνισμός και προστασία του καταναλωτή 4η έκδ. 1992, παντού· *Baumbach/Hefermehl*, οπ. παρ. 570 επ.· *Λ. Κοτσίρη*, Προστασία των καταναλωτών ως συνέπεια λειτουργικής μεταβολής εις τη γενική ρήτρα του αθέμιτου ανταγωνισμού, Αρμ. 1975, 649 επ.· *Ιω. Ρόκα*, Εμπορικό δίκαιο. Γενικό μέρος 1996, 2η έκδ. αριθ. 538).

Και στην περίπτωση όμως αυτή, δεν είναι επιτρεπτός ο χαρακτηρισμός της συγκεκριμένης συμπεριφοράς ως αθέμιτης, λόγω της ελλείψεως συνδρομής του υποκειμενικού στοιχείου της παραβίασης. Απουσιάζει, δηλαδή, από τη συγκεκριμένη συμπεριφορά η απαιτούμενη πρόθεση συστηματικής παραβίασεως της διατάξεως με σκοπό την επίτευξη αδικαιολόγητου οικονομικού προβαδίσματος (*Λ. Κοτσίρη*, ό.π., 492· *Η. Σουφλερού*, Η αθέμιτη εκμετάλλευση ξένης φήμης και οργάνωσης στα πλαίσια της γενικής ρήτρας του άρθρ. 1 ν. 146/1914, 1996, σελ. 131· ΠΠΘεσ. 1809/87, ΕΕμπΔ 1990, σελ. 151). Όπως γίνεται δεκτό, το απαιτούμενο υποκειμενικό στοιχείο της παραβίασεως δεν συντρέχει, όταν οι διοικητικές αρχές που είναι επιφορτισμένες με την τήρηση της παραβιαζόμενης διατάξεως, δεν έχουν επέμβει, παρ' ότι γνωρίζουν την υποτιθέμενη παράβαση (*Ulmer / Reimer*, ό.π. παρ., σελ. 58· *Baumbach / Hefermehl*, ό.π. παρ., άρθρ. 1 αριθ. 557).

Ακόμα δε περισσότερο, δεν είναι αθέμιτη η συμπεριφορά, όταν υπάρχει νομική αμφιβολία ως προς την ύπαρξη της παραβίασεως (BGH στην υπόθεση «Minicar-Nummerierung», GRUR 1973, 212· *B. Αντωνόπουλου*, γγμδ. Αρμ. 1989, 596, 599· *Λ. Κοτσίρη*, ό.π., 492).

Κατά συνέπεια και στη θεωρητική περίπτωση που είχαμε παραβίαση των ως άνω διατάξεων του νόμου, τούτο δεν θα συνιστούσε, στη συγκεκριμένη περίπτωση, πράξη αθέμιτου ανταγωνισμού.

β. Για τον ίδιο λόγο, ότι το προστατευτικό πεδίο των ως άνω διατάξεων νόμων δεν καταλαμβάνει έννομα αγαθά των αιτούντων, δεν θα μπορούσε η τυχόν παράβασή τους εκ μέρους των καθών ασφαλιστικών εταιριών να στοιχειοθετήσει αδικοπραξία. Τούτο, γιατί οι σχετικές ως άνω διατάξεις, όταν παραβιάζονται δεν θίγουν ένα απόλυτο αγαθό των αιτούντων, ούτε ένα προστατευόμενο έννομο συμφέρον αυτών. Η νομοθετική σκοπιμότητα του ν. 1959/91 και του άρθρ. 13α παρ. 4 ν.δ. 400/70, αν υποθεθεί ότι επέβαλλε χρήση ιδιόκτητων μέσων, δεν θα ήταν η προστασία εν όλω ή εν

μέρει του ατομικού συμφέροντος των αιτούντων, πράγμα αναγκαίο κατά την απολύτως κρατούσα άποψη για τη στοιχειοθέτηση του κατ' άρθρ. 914 ΑΚ παρανόμου (Απ. Γεωργιάδη, *Γεωργιάδη/Σταθόπουλου* ΑΚ 914, αρ. 31· Α. Λιακόπουλου, Η οικονομική ελευθερία αντικείμενο προστασίας στο δίκαιο του ανταγωνισμού, 1981, σελ. 126 επ.).

2. Θα πρέπει να τονιστεί ότι οι εμπορικές επιχειρήσεις είναι καταρχήν ελεύθερες να προσδιορίζουν τις τιμές πωλήσεως των προϊόντων και υπηρεσιών τους (Α. Γεωργακόπουλου, Η σύγχρονη πρακτική του εμπορικού δικαίου, Αθήνα 1992, σελ. 34, 35), πράγμα που πηγάζει από τη συνταγματική επιταγή της ελεύθερης ανάπτυξεως της προσωπικότητας και του συστήματος της οικονομίας της αγοράς (Marktwirtschaft). Η «υποτιμημένη» τιμή πωλήσεως, με την έννοια της διαθέσεως σε τιμή κατώτερη των άλλων ανταγωνιστών δεν είναι αθέμιτη (Α. Κοτσίρη, Δίκαιο Ανταγωνισμού, ό.π. παρ., σελ. 84· Α. Λιακόπουλου, Βιομ. Ιδιοκτησία, γ' έκδ., ΙΙ, 1993, σελ. 200· Ν. Ρόκα, Αθέμιτος ανταγωνισμός, σελ. 91). Στα πλαίσια της ελευθερίας διαμορφώσεως των τιμών τους οι επιχειρήσεις είναι επιτρεπτό να καθορίζουν τιμές «υποτιμημένες» με την ως άνω έννοια ή με μηδενικό κέρδος, ακόμα και κάτω του κόστους, αρκεί η εκούσια στέρηση του κέρδους να έχει μια «οικονομική λογική», μία εύλογη εμπορική εξήγηση (λ.χ. μεταβολή των επιθυμιών του καταναλωτικού κοινού, έλλειψη ρευστότητας κ.λπ., [Ε. Αλεξανδρίδου, οπ. παρ. σελ. 185], συνδυασμός σε ενιαία προσφορά περισσοτέρων υπηρεσιών και προϊόντων κτ.). Η προσφορά του ίδιου αγαθού ή υπηρεσίας σε χαμηλότερη τιμή, όχι μόνο δεν είναι καθ' αυτή αθέμιτη, αλλά αποτελεί επιδίωξη του νόμου, αφού τελικά αποβαίνει προς όφελος των καταναλωτών (Στεφ. Μαθία, Η συλλογική δικαστική προστασία των καταναλωτών, ΕΛΛΔνη 1993, σελ. 14-18). Αντίθετη άποψη θα προσέκρουε, άλλωστε, στην νομοθετική επιδίωξη αποφυγής δημιουργίας μονοπωλιακών ή ολιγοπωλιακών αγορών (Ν. Ρόκας, Αθέμιτος ανταγωνισμός, ό.π. παρ., σελ. 72). Εάν δεν συντρέχουν εμπορικά δικαιολογημένοι λόγοι πωλήσεως χωρίς κέρδος ή κάτω του κόστους, τούτο θα σημαίνει ένδειξη προθέσεως βλάβης των ανταγωνιστών ή καταναλωτών. Η επαλήθευση της ενδείξεως αυτής γίνεται με τη δυνατότητα υπαγωγής της συγκεκριμένης πρακτικής τιμολογήσεως στις περί αθεμίτου ανταγωνισμού διατάξεις (βλ. P. Selekos, Die Preisunterbietung als Mittel des unlauteren Wettbewerbs nach griechischem Recht, GRUR Int 1994, 121 επ.).

Όπως προκύπτει από το ιστορικό, οι καθών ασφαλιστικές εταιρίες πωλούν με πολύ χαμηλό ασφάλιστρο εργασίες τουριστικής

βοήθειας στους ασφαλισμένους του κλάδου αστικής ευθύνης αυτοκινήτων ή σε τρίτους, αλλά μόνο μαζί με τον κίνδυνο αστικής ευθύνης (συνδυασμένο ασφαλιστήριο). Συνεπώς, οι εταιρίες εισπράττουν ένα τελικό ασφάλιστρο για τον κίνδυνο αστικής ευθύνης και για τη βοήθεια, που απέχει πολύ λίγο από το ασφάλιστρο που εισπράττουν μόνο από τον κίνδυνο αστικής ευθύνης. Αυτή η μικρή διαφορά, δεν θα δικαιολογούσε κατά τους αιτούντες και με βάση το κοστολόγιο της δικής τους παροχής, που χρησιμοποιούν δικό τους προσωπικό και υλικό, τη βιωσιμότητα του κλάδου βοήθειας. Επ' αυτών παρατηρούνται τα εξής:

Με τις υπ' αριθ. Κ3-7619/29.12.92 και Κ3-8492/16.10.95 αποφάσεις του Υπουργού Εμπορίου απελευθερώθηκε σταδιακά μέχρι την 1.1.1996 από την τιμολόγηση ο κλάδος ασφάλισης αστικής ευθύνης αυτοκινήτων και έκτοτε το τιμολόγιο του ασφαλιστικού αυτού κλάδου διαμορφώνεται ελεύθερα από την αγορά. (Για τους νομικούς και οικονομικούς λόγους που οδήγησαν στην απελευθέρωση της τιμολογήσεως των ασφαλιστρών αυτοκινήτων στην Ιταλία και στην Ευρωπαϊκή Ένωση βλ. *G. Brinati, La liberalizzazione delle tariffe r. c. auto κ.λπ., Assic 1993, σελ. 60 επ.*; *M. Martano, La circolazione a targhe alterne e il premio dell'assicurazione r.c. auto, στο Diritto et economia dell'assicurazione 1992, σελ. 52 επ.*; *A. Compa, Normativa comunitaria e liberalizzazione delle tariffe r.c. auto, Assic, 1993, σελ. 72 επ.*). Στα πλαίσια αυτής της ελευθερίας, για την ίδια υπηρεσία διαμορφώνονται διαφοροποιήσεις που ξεπερνούν και το 100%, όπως προκύπτει από τον πίνακα, όπου για 6 ίππους ιδιωτ. χρήσης επιβατ. αυτοκινήτων η μία εταιρία χρεώνει 68.470 δρχ. και η άλλη 32.877 δρχ. Έχουν, συνεπώς, περιθώριο, αφού δεν τιμολογούν οι καθών σε ιδιαίτερα χαμηλά επίπεδα την ασφάλιση αστικής ευθύνης αυτοκινήτων (όπως προκύπτει από τον πίνακα) να συμπίεσουν τα ασφάλιστρα αστικής ευθύνης για να συμπεριλάβουν το κόστος της οδικής βοήθειας. Ανεξαρτήτως, αυτού, η χρήση της τεχνολογίας σε θέματα οργανώσεως του κλάδου βοήθειας εξειδικευμένων εταιριών και η μη διατήρηση ίδιου υλικού και προσωπικού, είναι λογικό να δημιουργεί και από μόνη συμπίεση του κόστους με επίπτωση επί του ασφάλιστρου. Υπάρχει, συνεπώς, εύλογη εμπορική εξήγηση της χαμηλής τιμολογήσεως του ασφαλιστρου βοήθειας. Συνεπώς και το δεύτερο ερώτημα χρήζει αρνητικής απαντήσεως.

III. Επί του τρίτου ερωτήματος

Και στο ερώτημα αυτό προσήκει αρνητική απάντηση για τους λόγους που αναφέρθηκαν στην απάντηση του πρώτου. Πάντως,

και στην υποθετική περίπτωση που υπήρχε ασάφεια ως προς το αν ο νόμος επιβάλλει να κάνουν χρήση οι ασφαλιστικές εταιρίες δικού τους προσωπικού και υλικού, η μη διευκρίνιση στην διαφήμιση του ότι δεν διατηρούν οι ίδιες συνεργεία κ.τ.τ., ουδεμία επίπτωση έχει επί του ανταγωνισμού, αφού είναι προφανές ότι το κοινό δεν προσβλέπει στην ασφαλιστική επιχείρηση και στο εμπορικό της όνομα για τις ικανότητες που έχει ως μηχανικός αυτοκινήτων, μεταφορέας κλπ., αλλά ως φερέγγυα επιχείρηση που είναι σε θέση να εκπληρώνει, αδιάφορα με ποια κατ' ιδίαν εκτελεστικά όργανα, υπ' ευθύνη της την υπόσχεσή της, αν παραστεί ανάγκη. Ούτε ενδιαφέρει τον ανταγωνισμό το να γνωρίζει ο ασφαλισμένος αν το χαμηλό ασφάλιστρο, με το οποίο κοστολογείται η υπηρεσία, οφείλεται σε πριμοδότηση από το κυρίως ασφάλιστρο αστικής ευθύνης, αφού, οι μεν ασφαλισμένοι κλάδου αστικής ευθύνης δεν είναι υποχρεωμένοι αν αγοράσουν την παροχή βοήθειας, ο δε τρίτος, μη ασφαλισμένος, που επιθυμεί να ασφαλιστεί, δεν μπορεί να επιλέξει τον κλάδο βοήθειας χωρίς την ταυτόχρονη αγορά της ασφάλισης αστικής ευθύνης αυτοκινήτων. Κατά συνέπεια, σε καμμία από τις δύο ως άνω περιπτώσεις δεν δημιουργείται εντύπωση ιδιαίτερα ευνοϊκής προσφοράς.

Το άρθρο 3 ν. 146/1914 απαγορεύει την απατηλή ή παραπλανητική διαφήμιση και ειδικότερα κάθε ανακριβή γνωστοποίηση ή ανακοίνωση, αφορώσα στις συναλλαγές, ικανή να προκαλέσει εντύπωση ιδιαίτερως ευνοϊκής προσφοράς (βλ. γενικά, Ν. Ρόκα, ο.π., 84· Λ. Κοτσίρη, ό.π., 109 επ.).

Ανακρίβειες κατά τη διαφήμιση, εφόσον προέχει το στοιχείο της υπερβολής με το οποίο είναι εθισμένο το ελληνικό καταναλωτικό κοινό, δεν αποτελούν και ψευδή διαφήμιση, με την προϋπόθεση ότι δεν αφορούν σε στοιχεία προσδιοριστικά της φύσης της παροχής ή του προϊόντος (λ.χ. ότι είναι από αγνό παρθένο μαλλί, ενώ δεν είναι).

IV. Επί του τετάρτου ερωτήματος

1. Η αίτηση λήψεως ασφαλιστικών μέτρων που τέθηκε υπόψη μου είναι अपαράδεκτη, εισαγόμενη προς εκδίκαση στο Μονομελές Πρωτοδικείο Θεσσαλονίκης. Κατ' άρθρ. 682 παρ. 1 ΚΠολΔ, τα τακτικά πολιτικά δικαστήρια μπορούν να διατάξουν ασφαλιστικά μέτρα για την εξασφάλιση ή διατήρηση ενός δικαιώματος ή τη ρύθμιση μιας καταστάσεως. Εξ' άλλου, κατά τα άρθρα 93-94 του Συντάγματος, η επίλυση των διαφορών ιδιωτικού δικαίου ανήκει αποκλειστικά στη δικαιοδοσία των πολιτικών δικαστηρίων, ενώ για τις διοικητικές διαφορές -ακυρωτικές ή ουσίας- αποκλειστική δι-

καιοδοσία έχουν τα διοικητικά δικαστήρια (πρβλ. και Β. Σκουρή, Διοικητικό δικονομικό δίκαιο, 1991, σελ. 113 επ.). Ενόψει των ανωτέρω ρυθμίσεων και της συνταγματικώς επιβεβλημένης δικαιοδοτικής κατανομής των ιδιωτικών και διοικητικών διαφορών, είναι προφανές ότι και οι διαφορές που δημιουργούνται στο πλαίσιο της προσωρινής ένδικης προστασίας με την αίτηση για λήψη ασφαλιστικών μέτρων υπάγονται, από πλευράς δικαιοδοτικής τους ένταξης, στο δικαιοδοτικό κλάδο, στους κόλπους του οποίου εκδικάζεται το δικαίωμα, η προσωρινή δικαστική προστασία του οποίου επιδιώκεται με τη λήψη των ασφαλιστικών μέτρων. Διότι, καθώς τα ασφαλιστικά μέτρα αποτελούν τελολογικό παρεπόμενο ενός κύριου δικαιώματος, η υποβολή αίτησης για λήψη αυτών δημιουργεί ιδιωτική ή διοικητική διαφορά, ανάλογα με τον ιδιωτικού ή διοικητικού δικαίου χαρακτήρα του δικαιώματος αυτού. Αντίστοιχα, η σχετική αίτηση παροχής προσωρινής δικαστικής προστασίας είναι συνταγματικά επιβεβλημένο να εκδικάζεται από το αρμόδιο πολιτικό ή διοικητικό δικαστήριο (βλ. ρητώς επίσης Μπέη, ΚΠολΔ, άρθρο 682, σ. 36).

2. Με την αίτηση οι αιτούσες ζητούν ν' απαγορευθεί στις καθών η άσκηση της ασφαλιστικής δραστηριότητας με αντικείμενο τη τουριστική βοήθεια, καθώς και να τη διαφημίζουν. Οι καθών εταιρίες «Ε.ΑΑΕ», «Φ.ΑΕΓΑ» και «Ε.ΑΕΓΑ» όμως, έλαβαν την άδεια ασκήσεως του κλάδου τουριστικής βοήθειας, σύμφωνα με συγκεκριμένους όρους. Αν, συνεπώς, οι αιτούσες θεωρούν ότι η άσκηση της συγκεκριμένης δραστηριότητας εκ μέρους των καθών αντιβαίνει στη νομοθεσία περί αθεμίτου ανταγωνισμού, οφείλουν να στραφούν κατά της προηγούμενης διοικητικής πράξεως με αίτηση ακυρώσεως προς το Συμβούλιο της Επικρατείας, το οποίο, άλλωστε, είναι αποκλειστικώς αρμόδιο να κρίνει επί της δημιουργούμενης ακυρωτικής διαφοράς. Ακριβώς δε επειδή η κύρια έννομη σχέση, η προσωρινή δικαστική προστασία της οποίας ζητείται με την αίτηση, είναι αμιγώς διοικητική-ακυρωτική διαφορά, η αίτηση αυτή για λήψη ασφαλιστικών μέτρων όφειλε να είχε εισαχθεί στα αρμόδια διοικητικά δικαστήρια.

ΕΜΠΟΡΙΚΟΙ ΘΕΣΜΟΙ ΣΤΗΝ ΑΡΧΑΙΑ ΕΛΛΑΔΑ

Συγκροτημένος κλάδος ή επιστήμη εμπορικού δικαίου δεν διαμορφώθηκε στην Αρχαία Ελλάδα¹. Η ιστορία εντούτοις προσφέρει πλούσιο υλικό, από το οποίο τεκμαίρεται ότι ο ελληνικός πολιτισμός σε ορισμένες περιόδους είχε δημιουργήσει προηγμένους θεσμούς οι οποίοι δεν έφθασαν ποτέ σε σημείο να συγκροτήσουν πλήρη κλάδο δικαίου. Κατά συνέπεια η μελέτη της ιστορίας του Εμπορικού Δικαίου της Αρχαίας Ελλάδας είναι περισσότερο ιστορία των θεσμών του Εμπορίου.

Δημιουργοί ίσως του μεγαλύτερου πολιτισμού στην ιστορία οι Έλληνες απέδειξαν, ότι διέθεταν, εκτός των άλλων προσόντων και εμπορικό πνεύμα.

Από τον χώρο του Αιγαίου προέρχονταν οι πρώτοι διεθνείς υπερπόντιοι έμποροι, οι Κρήτες². Οι αρχαιολογικές μαρτυρίες αποδεικνύουν ότι η εμπορική τους δραστηριότητα επεκτείνονταν στην Αίγυπτο, αλλά και σε ολόκληρη την ανατολική Μεσόγειο και ειδικότερα στην Κύπρο, στη Συριακή ακτή και στη Λιβύη. Από τις πήλινες πινακίδες, που περιέχουν κείμενα στη Γραμμική Γραφή Β, γνωρίζουμε ότι οι Κρήτες διέθεταν εξελιγμένο λογιστικό σύστημα για να παρακολουθούν τις εμπορικές δραστηριότητες.³

Οι Έλληνες της Μυκηναϊκής περιόδου υποκατέστησαν τους Μινωικούς Κρήτες και έγιναν με τη σειρά τους το κυριότερο εμπορικό και ναυτικό έθνος της Μεσογείου.

Αρχαιολογικά ευρήματα μας παρέχουν πληροφορίες για τα αντικείμενα του μυκηναϊκού εμπορίου. Το πιό σημαντικό από αυτά ήταν ο χαλκός που χρησίμευε για την κατασκευή όπλων και εργαλείων και προέρχονταν από την Κύπρο. Σημαντικές πληροφορίες για τη διεξαγωγή του θαλάσσιου εμπορίου του χαλκού

* Επικ. Καθηγήτρια Εμπορικού Δικαίου Πανεπιστημίου Πειραιώς.

παρέχει ένα ναυάγιο από τη Χελιδόνια Άκρα, νοτιοανατολικά της Ρόδου. Το πλοίο, φορτωμένο με όγκους χαλκού, αναχωρούσε από την Κύπρο και σταματούσε σε διάφορα λιμάνια, όπου ο χαλκουργός κατασκεύαζε κατά τις επιθυμίες των πελατών τα εργαλεία που εμπορευόταν, χρησιμοποιώντας για τον σκοπό αυτό τον χαλκό που μετέφερε το πλοίο του.⁴

Τα μυκηναϊκά παλάτια διέθεταν λογιστικό σύστημα παρόμοιο -ή ορθότερα, παράγωγο- του μινωικού. Στην προσπάθεια των Αχαιών να διευρύνουν την εμπορική τους δραστηριότητα εντάσσεται κατά πάσα πιθανότητα και ο Τρωικός Πόλεμος.⁵

Μετά το τέλος της μυκηναϊκής περιόδου αρχίζει η περίοδος, που αποκαλείται μεσαίωνας του αρχαίου ελληνικού κόσμου και χαρακτηρίζεται από την αποστροφή του εμπορίου. Ο Όμηρος βλέπει, στο πρόσωπο του θαλάσσιου επιχειρηματία όχι τον Έλληνα αλλά τον Φοίνικα, ο οποίος είναι έτοιμος να εκμεταλλευτεί κάθε ευκαιρία κέρδους, και όχι πάντα με έντιμο τρόπο. Η νέα στροφή των Ελλήνων προς το εμπόριο πραγματοποιήθηκε στα τέλη του 8ου π.Χ. αιώνα.

Τα πρώτα σημαντικά κέντρα θαλάσσιων συναλλαγών ήταν η Κόρινθος, η Μίλητος και η Αίγινα. Το μεγαλύτερο κέντρο συναλλαγών όχι μόνο του ελληνικού κόσμου αλλά και ολόκληρης της ανατολικής Μεσογείου γίνεται στον 5ο αιώνα από τον Περικλή το επίγειο των Αθηνών, ο Πειραιάς.⁶

Τόσο κατά την προϊστορική όσο και κατά την κλασική αρχαιότητα, αν και το εμπόριο γνώριζε ιδιαίτερη ακμή, εντούτοις το εμπορικό δίκαιο παρέμεινε αδιαμόρφωτο και ασυστηματοποίητο τόσο από απόψεως νομοθεσίας όσο και από απόψεως διδασκαλίας. Οι Έλληνες, οι οποίοι τόσα μνημεία της μεγαλοφυΐας τους άφησαν, κυρίως ως προς την ποίηση, τη φιλοσοφία και την καλλιτεχνία, κατέλιπαν ανεπαρκή μνημεία για το εμπορικό τους δίκαιο.

Οι δώδεκα στήλες που ανεκαλύφθησαν στη Γόρτυνα της Κρήτης περιέχουν το αστικό δίκαιο αυτής κατά τον πέμπτο π.Χ. αιώνα. Οσον αφορά στο αττικό δίκαιο, στοιχεία εμπορικού δικαίου, όπως τις έννοιες του εμπόρου, του κάπηλου και του τραπεζίτη, ανευρίσκουμε στις επιγραφές και στους λόγους των δικανικών ρητόρων, του Δημοσθένη, Ισοκράτη, Λυσία, Ισαίου, Υπερείδη και άλλων⁷.

Αν θέλει κανείς να περιγράψει τη συναλλακτική ζωή της Αρχαίας Ελλάδας πρέπει να ξεκινήσει από την παρακάτω επισήμανση: Η συναλλακτική δραστηριότητα στην αρχαία Αθήνα ήταν μοιρασμένη σε δύο χωριστούς κλάδους, την καπηλεία και την εμπορία.⁸

Ο πρώτος κλάδος, η καπηλεία είχε το κέντρο του στην Αγορά, ο δεύτερος, η εμπορία, σε ένα αυστηρά καθορισμένο χώρο των λιμανιών, το Εμπόριο.

Οι κάπηλοι ήταν τα πρόσωπα που πουλούσαν με την κοτύλη, ένα είδος μικρού αγγείου. Το κοτυλίζειν απέδιδε στα αρχαία ελληνικά την έννοια του πουλάω λιανικά. Αντίθετα ο όρος εμπορία δεν αφορούσε σε εκείνον που πωλούσε χονδρικά, όπως θα μπορούσε εύλογα να υποθέσει κανείς, αλλά σε εκείνον που ασκούσε εμπόριο ανάμεσα σε διάφορες πολιτείες, δηλ. διαπολιτειακό εμπόριο.

Εστιάζουμε τώρα την προσοχή μας στο εμπορικό κέντρο της αρχαίας Αθήνας, την Αγορά. Η Αγορά ήταν ένας πολυσύνθετος οργανισμός, διαιρεμένος σε τομείς, τους αποκαλούμενους κύκλους. Κάθε κύκλος περιελάμβανε καταστήματα που ονομάζονταν σκηνές.

Κυρίως στην Αγορά και στους γειτονικούς δρόμους συγκεντρώνονταν οι έμποροι. Κάθε έμπορος είχε τη θέση του εξασφαλισμένη, διότι πλήρωνε δικαιώματα. Εξέθετε τα εμπορεύματά του επάνω σε πάγκο στη σκιά ενός μεγάλου παραπετάσματος ή μιας ομπρέλλας, κοντά στο αμάξι και τα ζώα του που αναπαύονταν.⁹

Με τη φροντίδα της Αγοράς ήταν επιφορτισμένοι άρχοντες, οι λεγόμενοι Αγορανόμοι. Δέκα συνολικά, ορίζονταν κάθε χρόνο με κλήρο, πέντε για την Αγορά των Αθηναίων και πέντε για την Αγορά του Πειραιά. Κάθε ένα από τα σώματα αυτά είχε δικά του γραφεία, τα Αγορανόμια.

Τα καθήκοντα των Αγορανόμων ήταν να φροντίζουν ώστε τα προσφερόμενα για πώληση εμπορεύματα να είναι καθαρά και όχι νοθευμένα¹⁰. Σ'αυτούς υποβάλλονταν οι κατηγορίες ότι κάποιος έμπορος έλεγε ψέματα για τα εμπορεύματά του ή πουλούσε νοθευμένα εμπορεύματα. Οι ιχθυοπώλες δεν επιτρεπόταν να ραντίζουν τα ψάρια με νερό για να τα κάνουν να φαίνονται πιο φρέσκα. Αναφέρεται επίσης από κάποιον σχολιαστή ότι οι τιμές των ψαριών, συμπεριλαμβανομένων των χελιών, καθορίζονταν με νόμο.

Αλλά και η τήρηση της τάξης μέσα στην αγορά και τα σχετικά με τις καταρτιζόμενες συμβάσεις περιλαμβάνονταν στα καθήκοντα των Αγορανόμων. Στους Σφήκες του Αριστοφάνη, μια αρτοπώλης, της οποίας τα καρβέλια πέταξε ο Φιλοκλέων από το καλάθι της στο έδαφος, τον καλεί στη συνέχεια να παρουσιαστεί στους αγορανόμους για φθορά των εμπορευμάτων της. Οι Αγορανόμοι είχαν δικαίωμα να επιβάλλουν πρόστιμα στους ελεύθερους Αθηναίους πολίτες και σωματικές ποινές σε δούλους και ξένους¹¹. Εισέπρατταν επίσης φόρους σχετικούς με τις συναλλαγές στην αγορά μέσω των τελωνών. Ειδικός νόμος, ο «αγορανομικός»,

προέβλεπε τα δικαιώματα και τα καθήκοντα των αγορανόμων στην Αθήνα¹².

Δεύτερη ομάδα αρχόντων, που συνδέονταν με την αγορά ήταν οι «Μετρονόμοι», οι ελεγκτές δηλαδή των μέτρων και των σταθμών. Δημόσια υποδείγματα μέτρων και σταθμών, ονομαζόμενα «σηκώματα», ήταν εκτεθειμένα στη Σκιάδα, τη Θόλο της αθηναϊκής Αγοράς, αλλά και στην Ακρόπολη. Τους Μετρονόμους βοηθούσαν στο έργο τους κατώτερα όργανα, οι Προμετρητές. Οι Μετρονόμοι και οι Αγορανόμοι ορίζονταν με κλήρο.

Η τρίτη ομάδα αρχόντων, που τα καθήκοντά τους συνδέονταν με την Αγορά, ήταν οι Σιτοφύλακες. Είχαν ως κύριο έργο τους την επιστασία του σιταριού¹³. Για τον σκοπό αυτό οι σιτοφύλακες καταχώριζαν στα βιβλία τους τις πραγματοποιούμενες αγορές σιταριού, όπως μας μαρτυρεί ο Δημοσθένης στον λόγο του προς τον Λεπτίνη¹⁴.

Από τον Νόμο του 375 π.Χ. προκύπτει ότι οι σιτοφύλακες είχαν αρμοδιότητα για όλες τις παραβάσεις, που διαπράττονταν στην αγορά μέσα στον τομέα, τον αποκαλούμενο κύκλο του σιταριού. Στα πλαίσια της σιταγοράς των Αθηνών σχετική με τα καθήκοντα των σιτοφυλάκων ήταν και η άσκηση από μέρους τους εποπτείας επί του Δοκιμαστή. Ο Δοκιμαστής ήταν δημόσιος δούλος, ο οποίος καθόταν στην Αγορά ανάμεσα στις Τράπεζες και έλεγχε τη γνησιότητα των αττικών νομισμάτων.

Η γενική αρχή, που περιλάμβανε ο αγορανομικός νόμος και που ήταν εντεταλμένοι να ελέγχουν οι αγορανόμοι, ήταν το αψευδείν, δηλ. η αποχή στην αγορά από κάθε απάτη. Η γενική αυτή αρχή είχε ειδικότερη εφαρμογή σε ορισμένα είδη συναλλαγών που είχαν μεγάλη σημασία για την οικονομική ζωή των Αθηνών. Πρόκειται για τις αγοραπωλησίες δούλων και υποζυγίων.

Οι πωλητές είχαν από τον νόμο την υποχρέωση να προλέγουν, δηλαδή να δηλώνουν δημόσια και προκαταβολικά τα ενδεχόμενα κρυφά ελαττώματα των προς πώληση δούλων. Ως τέτοια κρυφά ελαττώματα πρέπει να νοηθούν κατα κύριο λόγο οι σωματικές και ψυχικές ασθένειες.

Η μεγάλη επιγραφή της Γόρτυνας στην Κρήτη αναφέρεται μεταξύ άλλων στο δικαίωμα του αγοραστή να επιστρέψει τον δούλο που αγόρασε στην αγορά μέσα σε 60 ημέρες αφότου πραγματοποιήθηκε η συναλλαγή, αν ο δούλος αυτός είχε προξενήσει ζημία σε τρίτον πριν από την πώλησή του. Αν το δικαίωμα αναστροφής δεν ησκειότο μέσα στην προθεσμία αυτή, ο νέος κύριος ευθυνόταν για τις ζημίες, που τυχόν είχε προκαλέσει ο δούλος πριν από την αγοραπωλησία.

Οι δίκες αναγωγής ανήκαν στις δίκες ανδραπόδων και δίκες υποζυγίων, τις οποίες ο Αριστοτέλης στην Αθηναίων Πολιτεία κατατάσσει στις έμμηνες δίκες.

Εκτός από την παραπάνω αναφερθείσα αναγωγή το Αττικό δίκαιο γνώριζε και την «αναγωγή εις τον πρατήρα». Πρόκειται για το ένδικο εκείνο μέσο του Αττικού δικαίου, με το οποίο ο αγοραστής, του οποίου η κυριότητα απειλείται από τρίτο που προβάλλει δικαίωμα επί του πωληθέντος, στρέφεται κατά του δικαιοπαρόχου του πωλητή, προκειμένου αυτός να προσέλθει και να υποκατασταθεί στη θέση του αγοραστή για να υπερασπιστεί τον τίτλο αυτού.

Η αγοραπωλησία κατά το Αττικό δίκαιο ήταν μια δικαιοπραξία άμεσης εκπλήρωσης που πραγματοποιείτο μόνο τοις μετρητοίς. Αλλά η Αθηναϊκή εμπορική πρακτική δεν αγνοούσε και τις αγοραπωλησίες επί πιστώσει. Στο Αττικό δίκαιο ο αρραβώνας διαμορφώθηκε σε μέσο με το οποίο επιτυγχάνετο η εξασφάλιση της εκπλήρωσης της αγοραπωλησίας στο μέλλον. Η δόση αρραβώνα αποτελούσε μέσο καταναγκασμού του μέλλοντος πωλητή να δεχθεί το τίμημα και να καταρτίσει έτσι την αγοραπωλησία¹⁵.

Αναφορικά με τις αγοραπωλησίες στα πλαίσια της Αθηναϊκής αγοράς ας αναφερθούν ακόμη ορισμένες εμπορικές πρακτικές. Ένα είδος αγοραπωλησίας καθιερωμένο από την εμπορική πρακτική ήταν της πώλησης βάσει δείγματος. Ένα μικρό δοχείο, το τρυβλίο, ήταν της πώλησης στην επίδειξη δειγμάτων σιτηρών. Μιά άλλη πρακτική ήταν η πώληση με πλειστηριασμό, για την οποία πληροφορίες μας παρέχει ο Λυσίας στον λόγο κατά των σιτοπωλών¹⁶.

Μορφές πίστωσης που συνδέονταν με το εμπόριο στην Αθηναϊκή αγορά ήταν οι έρανοι και οι αφορμές. Με τον όρο έρανος νοείτο ποσό που συγκεντρωνόταν με συνεισφορές για να δοθεί ως δάνειο σε εμπορική επιχείρηση και να χρησιμεύσει ως κεφάλαιο κίνησης της επιχείρησης αυτής. Τα των εράνων ρυθμιζόνταν από τον ερανικό νόμο¹⁷, οι δε έρανοι δεν ήταν τοκοφόροι.

Στην εποχή του Περικλή αρχίζει ο δανεισμός με τόκο. Με την γενικότερη ανάπτυξη που επετεύχθη την περίοδο αυτή, μεγαλώνει και η οικονομική δραστηριότητα και απαιτούνται και «επενδύσεις». Προκειμένου κανείς να αντισταθμίσει την απώλεια των χρημάτων του, γίνεται αποδεκτή η άποψη, αν και ορισμένοι φιλόσοφοι διαμαρτύρονταν, να λάβει ο δανειστής μεγαλύτερο ποσό από εκείνο που δάνεισε (τόκος). Από το τέλος του πέμπτου αιώνα π.Χ. εμφανίζονται οι τραπεζίτες, οι οποίοι τις περισσότερες φορές ήταν μέτοικοι ή απελεύθεροι. Οι ρητορικοί λόγοι του τέταρτου αιώνα, που έχουν σχέση με κληρονομικές υποθέσεις, μας αποκα-

λύπτουν ότι υπήρχαν περιουσίες, που σχεδόν ολόκληρες είχαν δοθεί σε δάνεια με τόκο. Η πιο συνηθισμένη μέθοδος για να αποδώσει ένα κεφάλαιο είναι ή ο δανεισμός με μεγάλο τόκο στο θαλάσσιο εμπόριο ή η αγορά δούλων οι οποίοι ενοικιάζονται στο κράτος ή σε ιδιώτες. Τα δάνεια είναι ληξιπρόθεσμα και οι τόκοι πρέπει να πληρώνονται σε κάθε «νέο φεγγάρι», δηλαδή στο τέλος κάθε σεληνιακού μηνός.

Οι αφορμές ήταν δανειακά κεφάλαια που χορηγούνταν για να χρησιμεύσουν ως αρχικά κεφάλαια εμπορικής επιχείρησης. Ήταν πάντοτε τοκοφόρες και μάλιστα κατά πάσα πιθανότητα, με σταθερό επιτόκιο. Οι δίκες που προέκυπταν από εράνους και αφορμές ανήκαν στις έμμηνες δίκες και εισάγονταν από τους Εισαγωγείς, όπως αναφέρει ο Αριστοτέλης στην Αθηναίων Πολιτεία.

Όπως ήδη αναφέρθηκε, τα πρόσωπα που ασκούσαν εμπορία στην αγορά ήταν κατεξοχήν οι κάπηλοι. Μεταξύ τους βρίσκομε καταρχήν μεγάλο αριθμό Αθηναίων πολιτών. Αλλά και ξένοι μπορούσαν να εργάζονται στην αγορά υπό τον όρο ότι θα πλήρωναν το ξενικό τέλος. Τρίτη ομάδα προσώπων που μπορούσαν να εργάζονται στην Αθηναϊκή αγορά ήταν οι δούλοι. Διακρίνονται τρεις κατηγορίες:

Α. Δούλοι που εργάζονταν στο όνομα του κυρίου τους

Β. Δούλοι που εργάζονταν ανεξάρτητα από τον κύριό τους και ήταν υποχρεωμένοι να του πληρώνουν μέρος των αποδοχών τους, την αποφορά. Πρόκειται για τα λεγόμενα μισθοφορούντα ανδράποδα¹⁸.

Γ. Επίσης στο Αττικό δίκαιο γίνεται λόγος και για τους «χωρίς οικούντας δούλους», δηλαδή τους δούλους που κατοικούσαν χωριστά από τον κύριό τους.

Ο όρος εμπορία κατά τον Αριστοτέλη περιελάμβανε τη ναυκληρία, τη φορτηγία και την παράσταση.¹⁹

Η ναυκληρία συνδεόταν τις περισσότερες φορές αλλά όχι πάντοτε με την κυριότητα πλοίου και αφορούσε στη μεταφορά πραγμάτων, που ανήκαν είτε στον ίδιο τον ναύκληρο, είτε σε εμπόρους.

Ο όρος φορτηγία δεν εξηγείται από κανένα αρχαίο συγγραφέα. Ένα γράμμα που ανακαλύφθηκε στο Μπερεζάν της νότιας Ρωσίας χαραγμένο πάνω σε μολύβι, χρονολογούμενο περί τα τέλη του έκτου αιώνα π.Χ. αναφέρει τον όρο φορτηγήσιο, πράγμα που δείχνει ότι ο Αριστοτέλης μιλώντας για τη φορτηγία εννοούσε κάποιο κλάδο της εμπορικής δραστηριότητας σχετικό προς τα φορτία.²⁰

Ο τελευταίος κλάδος της εμπορίας κατά τον Αριστοτέλη, η παράσταση, αναφερόταν πιθανώς στην εμπορική αντιπροσωπεία.

Η εμπορία υπό την πλατεία της έννοια είχε το επίκεντρό της στα Εμπόρια τα οποία ήταν μέσα στα εμπορικά λιμάνια και διακρίνονταν από τους υπόλοιπους χώρους του λιμανιού με σαφή όρια.

Τα Εμπόρια και ιδιαίτερα τα Δείγματα²¹ κατείχαν σημαντική θέση ανάμεσα στις εγκαταστάσεις των εμπορικών λιμανιών. Το πιο γνωστό Δείγμα, δηλαδή ειδικό κτίριο του Εμπορίου, είναι εκείνο που έκτισε ο Περικλής στον Πειραιά και που εξακολουθούσε να υπάρχει μέχρι των χρόνων του Αδριανού. Ο ρόλος των Δειγμάτων ήταν αντίστοιχος προς τον ρόλο των σημερινών χρηματιστηρίων εμπορευμάτων.

Οι λιμενικές αρχές έφεραν συνήθως το όνομα Επιμελητές του Εμπορίου. Οι Επιμελητές του Εμπορίου της Αθήνας ήταν δέκα και είχαν κυρίως εξουσίες σε θέματα καταγγελιών για φορολογικές παραβάσεις.

Η συνηθέστερη μορφή που πραγματοποιείτο η θαλάσσια επιχείρηση στην Αρχαία Ελλάδα ήταν η ατομική επιχείρηση.

Στον αρχαίο ελληνικό κόσμο εμφανίζονταν όμως και πολλές περιπτώσεις κοινωνιών, δηλαδή εταιριών που σχηματίζονταν με κοινές εισφορές ενός κοινού κεφαλαίου με επιδίωξη την πραγματοποίηση κοινού σκοπού. Οι κοινωνίες αυτές είχαν πολλές φορές θρησκευτικό σκοπό, όπως οι οργεώνες ή οι ενώσεις των συσσίτων, των ομοτάφων ή των ερανοστών, συχνά όμως αποσκοπούσαν στην άσκηση ναυτικού εμπορίου ή τραπεζικών εργασιών καθώς και στην εκμετάλλευση μεταλλείων.

Στην περίπτωση των ναυτικών κοινωνιών όλοι οι κοινωνοί λάμβαναν μέρος στο ταξίδι που αποτελούσε το αντικείμενο της θαλάσσιας επιχείρησης.

Ένας πάπυρος του δευτέρου αιώνα π.Χ. αναφέρει πέντε πρόσωπα, ονομαζόμενα «σύμπλους», τα οποία έχουν συστήσει μία κοινωνία με σκοπό την πραγματοποίηση εμπορικού ταξιδιού στην Αρωματοφόρο, το σημερινό Σουδάν, και που συνάπτουν, μέσα στα πλαίσια της επιχείρησής τους, ναυτικό δάνειο.²²

Εξάλλου επιγραφές μας παρέχουν μαρτυρία για πολλές επαγγελματικές ενώσεις. Στον Πειραιά απαντάται κατά τον τέταρτο αιώνα Ένωση Εμπόρων από το Κίτιο της Κύπρου. Επίσης έμποροι από την Σιδώνα της Φοινίκης είχαν στον Πειραιά δική τους επαγγελματική ένωση.

Η συναλλακτική δραστηριότητα των ελληνικών πόλεων είχε κατά τον HASEBROEK, 138-167, 163-166, κυρίως δύο αντικειμενικούς

σκοπούς: Τη διατροφή του πληθυσμού και την επίτευξη φορολογικών εσόδων. Ο πέμπτος π.Χ. αιώνας χαρακτηρίζεται από τη βαθμιαία διαμόρφωση σταθερών ποιοτήτων σε προϊόντα πρώτης ανάγκης, αρκετών ειδών, που αποτελούσαν αντικείμενο διαπολιτειακού εμπορίου, κυρίως από την τυποποίηση των κρασιών και των παστών ψαριών, των λεγομένων ταρίχων.

Σε ένα λόγο του Υπερείδη αναφέρεται ότι οι «τάριχοι» αυτοί προσφέρονταν προς πώληση στο «Δείγμα» του Πειραιά μέσω δειγμάτων.

Κατά τον τρίτο αιώνα π.Χ., στην ελληνιστική Αίγυπτο διαπιστώνεται η πρακτική χρήση δειγματολογίων που κυκλοφορούσαν ανεξάρτητα από τα προϊόντα. Η πρακτική της προαγοράς της μελλοντικής εσοδείας χαρακτηρίζει το διαπολιτειακό εμπόριο.²³

Στην Αθήνα ειδική νομοθεσία ρύθμιζε το εμπόριο των σιτηρών. Η νομοθεσία αυτή απαγόρευε με «τα έσχατα επιτίμια» σ' όποιον κατοικούσε στην Αθήνα να μεταφέρει σιτάρι οπουδήποτε αλλού, εκτός από το «Εμπόριο» του Πειραιά. Κάθε έμπορος που έπιανε στο λιμάνι του Πειραιά με φορτίο σιταριού έπρεπε να υποχρεώνεται από τους Επιμελητές του Εμπορίου να φέρνει στην Αθήνα τα δύο τρίτα του φορτίου του προς πώληση. Σε άλλη διάταξη προβλεπόταν απαγόρευση στους Αθηναίους και τους μετοίκους να χορηγούν ναυτικό δάνειο σε πλοίο που δεν θα μετέφερε σιτάρι στην Αθήνα.

Το επίκεντρο της εμπορικής δραστηριότητας ήταν τα Δείγματα όπου και οι τραπεζίτες διατηρούσαν τις Τράπεζές τους. Στους επιχειρηματίες, ναύκληρους και εμπόρους, που σύχναζαν στα εμπόρια περιλαμβάνοντο και πολλοί μη πολίτες, ώστε η έκφραση «οι εκ του εμπορίου» να καταστεί ταυτόσημη προς το «οι ξένοι έμποροι».²⁴

Συναφείς με τα παραπάνω είναι και ορισμένες έννοιες του ναυτικού δικαίου, που θα αναπτυχθούν στη συνέχεια.

Τα αρχαία εμπορικά πλοία εξατομικεύονταν από το όνομα και το έμβλημα που έφεραν στην πλώρη. Τα μεγαλύτερα ελληνικά πλοία της κλασικής περιόδου ονομάζονταν μυριοφόροι, δηλ. πλοία χωρητικότητας 10.000 ταλάντων. Ορισμένοι πάλι ερευνητές πιστεύουν ότι ο όρος μυριοφόροι αφορούσε στη χωρητικότητα σε αμφορεία.

Το πλήρωμα των εμπορικών πλοίων περιελάμβανε τους κωπηλάτες, τους ναύτες που ήταν αναγκαίοι για τον χειρισμό των πανιών αλλά και τους αξιωματικούς, όπως τον πρωρέα και τον κελευστή. Πολλές φορές ο ναύκληρος ήταν συνάμα και ο κυβερνήτης του πλοίου. Η κυριότερη δραστηριότητα του ναύκληρου ήταν ότι μετέφερε με το πλοίο είτε δικά του εμπορεύματα είτε

πράγματα άλλων και ήταν επικεφαλής του πλοίου ως εμπορικής επιχείρησης.

Κατά τους κλασσικούς χρόνους δεν είχε διαμορφωθεί ειδικός τύπος σύμβασης που να περιέχει τους όρους, υπό τους οποίους ο ναύκληρος αναλάμβανε τη μεταφορά πραγμάτων με το πλοίο. Πολύ αργότερα, στον Πανδέκτη του Ιουστινιανού, αναφέρεται ότι οι συμβάσεις μεταφοράς καταρτίζονταν με το χειρέμβολο.²⁵ Κατά πάσα πιθανότητα επρόκειτο για ένα δόσιμο χειρών, με το οποίο κλείνονταν η συμφωνία για την ανάληψη της ευθύνης μεταφοράς των πραγμάτων με το πλοίο από τον θαλάσσιο μεταφορέα. Οι περιπτώσεις ανωτέρας βίας, οι οποίες σήμερα καλούνται «θαλάσσια συμβάντα», είχαν ως συνέπεια την απαλλαγή του ναύκληρου από την ευθύνη απέναντι στον φορτωτή. Τα φορτία πλήρωναν για τη μεταφορά ναύλο, που στα ελληνιστικά χρόνια λεγόταν φόρετρον ή φόρος.

Τα πρόσωπα που συμμετείχαν στο ταξίδι, ενωμένα από κοινούς κινδύνους και κοινά συμφέροντα αποφάσιζαν από κοινού με τον ναύκληρο αν θα έπρεπε να προβούν σε εκβολή, αν θα έπρεπε δηλαδή να πετάξουν πράγματα στη θάλασσα, προκειμένου να αποφύγουν τον κίνδυνο ναυαγίου, ή να πληρώσουν λύτρα στους εχθρούς.

Οι δύο αυτές περιπτώσεις κοινής αβαρίας είναι γνωστές από τον λόγο «προς Λάκριτον» που αποδίδεται στον Δημοσθένη. Στην περίοδο της ναυτικής υπεροχής της Ρόδου εξάλλου διαμορφώθηκε σώμα εθιμικών κανόνων, το οποίο αφορούσε στα θέματα της κοινής αβαρίας αλλά και άλλα ζητήματα του ναυτικού δικαίου, και το οποίο στα Ρωμαϊκά χρόνια ήταν γνωστό ως Ρόδιος Νόμος (Lex Rhodia).

Με τη θαλάσσια επιχείρηση συνάπτονταν όμως και φορολογικές επιβαρύνσεις. Η σημαντικότερη ήταν το τέλος της Πεντηκοστής, ένα τέλος 2% που βάρυνε τόσο τις εισαγωγές όσο και τις εξαγωγές. Η είσπραξη της Πεντηκοστής γινόταν με βάση δήλωση του φορολογούμενου, που απευθυνόταν προς τους μισθωτές του τέλους, τους πεντηκοστολόγους.²⁶

Άλλο τέλος που εισπράττετο από τα πλοία ήταν το ελλιμένιο. Στο λιμάνι του Πειραιά το ελλιμένιο εισπράττετο κατά τον απόπλου των πλοίων.

Άλλοι σημαντικοί εμπορικοί θεσμοί διαμορφώθηκαν σχετικά με την πίστη προς τους επιχειρηματίες. Είναι γνωστό ότι οι τραπεζίτες δέχονταν καταθέσεις χρημάτων και αντικειμένων αξίας ή παρακαταθέσεις εγγράφων, όπως των ναυτικών δανείων, για τα οποία θα γίνει λόγος αμέσως στη συνέχεια, δάνειζαν σε εμπορευόμενους

στην Αγορά και χρησίμευαν ως εγγυητές στις αγορές των πελατών τους.

Ιδιαίτερη περίπτωση του θεσμού του δανείου στον ελληνικό χώρο, αποτελούν τα λεγόμενα ναυτοδάνεια, που διέφεραν ουσιωδώς από τα δάνεια του αστικού δικαίου λόγω του διαφορετικού πνεύματος που τα διείπε και της ριζικά αλλοιώτικης δομής τους.

Χαρακτηριστικά στοιχεία του ναυτοδανείου ήταν:

- α) η ανάληψη του κινδύνου,
- β) η συνομολόγηση τόκων «ναυτικών»,
- γ) η εγγύηση και
- δ) το σχετικό έγγραφο.

Το ναυτικό δάνειο μπορούσε να συμφωνηθεί είτε για απλό ταξίδι είτε για ταξίδι με επιστροφή. Το κεφάλαιο έπρεπε να αποδοθεί με την άφιξη του πλοίου μαζί με τους τόκους μέσα σε είκοσι μέρες από την άφιξη του πλοίου, μετά από την αφαίρεση των ζημιών από εκβολή ή λύτρα στους εχθρούς.²⁷

Το ναυτικό δάνειο ήταν δηλαδή ο πρόδρομος της σημερινής θαλάσσιας ασφάλισης και εξασφαλιζόταν με υποθήκη επί του πλοίου, του φορτίου ή του ναύλου.²⁸

Παρόλο που αρκετά νομοθετήματα ρύθμιζαν επιμέρους θέματα ναυτικού δικαίου, η νομοθεσία των ελληνικών πόλεων παρουσίαζε σημαντικά κενά. Κατά μία άποψη τα κενά αυτά αναπληρώνονταν από τον Δικαστή κατά την ελεύθερη κρίση του, κατά την “γνώμην την δικαιοτάτην”, όπως ελέγετο.²⁹

Κατά άλλη άποψη ένα κοινό ναυτικό δίκαιο, αποτελούμενο από έθιμα και συνήθειες που ίσχυαν στους εμπόρους της Μεσογείου, είχε διαμορφωθεί από τον τέταρτο αιώνα π.Χ. Οι κανόνες του εθιμικού αυτού δικαίου αποκαλούνται από τους αττικούς ρήτορες εμπορικοί νόμοι. Με βάση το εθιμικά διαμορφωμένο διαπολιτειακό αυτό δίκαιο δικάζαν λοιπόν οι δικαστές λαμβάνοντας υπόψη σε περίπτωση κενών την δικαιοτάτην γνώμην.

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι τα περί εμπορικού δικαίου μνημεία της προελληνικής και κλασσικής αρχαιότητας είναι πολύ λίγα σε σύγκριση με την έκταση και λαμπρότητα του πολιτισμού της. Έμμεσα συμπεράσματα συνάγονται όμως για μεγάλη, αν και όχι συστηματική υπό την έννοια του δικαίου συστήματος, ανάπτυξη του δικαίου των ναυτικών συναλλαγών και των τραπεζικών εργασιών.

ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. βλ. Πέρδικα, Εγχειρίδιον εμπορικού δικαίου, τομ. Α', εκδ. 3η, σελ. 63.
2. βλ. Βούτση, Γενικόν Εμπορικόν Δίκαιον, Αθήναι 1989, σελ. 84.
3. βλ. Αλεξίου, Μινωϊκός Πολιτισμός, σελ. 136 επ.
4. βλ. Ιακωβίδη, Οι αιώνες της Αχαιϊκής κυριαρχίας, Ιστορία του Ελληνικού Έθνους, I 273.
5. βλ. Γκόφα, Θάλασσα και Συναλλαγές στην αρχαία Ελλάδα, σελ. 10.
6. βλ. Papaog, Le Pirée, Etude économique et historique, Athènes 1968.
7. βλ. Βούτση, ό.π., σελ. 86-87.
8. βλ. Γκόφα, Το εμπορικό δίκαιο της αθηναϊκής αγοράς, σελ. 79.
9. βλ. G. Glotz, Le travail dans la Grèce antique, σελ. 345-346.
10. Πλάτωνος, Νόμοι, XI, 917 a-b.
11. G. Gilbert, The constitutional antiquities of Sparta and Athens. New York, 1985, σελ. 259.
12. Pringsheim, The greek law of sale, Weimar, 1950.
13. Αριστοτέλη, Αθηναίων Πολιτεία, 51, 3: «Οὔτοι δ' επιμελούνται, πρῶτον μὲν ὅπως ο ἐν αγορά σίτος ἀργός ὤνιος ἔσται δικαίως, ἐπειθ' ὅπως οἱ τε μυλωθροὶ πρὸς τὰς τιμὰς τῶν κριθῶν τὰ ἀλφίτα πωλήσουσιν, καὶ οἱ ἀρτοποιῶλαι πρὸς τὰς τιμὰς τῶν πυρῶν τοὺς ἄρτους, καὶ τὸν σταθμὸν ἀγοντας, ὅσον ἀν οὔτοι τάξωσιν. Ὁ γὰρ νόμος τούτους κελεύει τάττειν».
14. Δημοσθένους πρὸς Λεπτίνην (XX), 32.
15. Γκόφα, ό.π., σελ. 95
16. Λυσίου, Κατά τῶν σιτοπωλῶν (XXII), 8
17. Πολυδεύκη, VIII, 144
18. Ισαίου, Περὶ τοῦ Κίρωνος κλήρου (VIII), 35.
19. Αριστοτέλη, Πολιτικῶν Α IV 2 (1258b).
20. Une lettre sur plombs de Berezan: Colonisation et modes de contact dans le Pont, Dialogues d' Histoire Ancienne I, 1974, 126-128.
21. βλ. Lehmann-Hatleben, Die antiken Hafenanlagen des Mittelmeeres, Leipzig 1923, σελ. 120.
22. βλ. Γκόφα, Θαλασσοδάνεια, σερμαγιές, βλησιδία, Μνήμη Δημητρίου Μαρκιανού (Αθήναι) 1988, σελ. 288.
23. βλ. Γκόφα, Θάλασσα και Συναλλαγές στην αρχαία Ελλάδα, σελ. 31.
24. βλ. Γκόφα, ό.π., σελ. 33.
25. βλ. Menager, Naulum et receptum rem salvam fore, RHD 1960, 200.
26. βλ. Γκόφα, ό.π., σελ. 60.
27. Ψευδο-Δημοσθένους, Πρὸς Απατούριον XXXIII 6: «Ἐτυχεν δε ουτοσί οφείλων ἐπὶ τῇ νηὶ τῇ εαυτοῦ τετταράκοντα μνας».
28. Ψευδο-Δημοσθένους, Πρὸς Λάκριτον XXXV II.
29. βλ. I. Τριανταφυλλόπουλου, Τα κενά του νόμου ἐν τῶν Αρχαίῳ Ελληνικῷ Δικαίῳ, EEN 30, 1963, 753 επ.

George J. Siomkos, Peter G. Malliaris***

TESTIMONIAL ADVERTISING AT AN IMPASSE: A PRESCRIPTION FOR CHANGE

ABSTRACT

Designated «real» people testimonials advertising messages suffer from the major defect that unsuccessful solicitations are never reported. As a result, consumers may form misleading interpretations to the content of such messages. The paper recommends the creation of External Authenticating Agencies (EAAs), beholden only to the consumer public. EAAs will provide the solution to both the problem of full disclosure and also maintain a higher level of credibility for the claims made in testimonials, therefore benefiting manufacturers.

INTRODUCTION

The last several decades have witnessed a nearly exponential growth in testimonials for every category of consumers irrespective of their socio-economic profiles. For products, testimonials from celebrities, or «real» people, are used by companies to enhance perceived credibility of their ads. A testimonial can consist of «a celebrity who has personally used a product or service and is in a position to attest to its quality» (Kamen et al. 1975; p. 17). A testimonial advertising message «may imply that the reader can emulate or imitate the person giving the testimonial. It is also a means of stating authoritatively that certain benefits can be found

* Professor, University of Macedonia.

** Professor, University of Piraeus.

in using a product or service by following the exemplary behavior of those featured» (Engel et al. 1991, p. 399). Similar problems with the frequent use of testimonials remain these days as well in the '90's. For industrial cases, the decision-making managers often hear testimonials from their employees. Testimonials may be misleading, however, since the number of unsuccessful solicitations for testimonials are usually not presented. Many previous researchers have classified testimonials into different categories and formats (Schiffman and Kanuk 1994; Hefzallah and Maloney 1975).

For the consumer - product scenario, testimonials use either celebrities or «real» people. Celebrities are defined as individuals who are known to the public for their achievements in areas other than those directly related to the products class bearing their endorsement (Friedman and Friedman 1979). These researchers have shown that advertisements using celebrities lead to higher believability, more favorable product and advertisement evaluations, and higher intention to purchase the advertised products than advertisements using a «real» or typical consumer as endorser of the product. Kamen et al. (1975), moreover, have argued that there are differences in influence across advertised products based upon celebrity versus «real» people endorsements. Celebrity endorsement works better when promoting products which are high in social or psychological risk (e.g., jewelry). On the other hand, celebrity endorsement does poorly in cases of promoting products high in performance, physical or financial risk (e.g., vacuum cleaners). Celebrity - endorsed ads were also found to be more effective than noncelebrity - endorsed ads in several other studies (Friedman, Termini, and Washington 1976; Atkin and BLock 1983; Kamins 1989). Furthermore, Donious (1983) found that multiple exposures to testimonial endorsements resulted in significantly higher cumulative sales after a duration of six months from the first exposure to the testimonials.

One thing seems certain, however; advertising agencies are increasing their reliance on celebrity testimonials, since consumers tend to respond to them with great favor. In a poll conducted by Video Storyboard Tests, Inc. and published in their newsletter, «Commercial Breaks», consumer interest had gone from 20% respondents who found celebrity endorsements memorable in 1987, to 39% with positive attitudes toward those commercials in 1991, and the number of those reporting a «very positive» attitude toward commercials with celebrities has increased steadily to 22%. Memorability, however, does not reflect higher consumer confidence in

testimonial credibility. The overriding consideration seems to be the likability of the celebrity presented, not the veracity of the endorsement. Most modern viewers are well aware that celebrity endorsements come at a price. They enjoy the spokesman but discount the message (Lipman 1991).

Testimonial Types

The *sine que non* of testimonials, whether using celebrities or real people, is the degree of credibility that each can be said to impact to a product. Testimonials can bring products down to a human level, not as goods or services as they are usually perceived to be by those who manufacture or render them, but rather as resources individuals may use in their daily lives. Testimonials can remove the faceless quality many products have by lending to them a degree of confidence imparted by the positive suggestions of persons just like themselves or by persons who maintain a higher socio-economic level.

Irrespective of whether a testimonial uses celebrities or «real» people, however, its relationship to the product is identical. The major distinction between them is that celebrity endorsements create a hierarchic framework to reach the consumer, whereas ordinary person testimonials (OPTs) are linear. Hierarchy is characterized as an elevated socio-economic position engendered by the spokesperson. Fame, wealth, public adulation, all tend to raise the symbolic value of what is said to the level of its source. The source itself is already presumed to occupy an exalted position. What is necessary is that the audience raise the product spoken about to the same position of the celebrity. The logic of the celebrity testimonial, therefore, is associative. Audiences are meant to associate the product with the celebrity and a manner of living far beyond that of their actual experience. Celebrity endorsements also serve as social markers, i.e., indices to the audience of what are acceptable and unacceptable social behaviors. This is especially true when testimonials are geared toward younger audiences. If Michael Jackson, for example, is seen in a Pepsi Cola commercial, whether he is actually shown drinking the beverage or not, the association of Pepsi Cola with all that is represented by him immediately marks to the adolescent audience cues to their own behaviors. Michael Jordan, likewise, shown on the basketball court wearing a special variety of basketball shoes is intended to make other brands obsolescent. What is remarkable is that the type of basketball shoes he advertises is well over \$100, well beyond the

means of the intended audience. The impulse to an association with Michael Jordan is so strong that young people have actually been murdered for the shoes that he advertised. They are more than status symbols, they are life symbols of social recognition in some communities.

OPTs, on the other hand, are essentially exalted word-of-mouth endorsements. The individuals depicted in OPTs share the same socio-economic profile as the intended target audience. Their life experiences are linearly related to the spokesperson in the advertisement. What an audience is meant to see is a mirror reflection of themselves, or of those of their acquaintance for whom bonds of trust have already been established. Unlike the associative relation generated by celebrity endorsements, OPTs create an identification between the audience and the source of the message. The logical structure of such endorsements can be summarized as follows. If A uses product X and B uses product X, then A and B are inextricably identified. Since A and B share the same social world, a solution to a problem in the form of a product or service, should be equally useful to both. Given the vast variety of products available to consumers, the OPT acts as a value-added to the product. Several decades ago, Packard suggested in a commercial to «Ask the man who owns one». The Packard commercial is the exemplar of this type of testimonial. It presumes that the «man who own one» is a neighbor or someone the intended audience can identify with on a daily basis. It suggests a friend, a colleague, a co-worker, or someone immediately within the preview of the consumer's social frame of reference. It is the identity developed in OPTs.

Credibility of Endorsements

Each type of endorsement has both attractive and undesirable elements in appealing to a consumer. For example, celebrity endorsements are: (a) paid for and are, therefore, looked upon with some suspicion by consumers. The motive of the endorsement is presumed to be a remuneration without which the celebrity would not have participated, (b) suspect, since overexposure by a celebrity may further degrade the credibility of the endorsement. A celebrity, for example, who may lend his or her name to several products may alert the consumer to the possibility that the celebrity has never really used the product, and (c) attention getting, since the celebrity may impart luster to the product by his or her association with it, and status reinforcing, since the celebrity may

impart luster to the product by his or her association with it, and status reinforcing, since the celebrity may provide an elevation of the product to a position above that of its direct competition in the marketplace.

«Real» person testimonials (or OPTs) are those that: (a) have no monetary remuneration associated with them, so that no countervailing motives or loyalties can be directly traced to their allegiance for the product. The credibility of such testimonials is thereby enhanced, (b) have virtually no chance of overexposure since the possibility of one person part-taking in many commercials is virtually nil, (c) afford no particular luster to the product; any specific benefits a product may have will be generated by a identity of the consumer that is parallel to that of the spokesperson, and (d) show that the product or service retains a utilitarian value to the exclusion of any symbolic value, as is the case with a celebrity imparting a degree of status or prestige to the product.

ON PUBLIC POLICY

Since advertising can create misleading expectations for many consumers, the FDA and FTC have attempted to regulate certain practices of the industry in the public interest. Highly educated publics, on the other hand, are far more capable of resisting the blandishments in commercial messages since they have countervailing information readily at their disposal. Russo et al. (1982) refer to a study which showed that ads which the FDA judged to be misleading, were not perceived as such by physicians, in many such cases. In 1981 Russo et al. defined deceptive advertising as a message that «creates, increases, or exploits false belief about the expected product performance» (p. 128). Earlier, Gardner (1975 and 1976) classified deception as comprising three broad categories: «(1) unconscionable lies, in which completely false claims are made and intended; (2) claim/fact discrepancies, in which some relevant qualifications of a claim are omitted, resulting in misrepresentation; and, (3) claim/belief discrepancies, in which no deceptive claim is explicitly made, but a deceptive belief is created».

The advertising industry has responded to the need for regulating advertising claims. Specifically, the Advertising Federation, the American Association of Advertising Agencies, the Association of National Advertisers, and the Council of Better Business Bureaus, Inc., jointly announced a code which was part of a program on advertising industry self-regulation pertaining to national consumer advertising.

The intensified interest in advertising practices (Schwadel 1988) has led the *Advertising Code of American Business* to include testimonials as a significant area on which they focus their attention. The ninth item of their code has the stipulation that «Advertising containing testimonials shall be limited to those of competent witnesses who are reflecting a real and honest choice». Although item 9 is an excellent first step in limiting the range of deception possible within testimonials, it is suggested herein that the elements in the Code are necessary but insufficient to allow for the control of dishonesty for which they are intended.

Despite government's best attempts to solve the «deception in testimonial» problem, a statistical overview indicates that the problem of deception still persists. A salient reason for this is that advertisers make no mention of the number of unsuccessful solicitations for testimonials. Without this number it is not possible for the viewer to determine the likelihood that the advertised product will have the benefits claimed for it.

It is by no means suggested, however, that consumers be presented with raw data concerning the type of trial, the number of consumers tested, or any countervailing evidence for their analysis. Consumers may well misinterpret the data, confound the findings and be misled to a far greater degree than testimonials less encumbered with methodology would provide. Such information, in addition, would take so much time that the persuasive elements of the commercial message would be sacrificed on the altar of full disclosure. A solution to both problems of full disclosure and the maintenance of audience interest in testimonial advertising, however, is possible and beneficial to the advertising industry and the clients they serve.

TESTIMONIAL PROTOCOLS

The most frequently used format for testimonial endorsements is of the type: «the (advertised brand) worked for me». Another format heavily relied upon by market researchers is of the type «Some proportion, p, of interviewed consumers of (product) are satisfied with it.» The former has come into some criticism of late, since it does directly imply that the product or service will work as well for the consumer as it does for the spokesperson in the commercial. The latter, similarly, misleads consumers in that its phrasing is both opaque and couched in proportions of greater

interest to those who are professionally inclined to think in those terms (i.e., market researchers).

Both formats are used to describe responses after the fact. Consumers themselves seldom think in these terms. The formats allow for a codification of consumer sentiments and attitudes to provide a workable framework for the analysis of the results. They are really a translation of ordinary language into a manageable frame-of-reference for researchers to make sense of the data within a technical modality.

A statistical decision rule for determining the probability that an advertised brand will work for the viewer is the following: Let p equal the population value for the probability that the advertised brand will work for the viewer. Let p' be the estimate of p , and let p^* equal a standard of performance, in a binomial sense. Thus when $p > p^*$, the advertised product will work for the viewer in a probabilistic sense. For example, a viewer would try a specific product if the p^* equalled 40%; if p were less than 40%, then the viewer would not bother to try the product. If p were greater than 40%, then the viewer would not bother to try the product. If p were greater than 40%, then the viewer would give it a try. Unfortunately, p is unknown; and estimate of p , noted p' , can be obtained from the data. Data means the number of testimonials and the number of unsuccessful solicitations for testimonials. Hence, when the $\text{Prob}[p > p^*]$ is large, it is asserted that the viewer of the testimonial will more likely be positively inclined toward trying the product.

This scenario can be described by either the Binomial or Pascal distribution. When using the Binomial distribution, the number of potential positive testimonials is n , a constant, and the number of positive testimonials is X , a random variable. For the Pascal distribution, N is a random variable, and x is a constant. Appendix 1 provides illustrative examples of the above explication.

A BRIEF OVERVIEW OF CONSUMER PRODUCT SCENARIOS

It is the case that when $P[p > p^*] \geq C$, the confidence level, the consumer will try the product. In the scenarios below, the stated probabilities are for p^* , the confidence interval is tacitly assumed. In the numerical examples presented, the value of $C=0.95$ was employed.

*Scenario 1: Low p^**

A person with alopecia may be induced to try a product that is advertised to have restorative properties, if he or she can be convinced that the probability of success is 10% or slightly greater. Similarly, individuals wishing to stop cigarette smoking may assume that claims made by manufacturers of antismoking products may likely try the product or service, should the probability or efficacy also exceeded 10%.

*Scenario 2: Medium p^**

A testimonial advertising a special diet method may result in a viewer's trying the product if there is the perception of at least a 30% chance of success. Likewise, a testimonial touting a new process for rubber-based paints may attract new homeowners to try the product if they are convinced that there is at least a 30% chance that the new process is state-of-the-art.

*Scenario 3: High p^**

Brand loyal consumers will require a relatively high inducement to switch brands. The additional element of loyalty to a brand may be due to a host of factors, e.g., length of trial, familiarity with other brands, relative satisfaction with competitive brands, etc. A relatively high p^* of at least 60% may be required to dislodge a previously used brand for that of another.

TABLE 1.
Examples of Binomial & Pascal Distributions

p^*	BINOMIAL DISTRIBUTION ($x=3$)		PASCAL DISTRIBUTION ($x=3$)	
	n	Confidence Level	N	Confidence Level
.2	7	.8757	9	.9206
	6	.8906	8	.9505
	5	.9898	7	.9839
	4	.9961		
.5	6	.6563	6	.6563
	5	.6826	5	.8208
	4	.9492	4	.9624
	3	1.0000	3	1.0000

Numerical Examples

Table 1 presents examples of both the Binomial and Pascal distributions. The p^* values used are 0.2 and 0.5, the confidence level, C , is set to 0.95, and the number of testimonials, x or X , is 3. Different values of N or n are presented for each p^* . The desired number of trials is the value of N or n associated with the smallest confidence level greater than equal to 95%. The threshold number of trials should not be exceeded so that the viewer is at least 95% confident that p is greater than or equal to that individual's standard p^* . For example, if the standard p^* equals 0.2, then the total number of solicitations should not have been more than 8, comprising 3 successful and 5 unsuccessful solicitations.

CONCLUSIONS

The following recommendations are concentrated in the area of OPTs, since the likelihood of inaccurate or deceptive results are far more likely to occur within this type of endorsement. Celebrity testimonials involve one person as a rule or a few persons at most. The question of how many individuals were in the sample never arises within the celebrity testimonial. The principal difficulty of credibility in this type of testimonial is the motive for the star's association with the product at the outset. OPTs are far more problematic with respect to their authenticity and reliability. It is, for example, perfectly possible for advertisers to disregard negative responses. A sponsor that claims that a product worked as advertised for 8 out of 10 people, may well have disregarded a larger sample size which would have shown a far greater degree of dissatisfaction with the product than was formally proclaimed. If the product worked for 8 out of 10 persons, but the original sample size comprised 100 persons, over 90% of those tested and who found the product less desirable, were never included in the report of the result. Another technique that might be employed by advertisers is to create a series of simultaneous evaluations in which sample sizes differ. From this group the best results may be chosen to advance the claims of the advertiser. Those results which are less auspicious can be disregarded by those doing the testing. Which of these unscrupulous techniques may be employed by a particular advertiser, or which other techniques are currently

in practice, is extremely difficult to ascertain given the proprietary nature of the test results.

RECOMMENDATIONS

In order to ensure the authenticity of OPTs, it is recommended that an External Authenticating Agency (EAA) be employed by the manufacturer or provider of the service to guarantee that the claims in an advertisement are accurate and true. The EAA could operate much as Price Waterhouse does for the American Academy of Motion Picture Arts and Sciences. There is nothing to preclude CPA firms from this sort of oversight as former restrictions imposed on accounting organizations by the AICPA (American Institute of CPA's) have been lifted as of August 1990 (Allen and Herring 1991). The agency would be employed for a standard fee ascertained prior to their oversight of the sampling. Their reward would remain the same irrespective of whether they approved or disapproved of the commercials assigned to them. This would guarantee that the agency had no vested interest in aligning with the company, nor would they have a vested interest in substantiating claims predicated on misleading data.

Specifically, the EAA would oversee each step in the sampling and surveying process. They would employ analytical techniques independent of those used by the advertiser. A degree of fit between those techniques and those generated by the samplers could be instituted to guarantee confidence in the inter-coder reliability and validity of the findings. Once the EAA is satisfied that product claims are substantiated by the data generated from acceptable practices, they may decide to lend their *imprimatur* to the advertiser's claims. It is suggested that no OPT be broadcast by advertisers unless the commercial carries a seal of approval by a registered EAA. Each commercial of this type should in addition carry the caption «These findings have been authenticated by (name of EAA)». The EAA would merely be extending the services of usual CPA practices preparing business disclosures for the public or the Internal Revenue Service (Causey and McNair 1990). Consumers would thereby be assured that a body nonaligned with the manufacturer of a product or the provider of a service attested to the validity of the testimonials claims. The manufacturer would also benefit from the creation of EAAs in that its products and commercials would be regarded with a much higher degree of credibility than previously possible. Consumers seeing no vested

interest are much more likely to be favorably predisposed to testimonial content than are consumers who are suspicious of the product and distrustful of advertising in general.

When it becomes widely known that networks and local TV stations are required by law to reject commercials not bearing the seal of a registered EAA, those commercials which do bear that seal will be greeted by enhanced credibility. The absence of registered EAAs provides ample opportunity for deceptive advertising with respect to testimonials. It is in both the public interest and the private interests of manufacturers and providers of services that they receive the recognition and credibility genuine sampling and honest reporting of results deserves.

SUGGESTIONS FOR FUTURE RESEARCH

The exact effect of testimonials advertising messages on consumer perceptions, attitudes and preferences should be examined. In addition, future research should focus on the attempt to identify any possible or potential mediating (or antecedent) variables that intervene in the relationship between consumer exposure to testimonials and consumer perceptions, attitudes and preferences. This research focus could benefit methodologically by the relevant research that explores the relationship between attitude toward the advertising message (A_{ad}) and attitude toward the advertised product (A_b). The only difference in similar studies that could be replicated would be the specific type of an advertising message, i.e., testimonials. In order to enhance generalizability of future research results, researchers could compare the results referring to testimonials with those referring to more general A_{ad} results.

REFERENCES

- Allen, P.W., and D.R. Herring, «An Update on the Changing Standards for Promoting CPA Services», *Practical Accounting*, Vol. 24, No. 2 (February), pp. 43-49, 1991.
- Atkin, C., and M. Block, «Effectiveness of Celebrity Endorsers», *Journal of Advertising Research*, Vol. 23, No. 1, pp. 57-61, 1983.
- Causey, D., and F. McNair, «An Analysis of State Accountant- Client Privilege Statutes and Public Policy Implications for the Accountant - Client Relationship», *American Business Law Journal*, Vol. 24, No. 4 (Winter), pp. 535-551, 1990.

- Donius, J.F., «Campaign Simulation via Multiple Exposure On-Air Copy Testing... An Experiment», *Journal of Advertising Research*, Vol. 23, No. 2 (April/May), pp. 35-39, 1983.
- Engel, J.F., M.R. Warshaw, and T.C. Kinneer, *Promotional Strategy, Managing the Marketing Communications Process*, Boston, MA:IRWIN, 1991.
- Finney, D.J., «On a Method of Estimating Frequencies», *Biometrika*, Vol. 36, pp. 233-234, 1949.
- Friedman, H., S. Termini, and R. Washington, «The Effectiveness of Advertisements Utilizing Four Types of Endorsers», *Journal of Advertising*, Vol. 5, No. 3, pp. 22-24, 1976.
- Friedman, H., and L. Friedman, «Endorser Effectiveness by Product Type», *Journal of Advertising Research*, Vol. 19, No. 5, pp. 63-71, 1979.
- Gardner, D.M., «Deception in Advertising: A Conceptual Approach», *Journal of Marketing*, January, pp. 40-46, 1975.
- Gardner, D.M., «Deception in Advertising: A Receiver Oriented Approach to Understanding», *Journal of Advertising Research*, Fall, pp. 5-11, 1976.
- Haldane, J.B.S., «On a Method of Estimating Frequencies», *Biometrika*, Vol. 333, pp. 222-225, 1946.
- Hefzallah, I.M., and P.W. Maloney, «Are there Only Six Kinds of TV Commercials?» *Journal of Advertising*, Vol. 19, No. 4, pp. 57-62, 1979.
- Kamen, J.M., A.C. Azhari, and J.R. Krogh, «What a Spokesman Does for a Sponsor», *Journal of Advertising Research*, Vol. 15 (April), p17, 1975.
- Kamins, M.A., «Celebrity and Noncelebrity Advertising in a Two-Sided Context», *Journal of Advertising Research*, Vol. 29, No. 3 (June/July), pp. 34-42, 1989.
- Lipman, J., «Celebrity Pitchmen Are Popular Again», *Wall Street Journal*, September 4, p. B5, 1991.
- Russo, E.J., B.L. Metcalfe, and D. Stephens, «Identifying Misleading Advertising», *Journal of Consumer Research*, September, 1981.
- Russo, E.J., B.L. Metcalfe, and D. Stephens, «Toward an Empirical Technology for Identifying Misleading Advertising», *Information Processing Research in Advertising*, ed. R.J. Harris, Hillsdale, NJ:Lawrence Erlbaum Associates, 1982.
- Schiffman, L.G., and L.L. Kanuk, *Consumer Behavior*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice - Hall, 1994.
- Schwadel, F., «Retailers Consider Setting Standards for Advertising», *Wall Street Journal*, September 30, p. 32, 1988.
- Sukhatme, P.V., and B.V. Sukhatme, *Sampling Theory of Surveys with Applications*, Iowa State University Press, pp. 32, 46, 1970.
- Williams, T.G., *Consumer Behavior - Fundamentals and Strategies*, St. Paul, Minnesota:West Publishing Co., 1982.

Appendix 1

The Binomial & Pascal Cases

The Binomial Case is assumed that the number of times an advertised brand will work for the audience, is a random variable. The probability density function is, then, given by:

$$b(X,n,p) = C(n,X)p^X(1-p)^{n-X}$$

The MLE is $p=X/N$ and the unbiased estimator is $p=X/n$ (Finney 1949; Haldane 1946; Sukhatme and Sukhatme 1970). Since the estimate of $\text{Prob}[p>p^*]$ is of interest, p' is used in place of p ,

$$\text{Prob} [(X/N)>p^*]$$

In the Binomial case, $\text{Prob} [X>np^*]$, which is expressed as $1-B(np^*,n,p)$ since the unbiased and the MLE are identical. $B(\cdot, \cdot)$ denotes the cumulative Binomial.

The Pascal Case

For the Pascal (or Negative Binomial) case, the number of trials N is a random variable, and the number of times the advertised product will work for the viewer, is fixed at x . The probability density function of the Pascal distribution is:

$$C(N-1,x-1)p^x(1-p)^{N-x}$$

The MLE for the Pascal is, again, $p=X/N$. The unbiased estimator in this case, however, is $p=(x-1)/(N-1)$, which is not operationally feasible when $x=1$, because the estimate equals zero. Since N is the random variable here, $\text{Prob}[(X/N)>p^*]$ can be rewritten as

$$\text{Prob}[N<x/p^*], \text{ thus}$$

$$G[(x/p^*)-1,x,p], \text{ when } x/p^* \text{ is integral, and}$$

$G[1(x/p^*),x,p]$, otherwise, where $G[\cdot, \cdot]$ is the cumulative Pascal.

It should be noted that the probability of an advertised brand working for the viewer exceeds a standard p^* is expressed in the equations above in terms of x , which represents the number of times the brand will work for the viewer; N represents the total number of «trials», using p^* as the standard. Since the number of trials is the most salient feature for the selection of an appropriate model, Pascal is indicated as preferential to other models. When X is known, the total number of subjects interviewed (N) is the random variable. Should the number of positive solicitations be

four, for example, the number of subjects interviewed would be specified at 10, 50, or 100.

Illustrative Calculations

Binomial Distribution:

$$P(p > p^*) = P[(X/n) > p^*] = P(X > np^*)$$

The following calculation refers to $p^* = 0.20$ and $n = 6$,

$$P(X > 1.2) = P(X \geq 2) = 0.8906$$

Pascal Distribution:

$P(p > p^*) = P[(x/N) > p^*] = P[N < (x/p^*)] = P[N \leq (x/p^*) - 1]$, which is equivalent to Binomial ($X > x$), where the number of trials for the Binomial equals $(x/p^*) - 1$ and the probability for the Binomial equals x/N . The following calculation refers to $p^* = 0.20$ and $N = 8$. For $x = 3$, $(x/p^*) - 1 = 14$ and Binomial ($X > 3$) = 0.9505.

Γιάννης Γ. Σμυρλής*

ΕΠΙΛΟΓΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΤΟ INTERNET:
ΕΝΑ ΣΥΣΤΗΜΑ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗΣ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ
ΕΠΙΛΟΓΗΣ, ΚΑΤΑΓΡΑΦΗΣ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗΣ
ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΩΝ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η εργασία αυτή παρουσιάζει την βασική ιδέα ενός συστήματος υποστήριξης αποφάσεων επιλογής προϊόντων μέσω του Internet. Το σύστημα αυτό παρέχει στους καταναλωτές πληροφορίες σχετικά με τις επιδόσεις και τα χαρακτηριστικά ανταγωνιστικών προϊόντων, τη δομή και τους περιορισμούς της συγκεκριμένης αγοράς. Επιπλέον είναι σε θέση να συγκρίνει τα προϊόντα και να τα διατάξει σύμφωνα με τις προτιμήσεις του καταναλωτή οι οποίες αναφέρονται σε ποιοτικά κυρίως χαρακτηριστικά. Με τη συνεχή λειτουργία του συστήματος στο Internet, οι καταγεγραμμένες προτιμήσεις στη συνέχεια είναι δυνατόν να αναλυθούν από μεθόδους μάρκετινγκ, πολυμεταβλητής στατιστικής και πολυκριτήριας ανάλυσης ώστε να προκύψουν χρήσιμες πληροφορίες για τη συνεισφορά κάθε χαρακτηριστικού του προϊόντος στη διαμόρφωση της αντίληψης των καταναλωτών.

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Τα τελευταία χρόνια τα διεθνή δίκτυα υπολογιστών υποστηρίζονται από τεχνολογίες πολυμέσων ήταν η βάση για τη ραγδαία ανάπτυξη εφαρμογών ηλεκτρονικού εμπορίου. Μία ειδική κατηγορία των εφαρμογών αυτών βασισμένη σε τεχνολογία ιστοσελίδων (World

* Τμήμα Στατιστικής & Ασφαλιστικής Επιστήμης, Πανεπιστήμιο Πειραιώς.

Wide Web) συμπεριφέρεται ως «ηλεκτρονική βιτρίνα» (online storefront) η οποία προβάλλει τα ανταγωνιστικά προϊόντα και παρέχει στους καταναλωτές-χρήστες του διαδικτύου όλες τις απαραίτητες πληροφορίες για αυτά [1],[2]. Μερικές μάλιστα εφαρμογές του είδους αυτού περιλαμβάνουν μεγάλο αριθμό προϊόντων τα οποία ανήκουν σε διαφορετικές κατηγορίες, συνθέτοντας με τον τρόπο αυτό τα «εμπορικά κέντρα» (Mall sites) [3]. Σχετικές έρευνες για την χρήση του Internet δείχνουν ότι η προβολή και η αγορά προϊόντων μέσω των ιστοσελίδων είναι η πιο διαδεδομένη και δημοφιλής δραστηριότητα [4].

Οι ανωτέρω εφαρμογές αντιπαραβάλλουν τα ανταγωνιστικά προϊόντα (comparison shopping), παρέχουν μηχανισμούς αναζήτησης με βάση απλά ή σύνθετα κριτήρια και παρουσιάζουν αναλυτικά όλων τις δυνατότητες, επιδόσεις, φυσικά χαρακτηριστικά, τεχνικές προδιαγραφές κ.λπ. Επιπλέον αναφέρονται σε πίνακες τεχνικής αξιολόγησης, παρουσιάζουν δημοσιεύματα κριτικής, δίνουν πληροφορίες τιμοκαταλόγου, προσφορών κ.λπ. και παραπέμπουν στα σημεία πώλησης. Μορφές πολυμέσων (π.χ. φωτογραφίες, βίντεο, τρισδιάστατο βίντεο) συχνά χρησιμοποιούνται για να πληροφορήσουν και να προσελκύσουν τους καταναλωτές αλλά και να εμφανίσουν τη μορφή και μερικά χαρακτηριστικά των προϊόντων όπως χρώμα, διαστάσεις, επιπλέον εξοπλισμός κ.λπ., σύμφωνα με τις επιθυμίες των καταναλωτών. Η χρήση των συστημάτων εμπειρογνομόνων περιορίζεται μόνον στις περιπτώσεις όπου για κάθε προϊόν προσφέρεται μεγάλος αριθμός πρόσθετων χαρακτηριστικών και οι δυνατότητες τροποποίησης των προϊόντων είναι μεγάλες [5]. Μερικές από τις παραπάνω εφαρμογές περιέχουν περιορισμένες μόνο δυνατότητες καταγραφής των προτιμήσεων των καταναλωτών. Άλλες, σχετικές με την επιλογή των προϊόντων εφαρμογές, αντιμετωπίζουν το θέμα ως πρόβλημα διατύπωσης σύνθετων ερωτημάτων σε βάσεις δεδομένων με στοιχεία προϊόντων [6]. Στα ερωτήματα αυτά χρησιμοποιούνται απλά κριτήρια όπως ο τύπος των προϊόντων, τα φυσικά ή τεχνικά χαρακτηριστικά, η τιμή πώλησης κ.λπ. Με τον τρόπο αυτό προϋποθέτουν ότι ο καταναλωτής είναι ενημερωμένος για τις διαφορές και τις τιμές των χαρακτηριστικών των ανταγωνιστικών προϊόντων καθώς και των συνθηκών της αγοράς. Επιπλέον ότι έχει ήδη διαμορφώσει την τελική του άποψη για το είδος του προϊόντος που επιθυμεί, για τα χρήματα που θα δαπανήσει κ.λπ. Η αναζήτηση δεν αναφέρεται συνήθως σε ποιοτικά χαρακτηριστικά και σύνθετα κριτήρια όπως «αξιοπιστία», «οικονομία», «ευκολία χρήσης», τα οποία σχετίζονται με τη διαμορφωμένη αντίληψη (perception) των καταναλωτών, στοιχείο που

επηρεάζει άμεσα τη απόφαση επιλογής. Από τα ανωτέρω συνάγεται ότι οι υπάρχουσες εφαρμογές αναζήτησης και επιλογής προϊόντων συμπεριφέρονται ως διαδικασίες αναζήτησης σε βάσεις δεδομένων και όχι τόσο σαν εργαλεία υποστήριξης αποφάσεων.

Η παρούσα εργασία εισάγει την ιδέα ενός συστήματος υποστήριξης αποφάσεων σε περιβάλλον Internet το οποίο συμπεριφέρεται ως «εικονικός διαμορφωτής γνώμης» (virtual opinion leader). Οι «διαμορφωτές γνώμης» είναι φυσικά πρόσωπα, ενθουσιώδεις για μερικές κατηγορίες προϊόντων (π.χ. αυτοκίνητα, φωτογραφικές μηχανές, κ.λπ.) οι οποίοι συμβουλεύουν και επηρεάζουν τις καταναλωτικές αποφάσεις άλλων (opinion seekers), παρέχοντας πληροφορίες για τα τεχνικά χαρακτηριστικά, στοιχεία αξιολόγησης, πληροφορίες για τα σημεία πώλησης που προσφέρουν ποιότητα σε χαμηλές τιμές και τη γνώμη τους για το ποιος τύπος προϊόντων είναι κατάλληλος στην ειδική περίπτωση του κάθε καταναλωτή. Η τελευταία αυτή πληροφορία είναι εξαιρετικά χρήσιμη αλλά πολυσύνθετη και προϋποθέτει εκτίμηση για τη προσωπική θεώρηση των αξιών και του τρόπου ζωής του καταναλωτή.

Το προτεινόμενο σύστημα διαφέρει από τις μέχρι σήμερα γνωστές εφαρμογές προβολής και επιλογής προϊόντων στα εξής σημεία:

- α) εισάγει στα κριτήρια αναζήτησης και σύγκρισης των προϊόντων, ποιοτικά χαρακτηριστικά (π.χ. ευκολία χρήσης, λειτουργικότητα, αξιοπιστία κ.λπ) τα οποία προσεγγίζουν τα κριτήρια βάση των οποίων οι καταναλωτές τελικών επιλέγουν τα προϊόντα. Τα ποιοτικά χαρακτηριστικά των προϊόντων εκτιμώνται είτε από δεδομένα ερευνών αγοράς είτε απ' ευθείας από τα τεχνικά χαρακτηριστικά των προϊόντων εφαρμόζοντας μεθόδους κυρίως πολυμεταβλητής στατιστικής ανάλυσης (π.χ. παραγοντική ανάλυση).
- β) συλλέγει και καταγράφει τις προτιμήσεις των καταναλωτών με απλό και κατανοητό τρόπο προσπαθώντας να προσεγγίσει τον «φυσικό» τρόπο σκέψης με τον σχηματισμό συνόλων αναφοράς και επιλογής (consideration, choice set).
- γ) παρέχει ποσοτική εκτίμηση για τη αποδοτικότητα των προϊόντων λαμβάνοντας υπόψη τα επικρατέστερα ποιοτικά χαρακτηριστικά και τη σημασία που αυτά έχουν για τον κάθε καταναλωτή. Ο δείκτης αυτός διατάσσει τα προϊόντα, προτείνοντας με τον τρόπο αυτό τα πλέον κατάλληλα για τον καταναλωτή.
- δ) στις καταγεγραμμένες προτιμήσεις των καταναλωτών, όπως αυτές συσσωρεύονται σταδιακά με τη χρήση του συστήματος, προτείνει μεθόδους ανάλυσης δεδομένων προκειμένου να δια-

πιστωθούν σχέσεις όπως η συνεισφορά του κάθε ποιοτικού χαρακτηριστικού στη απόφαση επιλογής, η θέση και η ανταγωνιστικότητα των προϊόντων κ.λπ.

Οι διάφορες φάσεις της λειτουργίας του προτεινόμενου συστήματος (διαμόρφωση της αρχικής γνώσης, διαδικασία επιλογής προϊόντων και εκτίμηση των καταλληλότερων, ανάλυση των καταγεγραμμένων δεδομένων) σχολιάζονται και αναλύονται στη συνέχεια.

Η ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΤΗΣ ΑΡΧΙΚΗΣ ΓΝΩΣΗΣ ΤΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ

Προκειμένου να διαμορφωθεί η αρχική γνώση του συστήματος απαιτείται να πραγματοποιηθεί μια πρώτη φάση συλλογής, ταξινόμησης και επεξεργασίας των δεδομένων τα οποία σχετίζονται τόσο με τα προϊόντα που συμμετέχουν στη διαδικασία επιλογής όσο και με τις γενικότερες συνθήκες της αγοράς. Τα δεδομένα αυτά περιλαμβάνουν τις τιμές των τεχνικών ή άλλων χαρακτηριστικών των προϊόντων, τον επιπλέον εξοπλισμό, τις διαφορετικές εκδόσεις και τύπους, διάφορα βοηθητικά δεδομένα σε μορφή πολυμέσων (φωτογραφίες, διαφημιστικά video clip, κ.λπ.), τα στοιχεία των σημείων πώλησης/διανομής καθώς και άλλα συμπληρωματικά στοιχεία όπως πίνακες αξιολόγησης, σχετικά άρθρα εμπειρογνομητών, οδηγίες χρήσης/λειτουργίας, αναφορές σε άλλες βάσεις δεδομένων και διάφορες πηγές κυρίως στο Internet κ.λπ.

Εκτός των ανωτέρω, τα οποία άλλωστε σε μεγάλο βαθμό εμπεριέχονται και στα υπάρχοντα συστήματα προβολής προϊόντων, μία ακόμη κατηγορία δεδομένων είναι απαραίτητη για τη λειτουργία του προτεινόμενου συστήματος: ένα σύνολο ποιοτικών δεικτών οι οποίοι εκφράζουν ποσοτικά τη διαφοροποίηση των προϊόντων. Οι ποιοτικοί αυτοί δείκτες, αναλόγως της κατηγορίας των προϊόντων είναι δυνατόν να αναφέρονται στην απόδοση, την οικονομία, λειτουργικότητα, ασφάλεια, υιοθέτηση μεθόδων νέας τεχνολογίας, στο όνομα και τη φήμη του προϊόντος κ.λπ. Τα αποτελέσματα σχετικών ερευνών αγοράς συνήθως καταδεικνύουν, αναλόγως της κατηγορίας των προϊόντων και του τμήματος των καταναλωτών, ποια είναι τα ποιοτικά εκείνα χαρακτηριστικά και σε ποιο βαθμό επηρεάζουν την απόφαση της επιλογής. Η ποσοτική εκτίμηση των δεικτών αυτών σε πολλές περιπτώσεις πραγματοποιείται με τη βοήθεια ερευνών αγοράς σε αντιπροσωπευτικά δείγματα καταναλωτών. Όταν, για διαφόρους λόγους, δεν είναι δυνατή η συλλογή τέτοιας μορφής δεδομένων, προτείνεται η απ' ευθείας εκτίμηση τους από τα τεχνικά ή άλλα χαρακτηριστικά με τη χρήση μεθόδων

κυρίως πολυμεταβλητής στατιστικής ανάλυσης (cluster, multidimensional scaling, factor analysis κλπ). Για παράδειγμα στην περίπτωση της επιλογής αυτοκινήτων, προκειμένου να εκτιμηθεί ο παράγοντας «οικονομία», θα ήταν δυνατόν να εφαρμοσθεί παραγοντική ανάλυση σε μεταβλητές που εκφράζουν την μέση κατανάλωση καυσίμου, το κόστος και τη συχνότητα του σέρβις, το κόστος επισκευής ενός συνηθισμένου μικρο-τρακαρισματος, τη φορολογική και ασφαλιστική κλίμακα. Ένας άλλος εναλλακτικός τρόπος εκτίμησης των ποιοτικών χαρακτηριστικών θα μπορούσε να βασισθεί στους πίνακες αξιολόγησης τους οποίους παρουσιάζουν εμπειρογνώμονες σε διάφορα ειδικά για κάθε κατηγορία περιοδικά, τεχνικά φυλλάδια κ.λπ.

Απαραίτητος επίσης κατά το επόμενο στάδιο της επιλογής είναι ο διαχωρισμός των προϊόντων σε ομοειδή που εκφράζουν συγκεκριμένες «ιδέες» (concepts) ή έχουν την ίδια λειτουργικότητα ή ακόμη απευθύνονται σε ειδικές ομάδες καταναλωτών ή τμήματα της αγοράς. Για παράδειγμα τα αυτοκίνητα θα μπορούσαν να ταξινομηθούν ως προς τη αναμενόμενη χρήση ή λειτουργικότητά τους (οικογενειακά, σπορ, ελεύθερου χρόνου, πόλης κ.λπ.). Ο διαχωρισμός αυτός, όπως ακριβώς αναφέρθηκε ανωτέρω, είναι δυνατόν να προκύψει από δεδομένα έρευνας αγοράς ή από στατιστική επεξεργασία (π.χ. cluster analysis) σε μεταβλητές οι οποίες καθορίζουν ουσιαστικά τη διαφοροποίηση.

Η ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΣΥΛΛΟΓΗΣ ΤΩΝ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΩΝ

Η διαδικασία της συλλογής των δεδομένων προτίμησης έχει σχεδιασθεί ώστε να συμβαδίζει με το πλέον αποδεκτό μοντέλο συμπεριφοράς καταναλωτή [7] το οποίο διαχωρίζει τη διαδικασία επιλογής προϊόντων σε πέντε στάδια: τη διαπίστωση της καταναλωτικής ανάγκης, την αναζήτηση και συλλογή πληροφοριών για τα προϊόντα, τη αξιολόγηση, αγορά και τέλος την ικανοποίηση μετά την αγορά.

Στο στάδιο κατά το οποίο ο καταναλωτής αναζητά και συλλέγει πληροφορίες για τα προϊόντα τα οποία πιθανώς να καλύπτουν τις ανάγκες του, το προτεινόμενο σύστημα, σε διαλογικό, γραφικό και φιλικό προς το χρήστη περιβάλλον, παρουσιάζει για κάθε ένα προϊόν όλες τις διαθέσιμες πληροφορίες. Με τον τρόπο αυτό διευκολύνεται ο καταναλωτής να αφομοιώσει τα διάφορα χαρακτηριστικά τους, να διακρίνει τα πλεονεκτήματα έναντι των άλλων, να ελαχιστοποιήσει τις πιθανές παρανοήσεις και να οδηγηθεί σε μια πιο αντικειμενική ιδέα, να μειώσει την αβεβαιότητα για το εάν

υπάρχουν προϊόντα με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά ή ποία είναι εκείνα τα οποία πιθανώς να τον ενδιαφέρουν [8].

Η πρώτη ενέργεια του καταναλωτή στη προβλεπόμενη διαδικασία είναι να επιλέξει μία ή περισσότερες ομάδες προϊόντων που τον ενδιαφέρουν από τον προτεινόμενο κατάλογο. Η ομαδοποίηση αυτή, όπως έχει ήδη έχει αναφερθεί, προκύπτει κατά την προηγούμενη φάση της διαμόρφωσης της αρχικής γνώσης. Η επιλογή της κατηγορίας των ομοειδών προϊόντων προσδιορίζει αυτόματα το σύνολο αναφοράς (consideration set) του καταναλωτή δηλαδή τα προϊόντα εκείνα τα οποία διαβλέπει ότι πιθανώς θα ικανοποιήσουν την ανάγκη του. Η διαδικασία της προεπιλογής της βασικής ιδέας των προϊόντων είναι ισοδύναμη με την μέθοδο αναζήτησης με «ιδέες» (query by concept) η οποία χρησιμοποιείται πολύ συχνά τόσο σε εφαρμογές βάσεων δεδομένων όσο και σε μηχανές αναζήτησης στο Internet [9], με την διαφορά ότι ο χρήστης δεν χρειάζεται να διατυπώσει την «ιδέα» μέσω της φυσικής γλώσσας αλλά να επιλέξει από έναν προκαθορισμένο κατάλογο. Το προτεινόμενο σύστημα επιτρέπει στον καταναλωτή-χρήστη, τόσο στο στάδιο αυτό όσο και στα επόμενα, να μεταβάλλει τον κατάλογο των προϊόντων που έχει αρχικά επιλέξει εφαρμόζοντας την βασική πρόταση του μάρκετινγκ ότι το σύνολο αναφοράς των προϊόντων είναι δυναμικό κατά την διαδικασία επιλογής.

Η δεύτερη ενέργεια του καταναλωτή στη διαδικασία αυτή είναι να καθορίσει τα χαρακτηριστικά των προϊόντων τα οποία εκτιμά ότι παίζουν σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση της γνώμης του για τα προϊόντα και στη συνέχεια να καθορίσει, σε λεκτική κλίμακα, τον βαθμό σπουδαιότητας κάθε ενός εξ' αυτών. Αναλυτικά, ο καταναλωτής θα πρέπει να καθορίσει ποια χαρακτηριστικά του προϊόντος θέλει να ελαχιστοποιήσει (π.χ. τιμή αγοράς, κόστος χρήσης κ.λπ.), ποια θέλει να μεγιστοποιήσει (π.χ. αξιοπιστία, ασφάλεια, επιδόσεις κ.λπ.) και ποια δεν συμμετέχουν καθόλου στη διαμορφωση της επιλογής του. Σε μερικές κατηγορίες προϊόντων ο διαχωρισμός αυτός των χαρακτηριστικών σε θετική ή αρνητική χρησιμότητα είναι αυτονόητος. Υπάρχουν όμως και άλλα ποιοτικά χαρακτηριστικά τα οποία άλλα τμήματα των καταναλωτών επιθυμούν να ελαχιστοποιήσουν και άλλα να μεγιστοποιήσουν. Στο παράδειγμα των αυτοκινήτων, καταναλωτές που επιθυμούν οικογενειακά αυτοκίνητα ζητούν να μεγιστοποιείται το χαρακτηριστικό «χώροι-διαστάσεις» ενώ αυτοί που επιθυμούν αυτοκίνητο για κίνηση αποκλειστικά μέσα στη πόλη, ζητούν να ελαχιστοποιείται. Τα χαρακτηριστικά που δεν επιλέγονται αγνοούνται στους επόμενους υπολογισμούς ως αδιάφορα για την επιλογή. Παραμένοντας στο

ίδιο στάδιο επιλογής, ο καταναλωτής στη συνέχεια, για τα χαρακτηριστικά τα οποία έχει επιλέξει, θα πρέπει να ορίσει στη λεκτική κλίμακα : «εξαιρετικά σημαντικό», «πολύ σημαντικό», «σημαντικό», «όχι πολύ σημαντικό», τον βαθμό σημαντικότητας του κάθε χαρακτηριστικού στην επιλογή του.

Κατά το τρίτο στάδιο της συλλογής των προτιμήσεων, το σύστημα διαχωρίζει τα προϊόντα σε «αποδοτικά» ή «μη αποδοτικά» σύμφωνα με τα επιλεγμένα χαρακτηριστικά και τον βαθμό σπουδαιότητάς τους. Τα χαρακτηριζόμενα ως «αποδοτικά» προϊόντα αντιστοιχούν σε εκείνα τα οποία ικανοποιούν περισσότερο τους περιορισμούς προτίμησης οι οποίοι δηλώθηκαν από τον καταναλωτή στο προηγούμενο στάδιο. Τα υπόλοιπα που χαρακτηρίζονται ως «μη αποδοτικά» έχουν χαμηλότερες επιδόσεις στα διάφορα χαρακτηριστικά και σε κάθε περίπτωση μπορεί να ορισθεί ένα τουλάχιστον προϊόν από τη κατηγορία των «αποδοτικών» το οποίο υπερτερεί. Τα προϊόντα της ομάδας των «αποδοτικών» σχηματίζουν το σύνολο επιλογής (choice set) το οποίο περιλαμβάνει τα προϊόντα τα οποία το σύστημα προτείνει στον καταναλωτή ως πλέον κατάλληλα, μεταξύ των οποίων πρέπει τελικώς να επιλέξει. Η μέθοδος διαχωρισμού η οποία συνοπτικά περιγράφεται στη συνέχεια, παρέχει δυνατότητες πλήρους διάταξης των προϊόντων της ομάδας των «αποδοτικών», προτείνοντας με τον τρόπο αυτό το καλύτερο προϊόν, το λιγότερο καλύτερο κ.λπ.

Εάν τα αποτελέσματα του διαχωρισμού δεν είναι ικανοποιητικά για τον καταναλωτή π.χ. έχουν εξαιρεθεί προϊόντα τα οποία θα έπρεπε κατά τη γνώμη του να υπάρχουν στα προτεινόμενα, στα πλαίσια μίας διαδικασίας ανάδρασης, παρέχεται η δυνατότητα τροποποίησης τόσο των κυρίαρχων χαρακτηριστικών όσο και του βαθμού σπουδαιότητάς τους. Σε κάθε στάδιο της επιλογής, παρέχεται η δυνατότητα εμφάνισης όλων των καταχωρημένων πληροφοριών για ένα ή περισσότερα προϊόντα και μάλιστα υπό τη μορφή συγκριτικών πινάκων.

Η τεχνική στην οποία βασίζεται η ανωτέρω αξιολόγηση των προϊόντων είναι η μέθοδος DEA (Data Envelopment Analysis) η οποία είναι ιδιαίτερα δημοφιλής και έχει ευρύ φάσμα εφαρμογών [10]. Η μέθοδος αυτή, βασιζόμενη σε τεχνικές γραμμικού προγραμματισμού, επιτρέπει σε κάθε αυτόνομη οντότητα που ονομάζει «μονάδα απόφασης» (Decision Making Unit-DMU) να αξιολογήσει τον εαυτό της συγκριτικά με τις επιδόσεις των υπολοίπων προσαρθώντας να μεγιστοποιήσει την απόδοσή της. Ως απόδοση ορίζεται ο λόγος των αποτελεσμάτων που παράγει (στοιχεία εξόδου) δια των πόρων που καταναλώνει (στοιχεία εισόδου). Τόσο οι πόροι

όσο και τα αποτελέσματα ορίζονται ως σταθμισμένο άθροισμα των μεταβλητών που επιλέγονται να εκφράσουν τα στοιχεία εισόδου και εξόδου αντιστοίχως. Η βελτιστοποίηση επιτυγχάνεται με την εκλογή των κατάλληλων συντελεστών βάρους. Η εκτιμώμενη απόδοση είναι η μεγίστη η οποία μπορεί να επιτύχει κάθε μονάδα απόφασης και εκφράζεται με πραγματικό αριθμό στο διάστημα $[0,1]$. Αποτελεσματικές θεωρούνται οι μονάδες απόφασης με απόδοση ίση με 1, ενώ μη αποτελεσματικές εκείνες με αποδοτικότητα μικρότερη του 1. Οι μη αποτελεσματικές, ακόμα και με την ευμενέστερη μεταχείριση, δεν κατορθώνουν να ξεπεράσουν άλλες οι οποίες κάτω από την ίδια οπτική γωνία είναι αποτελεσματικές.

Η μέθοδος αυτή δεν έχει στο παρελθόν προταθεί για την αξιολόγηση προϊόντων, εκτός μιας περιπτώσεως [11] αλλά όμως η ιδέα της εφαρμογής της για την επιλογή των καλύτερων μονάδων απόφασης κάτω από περιορισμούς προτιμήσεων υπάρχει σε πολλές άλλες εφαρμογές [12]. Στην συγκεκριμένη περίπτωση των προϊόντων, ο καταναλωτής επιθυμεί να μεγιστοποιήσει τη αθροιστική συνεισφορά των χαρακτηριστικών που σχετίζονται με την χρησιμότητα και την ωφέλεια από το προϊόν (πχ. αξιοπιστία, επιδόσεις, λειτουργικότητα, ασφάλεια κ.λπ.) και να ελαχιστοποιήσει τα χαρακτηριστικά τα οποία δηλώνουν κόστος αγοράς και χρήσης, συχνότητα βλαβών/χρόνου εκτός λειτουργίας κλπ, ορίζοντας την απόδοση του προϊόντος ως τη μεγίστη δυνατή τιμή του λόγου της ωφέλειας προς το κόστος. Η δήλωση της σπουδαιότητας των χαρακτηριστικών κατά τη γνώμη του κάθε καταναλωτή μεταφράζεται, κατά τη επίλυση των προβλημάτων γραμμικού προγραμματισμού σε περιορισμούς στα αντίστοιχα βάρη [13].

ΚΑΤΑΓΡΑΦΗ ΚΑΙ ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΩΝ ΔΕΔΟΜΕΝΩΝ ΤΩΝ ΠΡΟΤΙΜΗΣΕΩΝ

Η ανωτέρω διαδικασία διαχωρισμού των προϊόντων σε αποδοτικά ή μη, αφού καταλήξει μετά από επαναληπτική διαδικασία σε ικανοποιητική προς τον καταναλωτή πρόταση, προτρέπει για την μόνιμη καταχώρηση στο σύστημα όλων των δεδομένων προτίμησης (παράγοντες προς ελαχιστοποίηση, μεγιστοποίηση-βαρύτητα). Επιπλέον προτείνει στον καταναλωτή να συμπληρώσει μερικά από τα προσωπικά του στοιχεία όπως φύλο, ηλικία, μορφωτικό επίπεδο, οικογενειακή κατάσταση κ.λπ.

Τα ανωτέρω στοιχεία, κατά το στάδιο εκμετάλλευσης του συστήματος, συσσωρεύονται για πολλούς καταναλωτές-χρήστες και όταν ο αριθμός τους κριθεί ικανοποιητικός, είναι δυνατόν να

ενεργοποιηθούν διαδικασίες ανάλυσης δεδομένων. Τα αποτελέσματα μπορεί να είναι χρήσιμα σε αναλυτές της συγκεκριμένης αγοράς, σε ειδικούς στο μάρκετινγκ, σε υπευθύνους σχεδιασμού προϊόντων, πωλήσεων κ.λπ.

Η ανάλυση των καταχωρημένων δεδομένων είναι δυνατόν να περιλαμβάνει διερεύνηση της συμβολής κάθε παράγοντα στη διάμορφωση της τελικής διάταξης των προϊόντων, είτε με μεθόδους της κατηγορίας UTA [14] για τις προτιμήσεις κάθε ενός συγκεκριμένου καταναλωτή, είτε με τη χρήση μεθόδων ανάλυσης σύζευξης (conjoint analysis) [15] για την εξαγωγή συμπερασμάτων σε ολόκληρο το δείγμα. Επιπλέον με τον συνδυασμό των προσωπικών πληροφοριών είναι δυνατόν να εξαχθούν πίνακες αντίληψης (perceptual maps) από τους οι οποίους εξάγονται χρήσιμα συμπεράσματα για τη σχετική θέση των ανταγωνιστικών προϊόντων ως προς διάφορους παράγοντες και χαρακτηριστικά.

ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Η διαδικασία επιλογής προϊόντων η οποία αναπτύχθηκε είναι δυνατόν να χρησιμοποιηθεί σαν μια σύντομη, χωρίς μεγάλο κόστος μέθοδος η οποία παρέχει στους καταναλωτές τη δυνατότητα να διατάξουν ανταγωνιστικά προϊόντα και να κατανοήσουν καλύτερα τους παράγοντες εκείνους οι οποίοι επηρεάζουν τη επιλογή των προϊόντων. Από την οπτική γωνία της ανάλυσης του Μάρκετινγκ μπορεί να θεωρηθεί σαν ένα εργαλείο συλλογής δεδομένων προτίμησης. Η δημιουργία της αρχικής γνώσης σχετικά με τα προϊόντα θα πρέπει να βασίζεται σε αξιόπιστα, συχνά ανανεούμενα και πραγματικά δεδομένα.

Οι διάφορες εφαρμογές προβολής και επιλογής προϊόντων σε περιβάλλον Internet απαιτούν γνώση του χειρισμού των υπολογιστών και απευθύνονται σε «φανατικούς» χρήστες της τεχνολογίας της πληροφορικής, οι οποίοι προς το παρόν δεν εκφράζουν αντιπροσωπευτικά την άποψη όλων των καταναλωτών. Όμως, σε πολλές περιπτώσεις εφαρμογών, η επιλογή προϊόντων μέσω υπολογιστών είναι απογοητευτική, βαρετή και ακόμη πολύ «τεχνητή», συγκρινόμενη με την πραγματική εμπειρία επιλογής προϊόντων.

Η μέθοδος DEA έχει επιλεγεί για την επίλυση του προβλήματος της επιλογής των προϊόντων διότι απαιτεί από τον καταναλωτή ελάχιστη πληροφορία, είναι απλή στην υλοποίηση και προσαρμόζεται καλύτερα στο πρόβλημα της αξιολόγησης των προϊόντων, ιδιαίτερα δε όταν τα χαρακτηριστικά τους είναι απ' ευθείας μετρήσιμα όπως συμβαίνει σε πολλά βιομηχανικά προϊόντα. Πολλές

άλλες διαφορετικές προσεγγίσεις έχουν προταθεί στο παρελθόν για να συστηματοποιήσουν την συμπεριφορά του καταναλωτή κατά την επιλογή και τελική απόφασης αγοράς. Στοχαστικά μοντέλα επιλογής ενσωματώνουν παραμέτρους όπως ο χρόνος αγοράς η ομοιογένεια του πληθυσμού η ανάδραση στο γεγονός της επιλογής, διάφοροι εξωγενείς παράγοντες της αγοράς κ.λπ. Στην συγκεκριμένη εργασία προτείνετε η θεώρηση του προβλήματος της επιλογής προϊόντων ως πρόβλημα πολυκριτήριας ανάλυσης είτε τύπου επιλογής είτε τύπου διάταξης. Διαφορετικές μέθοδοι πολυκριτήριας ανάλυσης για διακριτό αριθμό εναλλακτικών επιλογών είναι δυνατόν να εφαρμοσθούν στο πρόβλημα [16], η κάθε μια από τις οποίες απαιτεί και διαφορετικούς τύπους δεδομένων προτίμησης καταναλωτών (σημασία των χαρακτηριστικών, σύγκριση ανά δύο, καθορισμός κατωφλίων κ.λπ.).

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- [1] Hoffman L. Donna, Thomas P. Novak, Patralli Chatterjee (1995), «Commercial Scenarios for the Web: Opportunities and Challenges», *Journal of Computer Mediated Communications*, Vol. 1, Special Issue on Electronic Commerce.
- [2] Wallace, David J.(1995), «Shopping Online: A Sticky Business», *Advertising Age*, April 10,20.
- [3] Gaffin, A. (1994). «Mall – shopping on the Internet», *Network World*, Oct 10, 11-41, 4.
- [4] Gupta, Sunil (1995), «HERMES: A research project on the Commercial Uses of the World Wide Web» [url: <http://www.umich.edu/~sgupta/hermes/>].
- [5] Tokyo Nissan Computer Systems –«An intelligent Car Selection System», *The Guardian Newspaper*, 27 June 1991.
- [6] Patric Steiger, Markus Stolze (1997), «Effective Product Selection in Electronic Catalogs», *Proceedings of CHI'97*, ACM Press.
- [7] Gary L. Lilien, Philip Kotler, K. Sridhar Moorthy (1992), «Marketing Models», Prentice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey 07632, ISBN 0-13-545641-X, pp 24-31.
- [8] Urbany Joel E., Peter R. Dickson and William L. Wilkie (1989), «Buyer Uncertainty and Information Search», *Journal of Consumer Research*, Vol. 156, no 2, pp 208-215.
- [9] Heesterman Wiebina (1996), «A comparative review of information retrieval software, Applications», *The Journal of Information, Law and Technology*, Issue 3.
- [10] Lewin and Seiford (1997), «From efficiency calculations to a new approach for organizing and analyzing: DEA fifteen years later», *Annals of Operations Research* 73 (1997).

- [11] JR Doyle, RH Green (1991), «Comparing Products Using Data Envelopment Analysis», Omega, Vol. 19, No. 6 pp. 631-638.
- [12] CS Sarrico, SM Hogan, RG Dyson, AD Athanassopoloulos, «Data Envelopment analysis and university selection», Journal of Operational Research Society (1997) 48, 1163-1177.
- [13] R. Allen, A. Athanassopoulos, R.G. Dyson and E. Thanassoulis (1997), «Weights restrictions and value judgements in Data Envelopment Analysis : Evolution, development and future directions», Annals of Operations Research 73 (1997) 13-34.
- [14] D.K. Despotis, D. Yannacopoulos, C. Zopounidis (1990), «A review of the UTA multicriteria method and some improvements», Foundations of computing and decision sciences, Vol. 15, No. 2.
- [15] Carmone, F.J. and Shaffer, C.M. (1995), «Software Review: Conjoint Designer, Conjoint Analyzer, SIMGRAF, Conjoint Linmap, Conjoint Segmenter, Bridger, CONSURV, ACA,CBC, CVA», Journal of Marketing Research, Vol. 32 No.1 pp 113-120.
- [16] A. Guitouni and J.-M. Martel «Tentative Guidelines to help Choosing an Appropriate MCDA Method», European Journal of Operational Research, 1998.

Αναστάσιος Σούγιαννης, Αικατερίνη Βατούση

ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΝΕΟΥ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ «ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ»

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η εισαγωγή ενός νέου προϊόντος στην αγορά, αποτελεί την έναρξη του κύκλου ζωής του. Στο σημείο αυτό πρέπει να διευκρινίσουμε την έννοια του νέου προϊόντος: νέο μπορεί να χαρακτηριστεί ένα προϊόν, όταν έτσι το αντιλαμβάνεται το αγοραστικό κοινό. Δηλαδή, ένα προϊόν είναι νέο, ακόμη και όταν διαφέρει ελάχιστα σε σύγκριση με κάποιο άλλο παλαιότερο. Άλλωστε, είναι γενικά αποδεκτό, ότι πραγματικά νέα προϊόντα σπάνια εμφανίζονται στην αγορά, κυρίως λόγω του υψηλού κόστους έρευνας και ανάπτυξης που απαιτείται. Αντίθετα, μεγάλος είναι ο αριθμός των προϊόντων που εμφανίζονται ως βελτιώσεις ή παραλλαγές παλαιότερων.

Τα νέα προϊόντα, στόχο έχουν να καλύψουν τις ανάγκες των αγοραστών. Για τον προσδιορισμό του βαθμού ικανοποίησης αυτών, ή την εύρεση του βαθμού που τα υπάρχοντα προϊόντα καλύπτουν τις ανάγκες αυτές, χρησιμοποιείται η έρευνα αγοράς.

«Η τελευταία απαντά στις εξής ερωτήσεις:

1. Ποια θα πρέπει να είναι τα χαρακτηριστικά του προϊόντος.
2. Σε ποιους θα απευθυνθεί.
3. Τι ανάγκες θα καλύψει.
4. Πως θα γίνει γνωστό.
5. Ποια θα είναι τα κανάλια διανομής.
6. Πως θα αλληλεπιδράσει με τα υπόλοιπα προϊόντα.
7. Πως θα αντιδράσει ο ανταγωνισμός».

Volume of essays in honour of Professor M. Raphael.

Τμητικός τόμος Ομότιμου Καθηγητή Μ. Ραφαήλ.

Στον κλάδο των ασφαλειών, η χρήση της έρευνας αγοράς είναι περιορισμένη, για τους παρακάτω λόγους:

- Το κόστος αυτής της διαδικασίας είναι υψηλό και
- Είναι ιδιαίτερα χρονοβόρα.

Οι ασφαλιστικές εταιρίες συνήθως αντιγράφουν προϊόντα των ανταγωνιστών τους και τα διαφοροποιούν, τα προσαρμόζουν στο δικό τους πλαίσιο λειτουργίας και σύμφωνα πάντα με τις ανάγκες των πελατών τους.

Παρακάτω, θα προσπαθήσουμε να παρακολουθήσουμε τη διαδικασία αξιολόγησης της προοπτικής εισαγωγής ενός νέου ασφαλιστικού προϊόντος. Η ανάλυση που θα ακολουθήσουμε ονομάζεται **S.W.O.T. (STRENGTHS-WEAKNESSES-OPPORTUNITIES-THREATS)** και στόχο έχει:

- «την αξιοποίηση των πλεονεκτημάτων
- την μείωση των αδυναμιών
- την εκμετάλλευση των ευκαιριών
- την αποτροπή των απειλών».

2. ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ

Η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ ιδρύθηκε το 1891 από την Εθνική Τράπεζα της Ελλάδος και σήμερα αποτελεί έναν «γίγαντα» στον χώρο των ασφαλιστικών εταιριών και έχει κατορθώσει να αποκτήσει δεσπόζουσα θέση στην ελληνική αγορά. Η συνολική παραγωγή για το 1996 έφθασε το ύψος των 109 δις δραχμών. Στην κατάκτηση αυτή βοήθησε και η κίνηση των συγχωνεύσεων, η οποία οδήγησε στην δημιουργία του ισχυρότερου ομίλου ασφαλιστικών εταιριών στην ελληνική αγορά. Ο ασφαλιστικός κολοσσός, που προέκυψε ύστερα από την συγχώνευση της Εθνικής με τον Αστέρα, λειτουργεί υπό την εποπτεία της Εθνικής Τράπεζας. Με την αναδιάρθρωση του χαρτοφυλακίου, με νέα ανταγωνιστικά προϊόντα, την εκμετάλλευση του κοινού πελατολογίου της, φαίνεται να είναι δυνατή η διεύρυνση του μεριδίου αγοράς και η ανάπτυξή της.

3. ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ: ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ

Η Εθνική Σύμβαση αποτελεί ένα νέο ασφαλιστικό προϊόν και εντάσσεται στην ομάδα των προϊόντων UNIT LINKED, δηλαδή πρόκειται για Ασφαλίσεις Ζωής, των οποίων το αποταμιευτικό μέρος επενδύεται σε Επενδυτικά Κεφάλαια (FUNDS). Όταν πληρώνονται τα ασφάλιστρα, η εταιρία παρακρατεί τους φόρους και

τα έξοδα και το υπόλοιπο ποσό το χρησιμοποιεί για την αγορά επενδυτικών μονάδων οι οποίες αναγράφονται στον λογαριασμό του πελάτη.

Το προϊόν αυτό διατίθεται στην αγορά από 1/4/1997, με την ονομασία «ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ». Το πρόγραμμα λειτουργεί ταυτόχρονα με δύο τρόπους ως ασφαλιστήριο ζωής και ως ένα πλήρες επενδυτικό πρόγραμμα. Από το ασφάλιστρο που καταβάλλει ο πελάτης, το μεγαλύτερο ποσοστό κατατίθεται στο επενδυτικό ταμείο της εταιρίας και χρησιμοποιείται για την αγορά μονάδων επενδυτικών κεφαλαίων, με τις οποίες πιστώνεται ο λογαριασμός του.

Δομή του προϊόντος

Στο βασικό ασφαλιστήριο συμπεριλαμβάνονται:

- α) η απλή ασφάλιση θανάτου
- β) η επένδυση στο εσωτερικό μεταβλητό κεφάλαιο «ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ»

Στο ασφαλιστήριο αυτό μπορούν να συμπεριληφθούν και συμπληρωματικές καλύψεις.

Ο ασφαλιζόμενος επιλέγει:

- α) το ύψος της Ασφάλισης Θανάτου που επιθυμεί, τη διάρκεια της και
- β) το ποσό των ασφαλιστρών που διαθέτει για Επένδυση.

Σημειώνεται ότι το ελάχιστο ποσό των ασφαλιστρών επένδυσης είναι 100.000 δρχ. ετησίως και το αντίστοιχο ελάχιστο ποσό της ασφάλισης θανάτου είναι 15πλάσιο του ασφαλιστρού επένδυσης. Το τμήμα του ασφαλιστρού που αποτελεί το ασφάλιστρο επένδυσης, επενδύεται σε μονάδες του Εσωτερικού Κεφαλαίου Εθνικής Σύνταξης. Οι μονάδες αυτές έχουν δύο τιμές: την τιμή διάθεσης με την οποία τις αγοράζετε και την τιμή εξαγοράς με την οποία τις ρευστοποιείτε. Οι τιμές των μονάδων δημοσιεύονται καθημερινά στον οικονομικό τύπο. Με το ασφάλιστρο επένδυσης που περιοδικά καταβάλλεται, αγοράζονται μονάδες που συνδέονται με το συμβόλαιο και καταχωρούνται στο Λογαριασμό Επένδυσής του. Ο λογαριασμός αυτός αποτυπώνει ανά πάσα στιγμή την αξία του συμβολαίου.

(ΣΥΝΟΛΙΚΟΣ ΑΡΙΘΜΟΣ ΜΟΝΑΔΩΝ) Χ (ΤΡΕΧΟΥΣΑ ΤΙΜΗ ΕΞΑΓΟΡΑΣ)

Στη λήξη του προγράμματος η συσσωρευμένη αξία του λογαριασμού συν κάποιες δωρεάν μονάδες (BONUS Λήξης) που θα

πιστωθούν από την εταιρία, θα δημιουργήσουν τις συνταξιοδοτικές παροχές.

Στη λήξη της ασφάλισης:

Ο ασφαλιζόμενος μπορεί να επιλέξει έναν από τους παρακάτω αναφερόμενους τρόπους διακανονισμού των παροχών του ασφαλιστηρίου:

- Να του καταβληθεί εφάπαξ, σε μετρητά η αξία του λογαριασμού επένδυσης ασφαλιστηρίου.
- Να μετατρέψει την αξία του λογαριασμού επένδυσης ασφαλιστηρίου σε σύνταξη εφ' όρου ζωής του ιδίου ή της συζύγου του.
- Να εισπράξει σε μετρητά ποσοστό της αξίας του λογαριασμού και το υπόλοιπο να το μετατρέψει σε σύνταξη.
- Να διατηρήσει τις μονάδες του λογαριασμού για όσο χρονικό διάστημα επιθυμεί και να εξαργυρώσει όλες ή μέρος από αυτές οποτεδήποτε θελήσει.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ «ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ»

- Σε άτομα από 18-60 ετών με καλύψεις.
- Σε όλες τις ηλικίες χωρίς καλύψεις.
- Σε καταθέσεις της Τράπεζας, διότι οι σημερινές αποδόσεις των επιτοκίων είναι πολύ χαμηλές.
- Σε οικογενειάρχες, οι οποίοι επιθυμούν να εξασφαλίσουν το δικό τους μέλλον, καθώς και της οικογένειάς τους. Στο σημείο αυτό πρέπει να τονίσουμε ότι:

Η σύνταξη παρέχει σε κάποιον τις εξής δυνατότητες:

1. η σύνταξη να μεταβιβαστεί στη σύζυγο σε περίπτωση θανάτου
 2. η οικογένεια να λαμβάνει τη σύνταξη για ορισμένο διάστημα που ορίζεται από τον συμβαλλόμενο, ανεξάρτητα αν βρίσκεται ή όχι στην ζωή.
- Οι μελλοντικοί συνταξιούχοι οι οποίοι θέλουν να εξασφαλίσουν μία αξιοπρεπή σύνταξη, συμπληρώνοντας το ελλιπές κρατικό συνταξιοδοτικό σύστημα.

4. SWOT ANALYSIS

4.1. Ευκαιρίες που προέρχονται από το εξωτερικό περιβάλλον

4.1.1. Η σημερινή εποχή που διανύει ο ασφαλιστικός κλάδος χαρακτηρίζεται από έντονη κινητικότητα σε παγκόσμια κλίμακα

Σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες η εμφάνιση των UNIT LINKED προϊόντων συντελέστηκε αρκετά νωρίτερα. Στην Αγγλία τα UNIT

LINKED προϊόντα γνώρισαν την μεγαλύτερη επιτυχία σε σχέση με οποιαδήποτε άλλη ευρωπαϊκή χώρα. Βρίσκονται στην αγορά εδώ και τριάντα χρόνια και κερδίζουν συνεχώς έδαφος. Συγκεκριμένα, σήμερα αποτελούν ένα καθιερωμένο τομέα στο χώρο των Ασφαλειών Ζωής, με μερίδιο αγοράς περίπου 40%. Στην γαλλική ασφαλιστική αγορά το αντίστοιχο μερίδιο πλησιάζει το 11%, ενώ το ιταλικό το 20%. Στη Γερμανία εμφανίζονται το 1998 και κατέχουν περιορισμένο μέχρι στιγμής μερίδιο αγοράς (περίπου 10%) με αυξητική όμως τάση.

4.1.2. Η απελευθέρωση της κίνησης κεφαλαίων

Η αποκανονικοποίηση των αγορών χρήματος και κεφαλαίου, έχει δημιουργήσει νέες συνθήκες δράσης και ανάπτυξης των επιχειρήσεων. Παρατηρείται συνεχώς η προσπάθεια ανάπτυξης και προώθησης νέων προϊόντων και υπηρεσιών, τα οποία προσφέρουν δυνατότητες αποτελεσματικότερης διαχείρισης των χρηματοοικονομικών κινδύνων αλλά και δυνατότητες για κερδοσκοπία.

4.1.3. Νέες ανάγκες των πελατών

Τα προϊόντα αυτά σκοπό έχουν να καλύψουν τις νέες ανάγκες του επενδυτικού κοινού και ειδικότερα απευθύνονται σε όσους ζητούν κάτι παραπάνω από μία ασφάλεια ζωής και οι οποίοι είναι σε θέση να αναλάβουν το «ρίσκο» της επένδυσης, με αποδόσεις όχι εγγυημένες. Άλλωστε, όλοι νιώθουν έντονη την ανάγκη να εξασφαλιστούν όχι μόνο οι ίδιοι, αλλά και η οικογένειά τους. Γενικότερα, αυτό που η κοινωνική ασφάλιση δεν μπορεί να παρέχει ή το καλύπτει ελλιπώς, προσφέρεται και συμπληρώνεται από την ιδιωτική ασφάλιση με τα νέα αυτά προγράμματα.

4.1.4. BANKASSURANCE

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μια τάση για διάφορες μορφές συνεργασίας μεταξύ τραπεζών και ασφαλιστικών εταιριών. Σύνθηες φαινόμενο είναι η πώληση ασφαλιστικών προϊόντων από τράπεζες και χρηματοοικονομικών προϊόντων από δίκτυα πωλήσεων ασφαλιστικών εταιριών. Με τον τρόπο αυτό επιτυγχάνεται η καλύτερη και πιο επιτυχημένη λειτουργία, αλλά και η επίτευξη των στόχων, καθώς αλληλοσυμπληρώνονται οι οργανωτικές δομές δύο διαφορετικών κλάδων. Οι ασφάλειες ζωής πέρα από την προστασία που προσφέρουν, αποκτούν ένα περισσότερο επενδυτικό χαρακτήρα. Αποτέλεσμα των παραπάνω εξελίξεων είναι η ανάπτυξη των ασφαλιστικών εταιριών, με τη δημιουργία προϊόντων κοινωνικής προστασίας, συντάξεων και υγείας.

4.1.5. Αποδιαμεσολάβηση της διαδικασίας αποταμίευσης-επένδυσης, με ταυτόχρονη μείωση του ρόλου των τραπεζών

Σε παγκόσμια κλίμακα παρατηρείται μία σταθερή μείωση του ρόλου των πιστωτικών ιδρυμάτων στη διακίνηση της αποταμίευσης. Το παραδοσιακό τραπεζικό ίδρυμα που δέχονταν παθητικά με την μορφή καταθέσεων το μεγαλύτερο μέρος της ιδιωτικής αποταμίευσης των πλεονασματικών μονάδων της οικονομίας, έχει παρέλθει οριστικά. Ο κύριος λόγος που οδήγησε σε αυτή την εξέλιξη ήταν η μείωση των τραπεζικών επιτοκίων και η ανάπτυξη νέων, σύνθετων χρηματοοικονομικών προϊόντων με υψηλότερη απόδοση. Οι θεσμικοί επενδυτές και η θεσμική διαχείριση παίζουν πλέον σημαντικό ρόλο και στο πλαίσιο αυτό οι ασφαλιστικές εταιρίες προσφέρουν ποικιλία επενδυτικών προϊόντων.

4.2. Απειλές από το εξωτερικό περιβάλλον

4.2.1. Έντονος ανταγωνισμός

Τα ανταγωνιστικά προϊόντα που προσφέρονται στην αγορά από ελληνικές ασφαλιστικές εταιρίες, παρουσιάζονται παρακάτω. Στο σημείο αυτό, πρέπει να τονίσουμε ότι οι εταιρίες αυτές εισήγαγαν νωρίτερα στην αγορά το νέο αυτό προϊόν και για το λόγο αυτό βρίσκονται σε πλεονεκτική θέση.

Η AGF ΚΟΣΜΟΣ ΖΩΗΣ προσφέρει τα παρακάτω προγράμματα:

- ΚΟΣΜΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ ΖΩΗΣ
- ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ
- ΚΟΣΜΟΕΠΕΝΔΥΣΗ ΠΕΡΙΟΔΙΚΩΝ ΚΑΤΑΒΟΛΩΝ

Η ALLIANZ μπήκε στο χώρο των UNIT LINKED προϊόντων τον Φεβρουάριο του 1997 με την οικογένεια ALL-MA. Ο πελάτης μπορεί να συμμετέχει σε ένα πρόγραμμα περιοδικών πληρωμών. Είτε σε πρόγραμμα εφάπαξ καταβολών.

Η COMMERCIAL UNION LIFE διαθέτει τα εξής προϊόντα:

- ΑΠΟΦΑΣΗ ΖΩΗΣ
- ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΖΩΗΣ
- UNIVERSITY PLUS

Η INTERAMERICAN. Η εταιρία αυτή διαθέτει μία γκάμα προγραμμάτων που ανταποκρίνονται στις διάφορες ανάγκες των πελατών της.

- ΟΜΟΛΟΓΑ ΖΩΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΠΑΙΔΙ
- ΟΜΟΛΟΓΑ ΖΩΗΣ ΓΙΑ ΣΥΝΤΑΞΗ
- ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΖΩΗΣ
- ΑΞΙΑ ΖΩΗΣ

Η SCORLIFE παρουσίασε για πρώτη φορά τον Αύγουστο του 1994 το BONUS PORTFOLIO. Αργότερα προώθησε το ACTIVE PLAN και στα πλαίσια της συνεργασίας της με την Τράπεζα Εργασίας, δημιούργησε το JUNIOR PLAN και την ΣΥΝΤΑΞΗ ΖΩΗΣ.

Η METROLIFE ΕΜΠΟΡΙΚΗ προσφέρει το προϊόν INTERNATIONAL INVESTMENT.

4.2.2. Θεωρούνται επικίνδυνα από το ευρύτερο επενδυτικό κοινό

Τα επενδυτικά ή ακόμη και τα αποταμιευτικά προγράμματα που προσφέρονται στην αγορά, συνήθως αντιμετωπίζονται διστακτικά από μία αρκετά σημαντική μερίδα της αγοράς. Πρόκειται για εκείνους που προτιμούν και κυρίως εμπιστεύονται τους πιστωτικούς οργανισμούς και τις διάφορες μορφές λογαριασμών, ακόμη και όταν είναι φανερό ότι τα επιτόκια που τους προσφέρονται μειο-νεκτούν σε σύγκριση με άλλες μορφές επενδύσεων. Οι συντηρητικοί αυτοί επενδυτές είναι γνωστοί και ως risk averse, με κύριο χαρακτηριστικό την άρνηση λήψης επιχειρηματικού κινδύνου και γενικότερα επενδύσεων με μη εγγυημένες αποδόσεις.

4.3. Πλεονεκτήματα της επιχείρησης

4.3.1. Ισχυρό όνομα

Η νέα Εθνική Ασφαλιστική, όπως προέκυψε ύστερα από την συγχώνευσή της με τον Αστέρα, την Ε.Τ.Ε.Β.Α. Ασφαλιστική και την Πανελλήνιο Ασφαλιστική, αποτελεί μία από τις σημαντικότερες ασφαλιστικές εταιρίες με δραστηριότητα στην Ελλάδα και τον ευρύτερο χώρο των Βαλκανίων. Το γεγονός ότι ανήκει στον όμιλο της Εθνικής Τράπεζας της Ελλάδος, κάνει περισσότερο ισχυρό το όνομά της, καθώς η δράση και η λειτουργία της έχουν συνδεθεί με το ισχυρότερο χρηματοπιστωτικό σύστημα στην Ελλάδα και με μία από τις μεγαλύτερες τράπεζες σε παγκόσμιο επίπεδο. Βασική επιδίωξη είναι η ενίσχυση της παρουσίας της Εθνικής Ασφαλιστικής, ώστε από θέση ισχύος να μπορεί να αντιμετωπίσει την ελεύθερη προσφορά των ασφαλιστικών υπηρεσιών στον ευρύτερο και ενιαίο ευρωπαϊκό χώρο.

4.3.2. Μεγάλο μερίδιο αγοράς

Η νέα Εθνική Ασφαλιστική αποτελεί μία εταιρία «γίγαντα», με μερίδιο αγοράς που κυμαίνεται στο 20%. Διαθέτει 100 υποκαταστήματα, 185 γραφεία παραγωγής, 900 ασφαλιστικούς πράκτορες και 4.500 ασφαλιστικούς και χρηματοοικονομικούς συμβούλους. Είναι γεγονός ότι αποτελεί την μεγαλύτερη ασφαλιστική εταιρία στην Ελλάδα.

4.3.3. Ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα

- Σε περίπτωση θανάτου, οι δικαιούχοι παίρνουν και το ποσό της επένδυσης και την κάλυψη θανάτου. Από το ασφαλιστήριο προβλέπεται ότι στην περίπτωση θανάτου του ασφαλισμένου, η εταιρία θα καταβάλει στους δικαιούχους την αποζημίωση του κεφαλαίου κάλυψης θανάτου και επιπλέον την αξία του λογαριασμού επένδυσης ασφαλιστρού. Στο σημείο αυτό η ΕΘΝΙΚΗ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΗ υπερτερεί εμφανώς του ανταγωνισμού, όπου συνήθως καταβάλλεται στους δικαιούχους ή το κεφάλαιο θανάτου ή η αξία του λογαριασμού επένδυσης.
- Σε αντίθεση με όλα τα αντίστοιχα προϊόντα της αγοράς η ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ προσφέρει ένα μοναδικό πλεονέκτημα: Στη λήξη του προγράμματος εγγυάται καταβολή ενός ελάχιστου κεφαλαίου βάσης, ανεξάρτητα από την πορεία των επενδύσεων. Άρα, δίνει την ευκαιρία να αξιοποιήσει κάποιος τα χρήματά του και ταυτόχρονα οι εγγυημένες παροχές τον απαλλάσσουν από το επενδυτικό ρίσκο. Πρόκειται για την λεγόμενη εγγυημένη αξία λήξης: η εταιρία εγγυάται το ελάχιστο καταβλητέο ποσό στη λήξη, το ύψος του οποίου θα καθορίζεται από την εταιρία ανάλογα με την διακύμανση του γενικότερου δείκτη των επενδύσεων. Το κεφάλαιο αυτό αναγράφεται στην πρώτη σελίδα του ασφαλιστηρίου. Φυσικά για να ισχύει, θα πρέπει το ασφαλιστήριο καθ' όλη τη διάρκειά του να μην έχει διακοπεί ή δανειοδοτηθεί.
- ΒONUS ΛΗΞΗΣ: Με την προϋπόθεση ότι όλα τα οφειλόμενα ασφάλιστρα έχουν πληρωθεί και δεν έχει γίνει μείωση του ασφαλιστρού, ο λογαριασμός θα πιστωθεί στη λήξη με δωρεάν μονάδες, το ύψος των οποίων ισούται με το 0,15% του αριθμού των μονάδων του λογαριασμού επί τα έτη διάρκειας ασφάλισης με ανώτατο όριο τα 20 έτη.
- Η Εθνική προκειμένου να διαθέσει στους ασφαλιζομένους της ένα προϊόν σύγχρονο και αποτελεσματικό, προέβλεψε τη δυνατότητα πληρωμής «έκτακτου ασφαλιστρού πέραν των περιοδικώς καταβαλλομένων». Οι πληρωμές αυτές μπορούν να γίνονται σε

οποιαδήποτε στιγμή, αρκεί να υπάρχει ασφαλιστήριο σε ισχύ και το ποσό της καταβολής να ξεπερνά τις 500.000 δραχμές.

4.4. Μειονεκτήματα της επιχείρησης

4.4.1. Απαιτείται εκπαίδευση του προσωπικού

Τα προϊόντα unit linked στα οποία εντάσσεται και η ΕΘΝΙΚΗ ΣΥΝΤΑΞΗ αποτελούν συνδυασμό ασφαλιστικών και χρηματοοικονομικών προϊόντων και για το λόγο αυτό τα άτομα που θα μπορούσαν να τα διαχειριστούν και να τα πωθήσουν πρέπει να έχουν ειδικές γνώσεις και να είναι κατάλληλα εκπαιδευμένα. Για τους παραπάνω λόγους απαιτείται άρτια και συνεχής εκπαίδευση των ασφαλιστικών συμβούλων όσον αφορά ασφαλιστικά και επενδυτικά θέματα. Παράλληλα, απαιτείται και το κατάλληλο μηχανογραφικό σύστημα υποστήριξης, ώστε να μπορέσει να λειτουργήσει αποτελεσματικά.

4.4.2. Αύξηση του κόστους διάθεσης (προμήθειες, διαφήμιση, προβολή)

Κάθε προσπάθεια για την δημιουργία και την προώθηση ενός νέου προϊόντος, απαιτεί αύξηση του κόστους, κυρίως λόγω της ανάγκης προβολής και προώθησής του. Στα πλαίσια αυτής της προσπάθειας συμπεριλαμβάνονται και τα υπόλοιπα έξοδα διαφήμισης.

4.4.3. Ανταγωνίστριες επιχειρήσεις έχουν εισάγει πρώτες το προϊόν

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω κάποιες άλλες ασφαλιστικές εταιρίες τόσο στην Ελλάδα, όσο και σε ευρωπαϊκό επίπεδο εισήγαγαν πρώτες το προϊόν στην αγορά. Με τον τρόπο αυτό, η προσπάθεια της Εθνικής Ασφαλιστικής γίνεται περισσότερο δυσκολότερη καθώς απαιτείται η δημιουργία ενός ανταγωνιστικού προϊόντος, με σαφώς ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα.

5. Η ΠΡΟΟΠΤΙΚΗ ΤΩΝ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ UNIT LINKED

Στο ερώτημα για το μέλλον των προϊόντων UNIT LINKED, τα περισσότερα στελέχη των ασφαλιστικών εταιριών παρουσιάζονται ιδιαίτερα αισιόδοξα. Είναι αναμενόμενο ότι η ελληνική αγορά θα κινηθεί σε αναλογία με την ευρωπαϊκή, όπου τα αντίστοιχα προϊόντα εμφανίζουν μία ιδιαίτερα επιτυχημένη πορεία. Οι κύριοι λόγοι που οδήγησαν στη θετική και συνεχώς ανοδική πορεία, είναι τα πλεο-

νεκτήματα που παρουσιάζουν σε σύγκριση με τα παραδοσιακά ασφαλιστικά προϊόντα. Παρακάτω παρουσιάζονται συνοπτικά τα συγκριτικά αυτά πλεονεκτήματα.

	ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΑ	UNIT LINKED
ΔΙΑΦΑΝΕΙΑ	Δεν είναι ευδιάκριτος ο διαχωρισμός του ασφάλιστρου και η παρούσα αξία του συμβολαίου δεν είναι γνωστή στον ασφαλιζόμενο	Ο διαχωρισμός είναι ευκρινής και η αποτίμηση μπορεί να υπολογιστεί καθημερινά από τον ασφαλιζόμενο (οι τιμές δημοσιεύονται στον οικονομικό τύπο)
ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΕΣ ΑΠΟΦΑΣΕΙΣ	Η ασφαλιστική εταιρία αποφασίζει πού θα επενδυθούν τα ασφάλιστρα	Ο ασφαλιζόμενος συμμετέχει στη λήψη της απόφασης για την επένδυση των χρημάτων του
ΕΥΕΛΙΞΙΑ	Δεν προσαρμόζονται εύκολα στις ιδιαίτερες ανάγκες του πελάτη	Προσαρμόζονται στις επενδυτικές και ασφαλιστικές ανάγκες του ασφαλιζόμενου
ΑΠΟΔΟΣΗ	Έχουν εγγυημένες αποδόσεις	Σπάνια έχουν εγγυημένες αποδόσεις, αντίθετα έχουν υψηλές αναμενόμενες τελικές αποδόσεις

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Αθ. Κουρεμένου: Σημειώσεις «Έρευνα αγοράς» (1997).
 Π. Μάλλιαρη: «Εισαγωγή στο Μάρκετινγκ» (1990).
 Α. Σούγιαννη: Σημειώσεις «Μάρκετινγκ προϊόντων ασφαλιστικών εταιρειών» (1997).
 Α. Σούγιαννη: «Χρηματοοικονομική ανάλυση μάρκετινγκ» (1995).

Δημήτριος Σουμπενιώτης*, Νικόλαος Γεωργόπουλος**,
Βικτωρία Πέκκα-Οικονόμου**

ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ & Ο ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΑΠΟΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ

ΣΥΝΟΨΗ

Το άρθρο εξυπηρετεί τον τρισυπόστατο στόχο της αιτιολόγησης, του υπολογισμού και της ανάλυσης των συνεπειών του κόστους διαμεσολάβησης του Ελληνικού Τραπεζικού συστήματος. Ο ρόλος των νομισματοπιστωτικών ρυθμίσεων στην ανάπτυξη ενός αναποτελεσματικού συστήματος τραπεζικής διαμεσολάβησης, ο υπολογισμός του κόστους παροχής των εν λόγω υπηρεσιών, η μετακύλιση του τελευταίου μεταξύ δανειζομένων και καταθετών και η καταγραφή του φαινομένου της αποδιαμεσολάβησης, αποτελούν τα σημεία ενδιαφέροντος αλλά και το πλαίσιο διερεύνησης της Ελληνικής περίπτωσης που η παρούσα μελέτη επιχειρεί. Η αδιασάλευτα αύξουσα τάση του κόστους της τραπεζικής διαμεσολάβησης κατά την τελευταία τριακονταετία φαίνεται ότι ενίσχυσε τους εξωτραπεζικούς μηχανισμούς συλλογής και κατανομής κεφαλαιακών πόρων και ανέδειξε τον κίνδυνο αποδιαμεσολάβησης. Η μετρηθείσα υποκατάσταση τόσο των τραπεζικών εργασιών συλλογής όσο και των τραπεζικών εργασιών κατανομής των κεφαλαιακών πόρων αγγίζει τις σαράντα ποσοστιαίες μονάδες.

* Πανεπιστήμιο Μακεδονίας Τμήμα Οργάνωσης & Διοίκησης Επιχειρήσεων.

** Πανεπιστήμιο Πειραιώς Τμήμα Οργάνωσης & Διοίκησης Επιχειρήσεων.

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η διαμεσολάβηση του τραπεζικού συστήματος αναφέρεται στην παροχή υπηρεσιών συλλογής, μετασχηματισμού και κατανομής κεφαλαιακών πόρων. Η συλλογή κεφαλαίων αφορά την προσέγγιση - προσέλκυση των πλεονασματικών οικονομικών μονάδων, ο μετασχηματισμός στοχεύει στην αναδιάταξη προθεσμιών, κινδύνων και μεγεθών του υπό διαχείριση κεφαλαίου ενώ η άριστη κατανομή των πόρων ανά οικονομική δραστηριότητα οφείλει να εξυπηρετεί τόσο την ανάγκη για μεγιστοποίηση της κερδοφορίας των τραπεζικών ιδρυμάτων όσο και την ανάγκη υποστήριξης των αναπτυξιακών στόχων της οικονομικής πολιτικής. Ένα *αποτελεσματικό* τραπεζικό σύστημα είναι σε θέση να συγκεντρώνει έναν *ικανό* όγκο κεφαλαίων, έχει την δυνατότητα να μετασχηματίζει τις παραμέτρους αυτών των πόρων σύμφωνα με τις *αγοραίες ανάγκες*, ικανοποιεί τις συμβατικές του υποχρεώσεις απέναντι στην πολιτεία συμμορφούμενο στις *οδηγίες* και τους *κανόνες* της κεντρικής τράπεζας και κατανέμει τα διαθέσιμά του κατά τρόπο να εξυπηρετεί τον στόχο μεγιστοποίησης των κερδών του.

Το κόστος διαμεσολάβησης εκφράζει το ενοποιημένο κόστος υλοποίησης των επιμέρους τραπεζικών δραστηριοτήτων και συγκεκριμένα αποτελεί το άθροισμα των δαπανών: αποτελεσματικού μετασχηματισμού, λειτουργίας των ιδρυμάτων, νομισματοπιστωτικών ρυθμίσεων, και εφαρμογής των πιστωτικών κανόνων.

Ειδικότερα, το κόστος *αποτελεσματικού μετασχηματισμού των μεγεθών, των προθεσμιών και των κινδύνων* εξαρτάται σε σημαντικό βαθμό από την ποιότητα του επιστημονικού δυναμικού και από την δυνατότητά του να αξιοποιήσει τις νέες τεχνολογίες και την υπάρχουσα τεχνογνωσία. Η υστέρηση στην ενσωμάτωση νέων επιστημονικών μεθόδων για την αριστοποίηση της διαδικασίας αναδιάταξης των παραμέτρων, η δυσκολία «ανάγνωσης» και ερμηνείας της αγοραίας ζήτησης και η ανεπιτυχής προσαρμογή και ανταπόκριση του συστήματος στις αλλαγές του εξωτερικού περιβάλλοντος, οδηγούν σε λανθασμένες επιλογές μετασχηματισμού που αναπόφευκτα επιβαρύνουν το σχετικό κόστος και κατ' επέκταση το κόστος διαμεσολάβησης. Αντιστοίχως, το κόστος *λειτουργίας* των τραπεζικών ιδρυμάτων ενσωματώνει τις δαπάνες οργάνωσης, διοίκησης, στελέχωσης και εξασφάλισης τεχνολογίας για την διεκπεραίωση των συναλλαγών και την επεξεργασία των πληροφοριών ενώ επιπλέον, επίσης συμπεριλαμβάνει τα συνδεδεμένα με τις υποδομές και τις εγκαταστάσεις σταθερά κόστη. Τέλος, το κόστος *νομισματοπιστωτικών ρυθμίσεων* αναφέρεται στις δαπάνες και το

κόστος ευκαιρίας από την προσαρμογή των ιδρυμάτων στους κανόνες ρευστότητας και φερεγγυότητας των εποπτικών αρχών ενώ το κόστος εφαρμογής των πιστωτικών κανόνων, αντιπροσωπεύει το τέταρτο συστατικό του κόστους διαμεσολάβησης και σχετίζεται με την εξυπηρέτηση των πιστωτικών κανόνων που επιβάλλουν οι νομισματικές αρχές. Οι πιστωτικοί κανόνες ορίζουν τους τομείς, τα όρια και την τιμολόγηση των χορηγήσεων όπως επίσης περιγράφουν τον τρόπο χρηματοδότησης του δημόσιου τομέα.

Το κόστος διαμεσολάβησης μπορεί να διαφοροποιείται τόσο ανά τραπεζικό ίδρυμα όσο και ανά τραπεζικό σύστημα. Στην πρώτη περίπτωση, οι θετικές ή αρνητικές επιπτώσεις της διαφοροποίησης επηρεάζουν κατ' αποκλειστικότητα το συγκεκριμένο ίδρυμα ενώ στην δεύτερη περίπτωση οι επιπτώσεις όχι μόνο αφορούν το σύνολο του τραπεζικού συστήματος αλλά και την οικονομία της χώρας γενικότερα. Παράλληλα, το κόστος διαμεσολάβησης μπορεί να μετακυλιθεί, τόσο στους καταθέτες όσο και στους δανειζόμενους. Όταν αυτό αφορά το σύνολο του συστήματος και μετακυλιείται στους αποδέκτες των τραπεζικών χορηγήσεων, τότε, επιβαρύνει το κόστος του μακροχρόνιου δανεισμού, δυσχεραίνει την επενδυτική δραστηριότητα και επιβραδύνει την οικονομική ανάπτυξη της χώρας. Επιπρόσθετα, ένα υψηλό κόστος διαμεσολάβησης είναι δυνατόν να επηρεάσει το κόστος χρηματοδότησης του δημοσίου και των δημοσίων επιχειρήσεων και κατ' επέκταση είναι σε θέση να επιβαρύνει τον κρατικό προϋπολογισμό με αυξημένες δαπάνες εξυπηρέτησης. Τέλος, το υψηλό κόστος διαμεσολάβησης ενός τραπεζικού συστήματος εγκυμονεί κινδύνους και για το σύνολο των ιδρυμάτων που το απαρτίζουν. Ο πλέον εμφανής εξ αυτών προέρχεται από την παγκοσμιοποίηση των αγορών και αφορά την ένταση του ανταγωνισμού μεταξύ εγχώριων και ξένων τραπεζικών ιδρυμάτων ενώ ο εξ αυτών πλέον δυσδιάκριτος, και για αυτό άξιος ανάλυσης, αφορά την αποδιαμεσολάβηση του τραπεζικού συστήματος και κατ' επέκταση τον συνεχώς εντεινόμενο ανταγωνισμό μεταξύ τραπεζικών και εξωτραπεζικών μηχανισμών διακίνησης των κεφαλαιακών πόρων της οικονομίας. Ο εν λόγω ανταγωνισμός καθίσταται εντονότερος όταν μέρος ή το σύνολο του κόστους διαμεσολάβησης επιβαρύνει την πλευρά των καταθετών οι οποίοι ευλόγως με την σειρά τους θα αναζητήσουν εναλλακτική αξιοποίηση των αποταμιεύσεών τους.

Ο ρόλος των νομισματοπιστωτικών ρυθμίσεων στην ανάπτυξη ενός αναποτελεσματικού συστήματος τραπεζικής διαμεσολάβησης, ο προσδιορισμός του κόστους παροχής των εν λόγω υπηρεσιών, η μετακύλιση - κατανομή του τελευταίου μεταξύ δανειζομένων και

καταθετών και η καταγραφή του κινδύνου αποδιαμεσολάβησης θα αποτελέσουν τα σημεία αλλά και το πλαίσιο ανάλυσης της Ελληνικής περίπτωσης που η παρούσα μελέτη επιχειρεί. Συγκεκριμένα, στην ενότητα II θα περιγραφεί το περιβάλλον λειτουργίας του τραπεζικού συστήματος στην Ελλάδα κατά τις τελευταίες δεκαετίες, θα αναλυθούν οι παράγοντες που συνετέλεσαν στην διαμόρφωση του κόστους διαμεσολάβησης του, θα υπολογισθεί το εν λόγω κόστος για το σύνολο της εξεταζόμενης περιόδου και θα εκτιμηθεί το πώς αυτό κατανέμεται μεταξύ καταθετών και δανειοδοτούμενων. Στη συνέχεια, η ενότητα III θα καταγράψει το κίνδυνο αποδιαμεσολάβησης του τραπεζικού συστήματος σε επίπεδο συλλογής αλλά και σε επίπεδο κατανομής των κεφαλαιακών πόρων της οικονομίας ενώ στην ενότητα IV θα συνοψισθούν τα εκπορευόμενα συμπεράσματα.

II. ΤΟ ΚΟΣΤΟΣ ΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ ΤΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΟΥ ΤΡΑΠΕΖΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ

Με το διοικητικό καθορισμό των επιτοκίων καταθέσεων και χορηγήσεων, το σύστημα δεσμεύσεων/αποδεσμεύσεων, τις υποχρεωτικές καταθέσεις στην Τράπεζα της Ελλάδος, τους συντελεστές υποχρεωτικών πιστώσεων και τις υποχρεωτικές τοποθετήσεις σε κρατικούς τίτλους, οι νομισματικές αρχές επηρέαζαν άμεσα πριν το 1987 τον όγκο των πιστώσεων και την κατανομή των κεφαλαιακών πόρων του τραπεζικού συστήματος στην οικονομία (βλέπε Πίνακα 1). Η κατά αυτόν τον τρόπο ρυθμιζόμενη πιστωτική πολιτική, παρά το γεγονός ότι αρχικά βοήθησε στην ταχεία ανάπτυξη των ευνοούμενων κλάδων, βαθμιαία προώθησε ένα πολύπλοκο μηχανισμό επηρεασμού των χορηγήσεων με συνέπεια την χρηματοδότηση μη αποδοτικών επενδύσεων, την ανάπτυξη προβληματικών τραπεζικών χαρτοφυλακίων και κατ' επέκταση την σημαντική επιβάρυνση του κόστους διαμεσολάβησης.

Συγκεκριμένα, ο διοικητικός καθορισμός των επιτοκίων, ο οποίος διαμόρφωσε το κόστος του βραχυπρόθεσμου δανεισμού σε υψηλότερα επίπεδα από αυτά του μακροπρόθεσμου, ανάγκασε τα πιστωτικά ιδρύματα να ταυτίζουν την προσπάθεια μεγιστοποίησης των κερδών τους με την προσπάθεια μείωσης του χρονικού ορίζοντα των πιστώσεων. Ομοίως, επειδή η πλήρως ρυθμιζόμενη τιμολογιακή πολιτική δεν επέτρεπε την διαφοροποίηση των επιτοκίων χορηγήσεων ανά επενδυτικό σχέδιο ανάλογα με τον συνεπαγόμενο κίνδυνο, τα πιστωτικά ιδρύματα περιόρισαν τον όγκο των πιστώσεων και τελικά χρηματοδότησαν εκ των προτεινομένων

σχεδίων μόνο αυτά που παρουσίαζαν μειωμένο πιστωτικό κίνδυνο ή επαρκείς εμπράγματα ασφάλειες. Παράλληλα, η αδυναμία αξιοποίησης της πολιτικής επιτοκίων για την βελτίωση της κερδοφορίας των ιδρυμάτων, όχι μόνο οδήγησε τα περισσότερα εξ αυτών στην επιβολή υψηλών προμηθειών αλλά και τα ανάγκασε να αναδείξουν τις πελατειακές σχέσεις και την πολιτική επιρροή σε κυρίαρχα κριτήρια αξιολόγησης των αιτήσεων χρηματοδότησης. Και ενώ οι ανωτέρω στρεβλώσεις δεν εξασφάλιζαν την χρηματοδότηση των επενδυτικών σχεδίων με την μεγαλύτερη καθαρή παρούσα αξία, τα χαμηλά επίπεδα των επιτοκίων χορηγήσεων που επέβαλαν οι νομισματικές αρχές επέτειναν το πρόβλημα ακόμη περισσότερο αφού, ακόμα και μέρος των φαινομενικά αποδοτικών επενδύσεων, υπό καθεστώς ελευθέρως διαπραγματεύσιμων επιτοκίων θα εθεωρούντο ως μη αποδοτικές. Η εντός αυτών των πλαισίων αδυναμία εκλογίκευσης των επενδυτικών αποφάσεων εκ μέρους των τραπεζικών ιδρυμάτων, όχι μόνο συνετέλεσε στη μη άριστη αξιοποίηση των πόρων της οικονομίας και στη προβληματική διάρθρωση των χαρτοφυλακίων τους αλλά επέδρασε αρνητικά και στο κόστος διαμεσολάβησής τους.

Η μετά το 1987 απελευθέρωση των επιτοκίων και η εξασφάλιση προϋποθέσεων εξυγίανσης των μηχανισμών χορηγήσεων δυστυχώς δεν κατόρθωσε να περιορίσει το κόστος διαμεσολάβησης αυτών των ιδρυμάτων αφού η ήδη προβληματική διάρθρωση των χαρτοφυλακίων τους εμπόδισε την ανάπτυξη ενός αποτελεσματικού συστήματος παροχής των υπηρεσιών τους. Χαρακτηριστικά, η απορύθμιση του τραπεζικού συστήματος δημιούργησε μεν τις προϋπόθεσης μιας υγιούς λειτουργίας των κανόνων της αγοράς, αλλά αναπόφευκτα κληροδότησε στα μεγάλα πιστωτικά ιδρύματα της χώρας τα ήδη προβληματικά τους χαρτοφυλάκια στη σύνθεση των οποίων κυριαρχούσαν οι κρατικοί τίτλοι, οι επισφαλείς απαιτήσεις ακινητοποιημένων δανείων και τα πάγια στοιχεία αθετημένων πιστώσεων. Συνεπώς, οι ρυθμίσεις που οδήγησαν στην προβληματική ανάπτυξη των τραπεζικών χαρτοφυλακίων πριν το 1987, μέσω των αποτελεσμάτων τους, εμπόδισαν την μείωση της ψαλίδας των επιτοκίων καταθέσεων και χορηγήσεων ακόμη και μετά την απορύθμιση του συστήματος.

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.
Ρυθμίσεις του Ελληνικού Τραπεζικού Συστήματος (σε ποσοστά %)

Ρύθμιση	1970	1973	1975	1977	1979	1981	1983	1985	1987	1989	1991	1993	1995	1997
Καταθέσεις στην ΤτΕ [1]	0	3-40	0-7	7	7	7	7	7	7,5	8	9	9	11	12
Επιτόκιο	7,5	7,5	7,5	7,5	13,5	13,5	13,5	15,5	8,4	7	6,3	6,3	6,3	5,5
Τοποθετήσεις σε Κρατικούς Τίτλους [2]	0-34,5	4-39	4-39	30	34	37	37	38	38	38	38	-	-	-
Πιστώσεις σε Δημόσιες Επιχειρήσεις [3]	-	-	-	-	-	0,5-2,5	2,5	3,5	10,5	10,5	-	-	-	-
Πιστώσεις σε Υπερχρεωμένες Επι/σεις [4]	-	-	-	-	-	πρ.κ	πρ.κ	12,5	12,5	10	-	-	-	-
Επιτόκιο	-	-	-	-	-	-	1	1	-	-	-	-	-	-
Επιτόκιο	-	-	-	-	-	-	14	14	-	-	-	-	-	-
Μακροχρόνιες Πιστώσεις σε Βιομηχανικές Επιχειρήσεις [5]	15	15	15	15	15	15	15	15	-	-	-	-	-	-
Επιτόκιο	2	3	5	5	11	11	11	12,5	-	-	-	-	-	-
Πιστώσεις σε Βιοτεχνικές Επιχ/σεις [6]	4-6	4-6	4-6	4-6	4-6	7	8-9	10	10	10	10	-	-	-
Επιτόκιο	6	8-9	9-8,5	9	9-12	13,5	13,5	13,5-16	15	10	10	-	-	-
Αντικρυστή Κατάθεση Συνολλήνιματος [7]	-	-	-	-	-	70	70	70	-	-	-	-	-	-
Πιστώσεις για παρ/γή & διάθεση Οπωρ/κών	-	-	-	-	-	-	0,5-0,75	0,5	-	-	-	-	-	-
Επιτόκιο	-	-	-	-	-	-	14,5	14,5	-	-	-	-	-	-
Σύστημα Δεσμεύσεων & Αποδεσμεύσεων[8]	Οι εμπορικές τράπεζες έχουν την υποχρέωση να καταθέσουν εντόκως στην ΤτΕ ποσό που αντιστοιχούν σε ποσοστά ορισμένων κατηγοριών χορηγήσεων (υψηλότοκων) και ταυτόχρονα να αντλούν άτοκα ποσά που αντιστοιχούν σε ποσοστά άλλων κατηγοριών χορηγήσεων (χαμηλότοκων). Το σύστημα εφαρμόσθηκε από τον Μάρτιο του 1974 και καταργήθηκε 31/12/1988.													
Μέγιστο Πιστωτικό Όριο επί των μακροχρόνιων χορηγήσεων	Η συνολική μακροχρόνια χρηματοδότηση μιας εκάστης εμπορικής τράπεζας δεν μπορεί να υπερβαίνει το 25% των: α) ιδιωτικών καταθέσεων, β) των καταθέσεων των Δημοσίων Οργανισμών και Επιχ/σεων, γ) των καταθέσεων των Ι.Π.Ο., δ) των καταθέσεων προθεσμίας και ε) των δεσμευμένων καταθέσεων. Για τις μικρές τράπεζες το μέγιστο όριο είναι της τάξεως του 10%.													

Μέγιστο Πιστωτικό Όριο για την αγορά πρωτογενών μετοχών	<p>Η επένδυση σε πρωτογενείς μετοχές βιομηχανικών, εξαγωγικών, τουριστικών και μεταλλευτικών επιχειρήσεων δεν μπορεί να υπερβεί το 5% των συνολικών ιδιωτικών καταθέσεων και των καταθέσεων των δημοσίων οργανισμών και επιχειρήσεων. Οι μικρές εμπορικές τράπεζες δεν επιτρέπεται να επενδύσουν σε πρωτογενείς μετοχές. Το εν λόγω όριο καταργήθηκε το 1987.</p> <p>Οι εμπορικές τράπεζες δεν μπορούν να επενδύσουν σε ομόλογα του Δημοσίου και των Ο.Τ.Ε. & Δ.Ε.Η. περισσότερο από το 15% του συνόλου των καταθέσεων τους σε άρχ. και συνάλλαγμα. Στο εν λόγω όριο συμπεριλαμβάνεται και οποιαδήποτε σχετική επένδυση που εκποιρείται από άλλη ρύθμιση.</p>
Μέγιστο Πιστωτικό Όριο για αγορά Ομολόγων	<p>Οι εμπορικές τράπεζες έχουν την υποχρέωση να καταθέτουν εντόκως στην Τράπεζα της Ελλάδος ένα ποσοστό των συνολικών ιδιωτικών καταθέσεων σε δραχμές και συνάλλαγμα όταν συντρέχουν ειδικοί λόγοι. Η δέσμευση ισχύει για το χρονικό διάστημα Οκτ-Δεκ. 1976 και ανερχόταν σε 1-3,5% για τις μικρές και μεγάλες τράπεζες αντιστοίχως. Η δέσμευση του 1% ισχύει επίσης από Νοεμ.-Δεκ. 1980</p>
Εποχιακές Υποχρεωτικές καταθέσεις	

Πηγή: Οδηγίες Τραπεζής Ελλάδος

- [1] Οι υποχρεωτικές έντοκες καταθέσεις στην Τράπεζα της Ελλάδος υπολογίζονται ως ποσοστό επί των καταθέσεων Όψεως Ταμειοληρίου, Προθεσμίας και Δοσιμενίων ενός τραπεζικού ιδρύματος. Τα εν λόγω ποσοστά σε αρκετές περιπτώσεις διαφοροποιούνται εντός του ίδιου έτους.
- [2] Το ποσοστό της δέσμευσης μερικές φορές είναι διαφορετικό ανά κατηγορία καταθέσεων. Από την υποχρέωση αυτή, ένα ποσοστό από 5,5% έως 12% θα πρέπει να επενδύεται σε ομολογίες κρατικών δανείων και δημοσίων επιχειρήσεων.
- [3] Υπολογίζονται ως ποσοστό επί των συνολικών ιδιωτικών καταθέσεων σε δραχμές και συνάλλαγμα και αγορά των ομολογιακών τίτλων. Τα αδιάθετα ποσά κατατίθενται εντόκως στην Τράπεζα της Ελλάδος με επιτόκιο ίσο με αυτό των προαιρετικών προθεσμιακών καταθέσεων.
- [4] Η υποχρέωση εφαρμόστηκε για πρώτη φορά τον Ιανουάριο του 1982 και καταργήθηκε 31/12/85. Τα αδιάθετα ποσά της υποχρέωσης έπρεπε να κατατεθούν εντόκως στην Τράπεζα της Ελλάδος.
- [5] Η υποχρεωτική πίστωση του 15% υπολογίζεται επί του συνόλου των ιδιωτικών καταθέσεων και των καταθέσεων των Ειδικών Πιστωτικών Οργανισμών και αφορά την μακροχρόνια χρηματοδότηση της βιομηχανίας, την αγορά πρωτογενών τίτλων τουριστικών, εξαγωγικών, βιομηχανικών και μεταλλευτικών επιχειρήσεων, και την χρηματοδότηση επενδυτικών τραπεζών. Για τις μικρές τράπεζες το εν λόγω ποσοστό ανερχόταν στο 5%. Οι τράπεζες που δεν επιτυγχάνουν το ποσοστό υποχρεωτικής πίστωσης καταθέτουν το ποσό υπέρβασης εντόκως στην ΤΤΕ.
- [6] Η δέσμευση ισχύει από 28/7/1966. Τα αδιάθετα της υποχρέωσης κατατίθενται εντόκως στην Τ. Τ. Ε. Το ποσοστό του 4% αφορούσε τις τράπεζες που η αύξηση των καταθέσεων τους από 1/1/1966 φθάνει τα 2.000 εκτ.
- [7] Ισχύει από τον Μάιο του 1980 έως 31/10/1985. Οι εμπορικές τράπεζες υποχρεώθηκαν να καταθέσουν εντόκως στην ΤΤΕ το σύνολο των καταθέσεων τους σε λίρες Αγγλίας και δολάρια ΗΠΑ & Καναδά στις 1/5/1980 και το 70% της αύξησης των εν λόγω καταθέσεων από αυτή την ημερομηνία και μετά.
- [8] Για μια αναλυτική περιγραφή της ιστορικής διαδρομής του βλέπε Σ. Λώλος 1988, «Η Εξέλιξη των Υποχρεωτικών Διαθεσίμων στην Ελλάδα», Δ.Ε.Ε.Τ., Τεύχος 20, ΣΣ49-60.

ΠΙΝΑΚΑΣ 2.

Κόστος Διαμεσολάβησης του Ελληνικού Τραπεζικού Συστήματος

ΕΤΟΣ	Σταθμισμένο Επιτόκιο Τραπεζικών Καταθέσεων (α) (ΣΕΤΚ)	Σταθμισμένο Επιτόκιο Τραπεζικών Χορηγήσεων (α) (ΣΕΤΧ)	Κόστος Διαμεσο- λάβησης (2-1) (ΣΚΔ)	Σταθμισμένο Επι- τόκιο Τραπεζικών Χορηγήσεων στη Βιομηχανία (β)-(γ) (ΣΕΤΧ)	Σχέση ΣΕΤΚ-ΣΕΤΧ (1-4) (ΚΔΒ)	Σχέση (3-5)
	1	2	3	4	5	6
	1970	5,80	8,00	2,20	7,70	1,90
1971	5,80	8,00	2,20	7,70	1,90	0,30
1972	5,80	8,00	2,20	7,70	1,90	0,30
1973	5,80	9,00	3,30	8,60	2,80	0,50
1974	9,83	11,83	2,00	10,90	1,07	0,93
1975	9,58	11,88	2,30	11,00	1,42	0,88
1976	8,92	11,50	2,58	10,80	1,88	0,70
1977	8,50	12,00	3,50	11,00	2,50	1,00
1978	9,96	13,46	3,50	11,80	1,84	1,66
1979	11,88	16,71	4,83	14,30	2,42	2,41
1980	14,50	21,25	6,75	18,30	3,80	2,95
1981	14,50	21,33	6,83	21,10	6,60	0,23
1982	14,50	20,50	6,00	19,80	5,30	0,70
1983	14,50	20,50	6,00	20,40	5,90	0,10
1984	15,42	20,50	5,08	20,40	4,98	0,10
1985	15,50	20,50	5,00	20,40	4,90	0,10
1986	15,50	20,50	5,00	20,40	4,90	0,10
1987	15,33	21,82	6,49	20,60	5,27	1,22
1988	17,33	22,89	5,56	21,50	4,17	1,39
1989	17,14	23,26	6,12	22,20	5,06	1,06
1990	19,52	27,62	8,10	26,70	7,18	0,92
1991	20,67	29,45	8,78	28,90	8,23	0,55
1992	19,92	28,71	8,79	28,20	8,28	0,51
1993	19,33	28,56	9,23	28,10	8,77	0,46
1994	18,92	27,44	8,52	26,80	7,88	0,64
1995	15,75	23,05	7,75	22,80	7,05	0,70
1996	13,51	20,96	7,45	21,30	7,79	-0,34
1997	10,11	18,92	8,81	17,70	7,59	1,22

(α) Πηγή: International Financial Statistics (IMF)

(β) Πηγή: Μηνιαίο Στατιστικό Δελτίο Τραπέζης Ελλάδος

(γ) Ο υπολογισμός του Μέσου Σταθμισμένου Επιτοκίου Χορηγήσεων στην Βιομηχανία βασίσθηκε σε δεδομένα των Πινάκων 22 & 28 του Μηνιαίου Στατιστικού Δελτίου της Τραπέζης Ελλάδος.

Συγκεκριμένα, και όπως τα δεδομένα του Πίνακα 2 αποκαλύπτουν, το γενικό κόστος διαμεσολάβησης (βλέπε στήλη 3) του Ελληνικού τραπεζικού συστήματος, το οποίο ορίζεται ως η διαφορά μεταξύ του μέσου σταθμισμένου επιτοκίου καταθέσεων και του μέσου σταθμισμένου επιτοκίου χορηγήσεων, εμφανίζει ανοδική τάση για το σύνολο της εξεταζόμενης περιόδου. Η απορύθμιση του συστήματος μετά το 1987 και η εξ αυτού συνεπαγόμενη αύξηση του ανταγωνισμού μεταξύ των ιδρυμάτων, φαίνεται ότι όχι μόνο δεν αποκλιμάκωσε το εν λόγω κόστος αλλά αντιθέτως οδήγησε στην περαιτέρω διεύρυνσή του. Χαρακτηριστικά αναφέρεται ότι ενώ κατά το 1987 το γενικό κόστος της τραπεζικής διαμεσολάβησης άγγιζε τις 6,49 ποσοστιαίες μονάδες, έξι έτη μετά, η κοστολόγηση των τραπεζικών υπηρεσιών είχε ξεπεράσει τις 9,2 ποσοστιαίες μονάδες. Παράλληλα, ανάλογη εξέλιξη καταγράφεται και στη διαφορά μεταξύ σταθμισμένου επιτοκίου τραπεζικών καταθέσεων και σταθμισμένου επιτοκίου τραπεζικών χορηγήσεων προς τη βιομηχανία (Πίνακας 2, στήλη 5) η οποία επίσης παρουσιάζει ανοδική τάση για το σύνολο της εξεταζόμενης περιόδου. Η εν λόγω ανοδική τάση, δεν διακόπτεται με την έναρξη των διαδικασιών απορύθμισης του τραπεζικού συστήματος και συνεπώς επιβεβαιώνει την άποψη ότι ο δευτερογενής τομέας της χώρας επιβαρύνθηκε εξίσου σημαντικά από το αυξανόμενο κόστος διαμεσολάβησης.

Το υψηλό κόστος διαμεσολάβησης συνήθως επιβαρύνει το κόστος του δανειοδοτούμενου και, *ceteris paribus*, θα μπορούσε να υπαγορεύει μια θετικά συσχετιζόμενη πορεία για τις δύο μεταβλητές. Στην Ελληνική περίπτωση η εν λόγω σχέση επιβεβαιώνεται μεν για την περίοδο μετά το 1987 αλλά απορρίπτεται από τα εμπειρικά δεδομένα του χρονικού διαστήματος 1970-1987 όταν η πολιτική επιτοκίων εθεωρείτο από τις νομισματικές αρχές ως ένα από τα πλέον αποτελεσματικά εργαλεία για την άσκηση μακροοικονομικής πολιτικής. Ειδικότερα, ενώ μεταξύ των ετών 1970 και 1987 το κόστος διαμεσολάβησης εμφανίζει ανοδική τάση, το πραγματικό κόστος του δανειοδοτούμενου όχι μόνο δεν ακολουθεί παράλληλη αλλά και «αποκαλύπτει» την πρόθεση των ασκούντων οικονομική πολιτική να επιδοτήσουν τους δανειοδοτούμενους σε βάρος των αποταμιευτών. Στο μεγαλύτερο μέρος αυτού του διαστήματος τόσο τα επιτόκια καταθέσεων όσο και τα επιτόκια χορηγήσεων ήταν αρνητικά και συνεπώς οι καταθέτες, όχι μόνο δεν εξασφάλιζαν κάποια απόδοση από την εκχώρηση εκμετάλλευσης των διαθεσίμων τους στα τραπεζικά ιδρύματα, αλλά αντιθέτως, ήταν και υποχρεωμένοι να ανταμοίβουν τους εξυπηρε-

τηθέντες από την χρήση αυτών των διαθεσίμων. Η κατά το έτος 1987 δρομολόγηση των διαδικασιών «εκλογίκευσης» του τραπεζικού συστήματος και η εντός αυτών των πλαισίων απελευθέρωση των επιτοκίων, αυτόματα εξυγίανε το χρηματοδοτικό σύστημα με συνέπεια τόσο οι αποταμιευτές όσο και οι δανειοδοτούμενοι να εισπράττουν/καταβάλουν το τίμημα από την εκχώρηση/εκμετάλλευση των αποταμιεύσεων. Τα επιτόκια καταθέσεων αποτελούσαν πλέον σημαντικό συστατικό στοιχείο στην διαμόρφωση των επιτοκίων χορηγήσεων και μαζί με το κόστος διαμεσολάβησης και το κόστος εξυγίανσης των προβληματικών χαρτοφυλακίων συνετέλεσαν τα μέγιστα στην διαμόρφωση του πραγματικού κόστους δανειοδότησης (βλέπε Πίνακα 3, στήλη 9).

Η μετά την απορύθμιση του συστήματος, έκρηξη του πραγματικού κόστους δανειοδότησης, με τις όποιες συνέπειες για τα πραγματικά μεγέθη της οικονομίας, *συντελεσθηκε* υπό την πίεση των δημοσιονομικών ελλειμμάτων, ως ένα βαθμό *υπαγορεύθηκε* από το κόστος εξυγίανσης των τραπεζικών χαρτοφυλακίων, *ενισχύθηκε* από την απροθυμία των ιδρυμάτων να «αναβαθμίσουν» τον σε λανθάνουσα κατάσταση ευρισκόμενο μεταξύ τους ανταγωνισμό, *επιβλήθηκε* από την ανάγκη κάλυψης του συνεχώς διευρυνόμενου κόστους διαμεσολάβησης, αλλά κυρίως *ανταποκρίθηκε* στον ριζικό επαναπροσδιορισμό του ρόλου των καταθετών και των δανειζομένων. Ο επαναπροσδιορισμός των ρόλων αναφέρεται στην ποσοστιαία συμμετοχή μιας εκάστης εκ των συγκεκριμένων κοινωνικών ομάδων στο κόστος διαμεσολάβησης και ανεπιφύλακτα συνηγορεί υπέρ της θέσεως ότι *εάν οι καταθέτες επιβαρύνονται με το σύνολο του κόστους διαμεσολάβησης, τότε η όποια αύξησή του θα μπορεί να επηρεάσει το πραγματικό κόστος του δανειοδοτούμενου*. Η προσέγγιση αυτού του ζητήματος (Πίνακας 3, στηλές 10-13) αποκαλύπτει ότι, εκτός ελαχίστων περιπτώσεων, μεταξύ των ετών 1973-1986 οι καταθέτες επιβαρυνόταν με το σύνολο του κόστους διαμεσολάβησης των τραπεζικών ιδρυμάτων. Αντίθετα, στην μετά το 1987 περίοδο, η κάλυψη του σχετικού κόστους μετακυλιέται κατ' αποκλειστικότητα στους δανειοδοτούμενους και συνεπώς αυτή η επιλογή συνετέλεσε αποφασιστικά στον πολλαπλασιασμό του πραγματικού κόστους άντλησης κεφαλαίων από το τραπεζικό σύστημα. Το τελευταίο σχεδόν τριπλασιάζεται μεταξύ των ετών 1987 και 1994 ενώ οι όποιες προσπάθειες για την αποκλιμάκωσή του στην επόμενη περίοδο αντιμετώπισαν σημεία αντίστασης τα οποία και οδηγούν στην εντός του 1997 επανάκαμψή του.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3.

Συμμετοχή Καταθετών & Δανειοδοτούμενων στο Κόστος Διαμεσολάβησης (α)

ΕΤΟΣ	Δείκτης Τιμών Κατ/λωτή (% μεταβολή από προηγούμενο έτος) (β)	Πραγματική Απόδοση Καταθ/σεων (1-7)	Πραγματικό Κόστος Δανειοδοτικού μενού (2-7)	Ποσοστιαίες Μονάδες του Κόστους Διαμεσολάβησης που πληρώνει ο καταθέτης	Ποσοστιαίες Μονάδες του Κόστους Διαμεσολάβησης που πληρώνει ο Δανειοδ/μενος	Ποσ/τσια Συμμετοχή Καταθετών στο Κόστος Διαμεσολάβησης	Ποσ/στιαία Συμμετοχή Δανειοδοτούμενων στο Κόστος Διαμεσολάβησης
	(ΔΤΚ) 7	(ΠΑΚ) 8	(ΠΚΔ) 9	(ΚΔπΠΚ) 10	(ΚΔπΠΔ) 11	(ΠΣΚσΚΔ) 12	(ΠΣΔσΚΔ) 13
1970	3,20	2,60	4,80	0,00	2,2	-	100
1971	3,00	2,80	5,00	0,00	2,2	-	100
1972	4,30	1,50	3,70	0,00	2,2	-	100
1973	15,50	-9,70	-6,50	3,20	0,00	100	-
1974	26,90	-17,70	-15,70	2,00	0,00	100	-
1975	13,40	-3,82	-1,52	2,30	0,00	100	-
1976	13,30	-4,38	-1,80	2,58	0,00	100	-
1977	12,10	-3,60	-0,10	3,50	0,00	100	-
1978	12,60	-2,64	0,86	2,64	0,86	75,5	24,5
1979	12,60	-2,64	0,86	2,64	0,00	100	-
1979	19,00	-7,12	-2,29	4,83	0,00	100	-
1980	24,90	-10,40	-3,65	6,75	0,00	100	-
1981	24,50	-10,00	-3,17	6,83	0,00	100	-
1982	21,00	-6,50	-0,50	6,00	0,00	100	-
1983	20,20	-5,50	0,30	5,70	0,03	95	5
1984	18,40	-2,98	2,10	2,98	2,10	58,66	41,34
1985	18,40	-2,98	2,10	2,98	1,20	76	24
1985	19,30	-3,80	1,20	3,80	0,00	100	-
1986	23,00	-7,50	-2,50	5,00	0,00	100	-
1987	16,40	-1,07	5,42	1,07	5,42	16,5	83,5
1988	13,50	3,83	9,39	0,00	5,56	-	100
1989	13,70	3,44	9,56	0,00	6,12	-	100
1989	13,70	3,44	9,56	0,00	6,12	-	100
1990	20,40	-0,88	7,22	0,88	7,22	10,9	89,1
1991	19,50	1,17	9,95	0,00	8,78	-	100
1992	15,90	4,02	12,81	0,00	8,79	-	100
1993	14,40	4,93	14,16	0,00	9,23	-	100
1994	10,90	8,02	16,54	0,00	8,52	-	100
1995	8,90	6,85	14,15	0,00	7,30	-	100
1996	8,20	5,31	12,76	0,00	7,45	-	100
1997	5,80	4,31	13,12	0,00	8,81	-	100

(α) Η αρίθμηση των στηλών συνεχίζεται από τον Πίνακα 1.

(β) Πηγή: Ο.Ε.С.Д. Economie Outlook. Η τιμή για το 1997 αποτελεί εκτίμηση

III. Ο ΚΙΝΔΥΝΟΣ ΑΠΟΔΙΑΜΕΣΟΛΑΒΗΣΗΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΤΡΑΠΕΖΩΝ

Το υψηλό κόστος του τραπεζικού χρήματος και τα χαμηλά πραγματικά επιτόκια καταθέσεων δημιούργησαν τις προϋπόθεσεις για την τόσο εκ μέρους των δανειοληπτών όσο και εκ μέρους των καταθετών, αναζήτηση ευνοϊκότερων επιλογών. Οι πλεονασματικές οικονομικές μονάδες αναζήτησαν υψηλότερες αποδόσεις στους τίτλους του δημοσίου και στους χρηματιστηριακούς κυρίως τίτλους ενώ οι ελλειμματικές οικονομικές μονάδες προσπάθησαν να αξιοποιήσουν κάθε εξωτραπεζική πηγή κεφαλαίων. Άλλωστε, όσο υψηλότερο το κόστος διαμεσολάβησης τόσο υψηλότερα τα προς διαμερισμό οφέλη από την υποκατάσταση των τραπεζικών υπηρεσιών και κατ' επέκταση τόσο πιο έντονη αναμένεται ότι θα είναι η σχετική προσπάθεια των εξωτραπεζικών ή δυνητικά εξωτραπεζικών εταιρών. Η εμπειρική επαλήθευση του φαινομένου βασίζεται σε δεδομένα που αφορούν αφ' ενός μεν την διαχρονική ποσοστιαία συμμετοχή των τραπεζικών ιδρυμάτων στην χρηματοδότηση της οικονομίας (Πίνακες 4 & 5) και αφ' ετέρου στη διαχρονική ποσοστιαία συμμετοχή αυτών των ιδρυμάτων στην εισροή κεφαλαίων στο χρηματοπιστωτικό σύστημα (Πίνακας 6).

Αναφορικά με το πρώτο ζητούμενο, εκ των πινάκων 4, 5 διαπιστώνεται ότι το 1982 η τραπεζική χρηματοδότηση του δημόσιου κατ' αρχάς τομέα κάλυπτε το σύνολο των αναγκών του. Δεκαπέντε έτη μετά, και συγκεκριμένα το 1997, το εν λόγω ποσοστό ανέρχεται μόλις στο 15,9% και προφανώς τροφοδοτεί τους φόβους για επικείμενη αποδιαμεσολάβηση. Η σημαντική αυτή εξέλιξη υπαγορεύθηκε από την βούληση για απελευθέρωση του τραπεζικού συστήματος και, μεταξύ των άλλων, οφείλεται στην κατάργηση των οδηγιών της κεντρικής τράπεζας περί αναγκαστικής χρηματοδότησης του δημοσίου μέσω των εμπορικών κυρίως τραπεζών. Η αμέσως μετά το 1987 ραγδαία μείωση του ποσοστού συμμετοχής των τραπεζών στην χρηματοδότηση του δημοσίου προκύπτει ως συνέπεια της (σε απόλυτους αριθμούς) συνεχώς αυξανόμενης άμεσης χρηματοδότησης του, παρά ως αποτέλεσμα μιας (σε απόλυτους αριθμούς) συνεχώς συρρικνούμενης έμμεσης άντλησης κεφαλαίων. Αναλυτικά, ο δανεισμός του δημοσίου από τράπεζες και ειδικούς πιστωτικούς οργανισμούς (Βλέπε Πίνακα 4, στήλη 3) εμφανίζει ουσιαστική απόλυτη μείωση από το 1994 και μετά, ενώ η αξία των εντόκων γραμματίων και των ομολογιακών τίτλων του δημοσίου που αγοράσθηκαν από τράπεζες και ειδικούς πιστωτικούς οργανισμούς παρουσιάζει απόλυτη μείωση μόνο μετά το 1995.

ΠΙΝΑΚΑΣ 4.

Χρηματοδότηση του Δημοσίου & του Ιδιωτικού Τομέα
κατά Πηγή Κεφαλαίων (ε) (σε δισ. δρχ.)

ΕΤΟΣ	Έγγραφα Γραμμάτια & Ομολογ/κοί Τίτλοι Δημοσίου αγρ/ντα από Τράπεζες και Ειδικούς Πιστ/κούς Οργ/σμούς (α)	Δάνεια & Πιστώσεις προς Δημ. Τομέα από Εμπορικές Τράπεζες & Ειδικούς Πιστ/κούς Οργ/σμούς	Δανεισμός Δημοσίου από Τράπεζες & Ειδικούς Πιστ/κούς Οργ/σμούς (1+2)	Έγγραφα Γραμ/τια & Ομολογ/κοί Τίτλοι αγορ/ντα από Ιδιώτες και Επιχ/σεις	Συνολική Χρηματοδότηση Δημόσιου Τομέα (1+2+4)	Συνολική Τραπεζική Χρηματοδότηση Ιδιωτ. Τομέα	Χρηματοδότηση Ιδιωτικού Τομέα από το Χρημ/τήριο Αξιών Αθηνών (Χ.Α.Α.)	Συνολική Χρηματοδότηση Ιδιωτικού Τομέα (6+7)
	(α) 1	(β) 2	3	(γ) 4	(δ) 5	(ε) 6	(ς) 7	8
1982	44	65	109	0	109	251	1	252
1983	193	59	252	0	252	226	2	228
1984	194	127	321	0	321	300	3	303
1985	335	98	433	9	442	361	2	363
1986	224	238	462	21	483	551	6	557
1987	305	238	543	170	713	170	12	182
1988	568	233	801	374	1175	427	22	449
1989	673	251	924	301	1225	741	11	752
1990	316	268	584	844	1428	540	193	733
1991	35	258	293	13711	1664	678	150	828
1992	-242	271	29	970	999	693	30	723
1993	394	238	632	1031	1663	181	100	281
1994	450	74	524	1622	2146	816	252	1068
1995	327	-22	305	2088	2393	1503	87	1590
1996	-168	41	-127	3113	2986	1414	135	1549
1997	38	-161	123	650	773	1575	535	2110

- (α) Οικονομικό Δελτίο Τραπέζης Ελλάδος, Πίνακας IV2: Πηγές Κάλυψης Δανειακών Αναγκών του Δημοσίου Τομέα
- (β) Έκθεση Διοικητικού Τραπέζης Ελλάδος, Πίνακας V12: Καθαρές Δανειακές Ανάγκες του Δημοσίου, & Οικονομικό Δελτίο Τραπέζης Ελλάδος, Πίνακας IV2: Πηγές Κάλυψης Δανειακών Αναγκών του Δημοσίου Τομέα.
- (γ) Μηνιαίο Στατιστικό Δελτίο Τραπέζης Ελλάδος, Πίνακας 18: Συνολική Τραπεζική Χρηματοδότηση κατά Κλάδο και Τομέα Δραστηριότητας. Στα αναφερόμενα ποσά δεν συμπεριλαμβάνεται ο εξωτερικός δανεισμός και το υπόλοιπο του τρεχούμενου λογαριασμού του Δημοσίου στην Τράπεζα της Ελλάδος.
- (δ) Έκθεση Διοικητικού Τραπέζης Ελλάδος, Πίνακας V8: Εξελίξεις, Χρηματιστηριακών Μεγεθών
- (ε) Οι στήλες των Πινάκων 4, 5 & 6 ακολουθούν ενοποιημένη αρίθμηση.

Όμοια διαχρονική εξέλιξη εμφανίζει και το ποσοστό συμμετοχής των τραπεζικών ιδρυμάτων στην χρηματοδότηση του ιδιωτικού τομέα (Πίνακας 5, στήλη 13). Αν και η υποκατάσταση των προς τον ιδιωτικό τομέα προσφερόμενων τραπεζικών υπηρεσιών ακολουθεί μια σαφώς πιο ήπια αποκλιμάκωση, έναντι αυτής που έχει καταγραφεί για το δημόσιο τομέα, η τάση αποδιαμεσολάβησης είναι και εδώ εμφανής ενώ το ενδεχόμενο περαιτέρω ενίσχυσης της εξωτραπεζικής κεφαλαιαγοράς θα πρέπει πλέον να θεωρείται ως βεβαιότητα. Άλλωστε, ο ρυθμός αύξησης των αντλούμενων κεφαλαίων από το χρηματιστήριο είναι σαφώς υψηλότερος από το ρυθμό αύξησης της τραπεζικής χρηματοδότησης προς τον ιδιωτικό τομέα (Πίνακας 4, στήλες 6 & 7), και τηρουμένων των αναλογιών σε σχέση με τις υπόλοιπες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, αυτή η εξέλιξη θα πρέπει να θεωρείται δικαιολογημένα αναμενόμενη. Τέλος, αξίζει να επισημανθεί ότι, σε ενοποιημένη βάση, η προς τον ιδιωτικό και τον δημόσιο τομέα εξωτραπεζική χρηματοδότηση, ενώ το 1982 κάλυπτε μόλις το 0,3% των σχετικών αναγκών, το έτος 1997 η σχετική συμμετοχή υπερέβη το 47%.

Ανάλογη εικόνα εμφανίζει η τραπεζική διαμεσολάβηση και σε επίπεδο εισροής κεφαλαίων στο χρηματοπιστωτικό σύστημα. Κατά την περίοδο που απαγορευόταν στους ιδιώτες να επενδύουν σε κρατικά χρεόγραφα, περίοδο κατά την οποία ο ρόλος του χρηματιστηρίου ήταν επίσης περιορισμένος, η συγκέντρωση αποταμιεύσεων στο τραπεζικό σύστημα αποτελούσε την κύρια πηγή εισροής κεφαλαίων στην οικονομία. Ο κυρίαρχος ρόλος των τραπεζικών ιδρυμάτων συντηρήθηκε (βλέπε Πίνακα 6, στήλη 18) για το σύνολο της δεκαετίας του '80 και αμφισβητήθηκε μόνο όταν η κεντρική εξουσία προσπάθησε να κατευθύνει την ιδιωτική αποταμίευση στα έντοκα γραμμάτια και τις βραχυπρόθεσμες ομολογίες του δημοσίου προκειμένου να χρηματοδοτήσει τα τεράστια ελλείμματά της. Στην προσπάθεια προσέλκυσης των ιδιωτικών αποταμιεύσεων, οι νομισματικές αρχές επιτρέψανε την εκ μέρους των ιδιωτών άμεση χρηματοδότηση του δημοσίου, εξασφάλισαν υψηλές αποδόσεις για το σύνολο αυτών των χρεογράφων και δεν φορολόγησαν τα εκ των τόκων εισοδήματα των επενδυτών. Παράλληλα, η εκ μέρους των αρχών θεσμική θωράκιση των διαδικασιών και των συναλλαγών στην χρηματιστηριακή αγορά, ανέδειξε ένα νέο πόλο έλξης των αποταμιεύσεων με αποτέλεσμα να συμπιεσθεί ακόμη περισσότερο ο διαμεσολαβητικός ρόλος των τραπεζικών ιδρυμάτων. Χαρακτηριστικό του φαινομένου αποτελεί το γεγονός ότι το ποσοστό συμμετοχής των τραπεζών στην εισροή κεφαλαίων

του έτους 1997, είναι κατά σαράντα ποσοστιαίες μονάδες χαμηλότερο από αυτό του έτους 1982.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5.

*Τραπεζική & Εξωτραπεζική Χρηματοδότηση της Οικονομίας (α)
(σε δισ. δρχ. & % αντιστοίχως)*

ΕΤΟΣ	Συνολική Τραπεζική Χρηματοδότηση του Δημόσιου & Ιδιωτικού Τομέα (3+6)	Συνολική Εξωτραπεζική Χρηματοδότηση του Δημόσιου & Ιδιωτικού Τομέα (4+7)	Συνολική Χρηματοδότηση του Δημόσιου & Ιδιωτικού Τομέα της Οικονομίας (5+8) ή (9+10)	Ποσοστιαία Συμμετοχή	Τραπεζικών Ιδρυμάτων στην Χρηματοδότηση του Ιδιωτικού Τομέα (6/8)	Ποσοστιαία Συμμετοχή Τραπεζικών Ιδρυμάτων στην Χρηματοδότηση της Οικονομίας (9/11)
	9	10	11	(%) 12	(%) 13	(%) 14
1982	360	1	361	100	99,6	99,7
1983	478	2	480	100	99,1	99,6
1984	621	3	624	100	99,0	99,5
1985	794	11	805	98,0	99,5	98,6
1986	1013	27	1040	95,6	98,9	97,4
1987	713	182	895	76,1	93,4	76,6
1988	1228	396	1624	68,2	95,1	75,6
1989	1665	312	1977	75,4	98,5	84,2
1990	1124	1037	2161	40,9	73,7	52,0
1991	971	1521	2492	17,6	81,9	38,9
1992	722	1000	1722	2,9	95,9	41,9
1993	813	1131	1944	38,0	64,4	41,9
1994	1340	1874	3216	24,4	76,4	41,6
1995	1808	2175	3983	12,7	94,5	45,4
1996	1287	3248	4535	0,0	91,3	28,4
1997	1698	1185	2883	15,9	74,6	58,9

(α) Η αρίθμηση των στηλών συνεχίζεται από τον Πίνακα 4.

ΠΙΝΑΚΑΣ 6.

*Τραπεζική & Εξωτραπεζική Συμμετοχή στην Εισροή Κεφαλαίων
στο Χρηματοπιστωτικό Σύστημα (α)
(σε δισ. δρχ)*

ΕΤΟΣ	Μεταβολή Συνολικών Καταθέσεων σε Τράπεζες & Ειδικούς Πιστωτικούς Οργανισμούς	Μεταβολή Ιδιωτικών Καταθέσεων σε Τράπεζες & Ειδικούς Πιστωτικούς Οργανισμούς	Συνολική Εισροή Κεφαλαίων στο Χρηματοπιστωτικό Σύστημα (4+7+15)	Ποσοστιαία Συμμετοχή Εμπροσθίων Τραπεζών & Ειδικών Πιστωτικών Οργανισμών στην Συνολική Εισροή Κεφαλαίων (15/17)
1982	383,9	349,5	384,9	99,7
1983	332,8	331,3	334,8	99,4
1984	605,5	582,3	608,5	99,5
1985	681,9	663,3	692,9	98,4
1986	659,8	654,8	686,8	96,0
1987	1016,5	963,5	1198,5	84,8
1988	1147,3	1108,5	1543,3	74,3
1989	1389,0	1337,8	1701,0	81,6
1990	987,9	963,1	2024,9	48,8
1991	814,6	752,9	2335,6	34,9
1992	915,5	832,3	1915,5	47,8
1993	935,5	862,8	2066,5	45,2
1994	2662,9	2570,8	4536,9	58,7
1995	2081,5	1967,0	4193,5	48,1
1996	2231,0	2101,8	5479,0	40,7
1997	1757,7	1642,9	2942,7	59,7

(α) Η αρίθμηση των στηλών συνεχίζεται από τους Πίνακες 4 & 5.

IV. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Η τραπεζική χρηματοδότηση, η οποία μέχρι και τα μέσα της δεκαετίας του '80 ικανοποιούσε σχεδόν το σύνολο των δανειακών αναγκών του δημόσιου και του ιδιωτικού τομέα, φαίνεται να έχασε τον κυρίαρχο ρόλο της αμέσως μετά το 1990 και διακινεί πλέον μόλις το μισό της συνολικής εκροής κεφαλαίων στην οικονομία.

Η κατάργηση των οδηγιών υποχρεωτικής και συγχρόνως αποκλειστικής χρηματοδότησης του δημοσίου από τα πιστωτικά ιδρύματα το 1985, το άνοιγμα της αγοράς κρατικών χρεογράφων προς τους ιδιώτες και τις ιδιωτικές επιχειρήσεις, το υψηλό αλλά και συνεχώς διευρυνόμενο κόστος διαμεσολάβησης, το κατ' επέκταση επίσης υψηλό πραγματικό κόστος του χρήματος για τον δανειοδοτούμενο και η εντός αυτού του πλαισίου αναμενόμενη θεσμική αναβάθμιση του χρηματιστηρίου, συνθέτουν το μείγμα των συντελεστών της, σε επίπεδο εκροών, τραπεζικής αποδιαμεσολάβησης.

Ταυτόσημη εικόνα καταγράφεται και σε επίπεδο συμμετοχής του τραπεζικού τομέα στην συνολική εισροή κεφαλαίων στην οικονομία. Έτσι, ενώ οι τραπεζικές καταθέσεις μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του '80 αποτελούσαν τον πόλο έλξης σχεδόν του συνόλου των ιδιωτικών αποταμιεύσεων, από το 1990 και μετά τόσο η άμεση, εκ των ιδιωτών, αγορά τίτλων του δημοσίου όσο και η μέσω του χρηματιστηρίου αξιοποίηση των αποταμιεύσεων, ενίσχυσαν την θέση της εξωτραπεζικής αγοράς και διέυρυναν το ποσοστό συμμετοχής της στην συνολική εισροή κεφαλαίων στην οικονομία.

Ο υποδιπλασιασμός της τραπεζικής συμμετοχής τόσο σε επίπεδο εισροής όσο και σε επίπεδο εκροής κεφαλαιακών πόρων στην οικονομία υπογραμμίζει την ανάγκη βελτίωσης της τιμολογιακής και ποιοτικής ανταγωνιστικότητας αυτών των ιδρυμάτων. Η στενή σχέση υποκατάστασης μεταξύ των τραπεζικών και των εξωτραπεζικών χρηματοπιστωτικών υπηρεσιών, διευκόλυνε την τάση αποδιαμεσολάβησης σε επίπεδο παραδοσιακών τραπεζικών εργασιών και ως ένα σημείο δικαιολογημένα επανατροφοδότησε τις συζητήσεις για την ανάγκη μιας αποτελεσματικότερης διάρθρωσης του τομέα και την εξασφάλιση οικονομιών κλίμακας. Άλλωστε η διεθνοποίηση της αγοράς και κατά επέκταση η διεθνοποίηση του ανταγωνισμού, είναι φυσικό να εισάγουν στο τοπίο και νέες πιο επικίνδυνες σχέσεις υποκατάστασης.

Παρόλα αυτά, τα τραπεζικά ιδρύματα μπορούν και πρέπει να αντισταθμίσουν τις απώλειες. Η επέκταση των τραπεζών σε νέες χρηματιστηριακές εργασίες, η στενή σχέση ιδιοκτησίας μεταξύ τραπεζών και ασφαλιστικών οργανισμών ή αμοιβαίων κεφαλαίων, η διαμεσολάβηση των τραπεζών ακόμη και στην άμεση εκ μέρους του κοινού αγορά τίτλων του δημοσίου, η επέκτασή τους μέσω θυγατρικών εταιριών στην παροχή χρηματιστηριακών υπηρεσιών και κεφαλαίων υψηλού κινδύνου και οι ευκαιρίες στρατηγικής ανάπτυξης μέσω συνεργασιών ή εξαγορών στις Ευρωπαϊκές και

Βαλκανικές αγορές, αποτελούν ίσως μόνο μερικές από τις πράγματι πολυάριθμες ευκαιρίες του επιχειρησιακού τους περιβάλλοντος.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Αλεξάκης, Π & Πετράκης, Π. (1990), «Εμπορικές και Αναπτυξιακές Τράπεζες», Εκδ. Παπαζήση, Αθήνα.
- Αλεξάκης, Π. (1989), «Πορεία προς την Ευρωπαϊκή Ενοποίηση και Ευρωπαϊκό Νομισματικό Σύστημα», Ένωση Ελληνικών Τραπεζών, Αθήνα.
- Γαλιάτσος Κ. (1994), «Διεθνείς Κεφαλαιαγορές και Ελληνικό Χρηματιστήριο», Εκδόσεις Σάκκουλας, Αθήνα.
- International Monetary Fund: International Financial Statistics, Annual Volumes 1972-1998.
- Καρατζάς, Ν. (1987), «Έκθεση Επιτροπής για την Αναμόρφωση και τον Εκσυγχρονισμό του Τραπεζικού Συστήματος», Ένωση Ελληνικών Τραπεζών, Αθήνα.
- Courakis, A.S. (1981), «Financial Structure and Policy in Greece: Retrospect and Prospect», Greek Economic Review, Dec. pp 205-243.
- Courakis, A.S. (1984), «Banking Policy and Commercial Bank Behaviour Greece» in Verher-Straeten, ed, Competition and Regulation in Financial Markets», Edited by C. Goodhard, D. Currie and T. Llewellyn, Mc Millan 1987, pp 150-186.
- Λώλος, Σ. (1988), «Η Εξέλιξη των Υποχρεωτικών Διαθεσίμων στην Ελλάδα», Δελτίο Ένωσης Ελληνικών Τραπεζών, έτος 5ο, Τεύχος 20, Δ' Τριμηνία, Αθήνα.
- Μπερνίτσας, Π. (1989), «Ελευθέρωση της Κίνησης Κεφαλαίων στο Κοινωνικό και Ελληνικό Δίκαιο», Ένωση Ελληνικών Τραπεζών, Αθήνα.
- Μπήτρου, Γ. (1984), «Ειδικοί Πιστωτικοί Οργανισμοί στην Ελλάδα: Προβλήματα και Προοπτικές για την Ανάπτυξή τους», ΑΣΟΕΕ, Επιστημονική Επετηρίδα, Αθήνα. *
- OECD, Economic Outlook, Table R11, 1972-1998.
- Παπαδόπουλος, Δ. (1990), «Θέματα Τραπεζικής Χρηματοδότησης», Τόμος Α, Εκδ. Παρατηρητής.
- Subeniotis, D. (1992), «The Portfolio Behaviour of the Greek Commercial Banks», Ph. D Thesis, University of Birmingham, U.K.
- Subeniotis, D. (1992), «Does the Particular Source of Banks' Available Funds Affect Their Portfolio Behaviour?», Journal of Economics, Bysiness, Statistics and Operations Reseach», Volume 42, No 3-4, pp 230-140.
- Subeniotis D. (1998), «The Principle of Safety First in Modelling Bank Portfolio, Behaviour», Επιστημονική Επετηρίδα Πανεπιστημίου Πειραιά, (υπό έκδοση).
- Τράπεζα της Ελλάδος, Μηνιαία Στατιστικά Δελτία ετών 1972-1998, Πίνακες 18, 22 & 28.
- Τράπεζα της Ελλάδος, Εκθέσεις Διοικητικού Τραπεζής Ελλάδος για τα έτη 1982-1998, Πίνακες V12 & V8.
- Τράπεζα Ελλάδος, Οικονομικά Δελτία περιόδου 1982-1998, Πίνακας IV2.

- Χαλκιάς, Δ. (1976), «Δυνατότητες και Προβλήματα Πιστωτικής Πολιτικής», Τράπεζα Ελλάδος, Αρχείο Μελετών και Ομιλών, Αθήνα.
- Χαρισσόπουλος, Ν. (1979), «Εισήγηση της Επιτροπής Μελέτης του Τραπεζικού Συστήματος», Τράπεζα της Ελλάδος, Αθήνα.
- Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών, Ετήσια Στατιστικά Δελτία περιόδου 1982-1998.

Mhamed Hassine Fantar*

DU PLAISIR DE LA TABLE PUNIQUE

C'est en Tunisie que j'ai eu l'honneur de rencontrer le Professeur Marios Raphaël, il m'a paru d'emblée comme le théoricien et le pédagogue d'un tourisme méditerranéen où les intérêts matériels n'occulent pas les échanges et le dialogue entre les cultures. Dès notre première rencontre, j'ai reconnu en lui l'artisan d'une Méditerranée ouverte à tous, généreuse et hospitalière, une Méditerranée de la coopération dans la différence, cette Méditerranée qui, après l'expansion phénicienne, la diffusion de l'écriture alphabétique et le miracle grec, permit à Carthage et à Rome de rejoindre l'aréopage de ses bâtisseurs. De toutes ces questions, j'ai eu plus d'une fois l'occasion de débattre avec le Professeur Marios Raphaël dont j'ai pu apprécier l'immense savoir, le don d'écouter et de convaincre. Pour avoir beaucoup profité de son érudition, je lui demande de bien vouloir accepter en hommage d'amitié et d'estime cette bien modeste contribution.

Pour les Puniques, les céréales et l'huile d'olive constituaient les aliments de base. Plaute les présentait comme «*des mangeurs de bouillie*»¹. Il plaisantait à leurs dépens.

Qu'en est-il de cette fameuse bouillie? Magon² en donna la recette.

*Mettez dans de l'eau, une livre de gruau et faites la bien tremper. Versez-la dans une auge propre; ajoutez trois livres de fromage frais, une demi-livre de miel et un oeuf. Mêlez bien le tout. Faites cuire dans une marmite neuve*³.

Voilà donc un plat sucré. C'est une gâteau ou, plus précisément, quelque chose qui ressemblerait à l'Assida chez nous? Il y a

* Professeur d'histoire ancienne et d'archéologie aux Universités de Tunis. Directeur de recherche à l'Institut National du Patrimoine.

certes l'oeuf et le fromage; mais nous savons que, de ce plat traditionnel, il y a plusieurs variantes. Assida à l'huile d'olive et au sucre ou au miel, assida à la sauce tomate, etc.

A propos de la bouillie punique ou *puls punica*, certains auteurs contemporains pensent qu'elle occupait dans l'alimentation des Carthaginois une place semblable à celle du couscous chez les Maghrébins d'hier et d'aujourd'hui. Il s'agit d'un plat très connu et à la portée de toutes les bourses.

En tout état de cause, il est des indices qui révèlent le goût des Carthaginois pour les gâteaux et l'intérêt que leurs pâtisseries portaient à la préparation de ces douceurs.

Ils décoraient élégamment leurs produits à l'aide de moules de terre cuite⁴, certains ont la forme de poissons ou d'animaux divers; d'autres présentent toutes sortes d'images: oiseaux, crustacés voire même des cavaliers, des personnages fantastiques et autres motifs de l'imaginaire des Carthaginois eux-même ou empruntés aux répertoires égyptien et grec.

Si la table carthaginoise offrait également des plats moins riches en glucides, l'huile d'olive était constamment présente. Dans le monde punique l'olivier évoque la santé, la lumière et la richesse. C'était également l'arbre de la sagesse et de la paix. Elle se prévalait de vertus nutritives et occupait une bonne place dans la pharmacopée.

LE PAIN

Nous savons que le pain à base de céréales était bien connu chez les Puniques. La galette avait une forme ronde et peu épaisse. A ce propos, nous disposons de figurines en terre cuite. L'une d'elles représente la ménagère carthaginoise s'appliquant à la préparation du pain. Il s'agit en fait de la phase finale: celle de l'enfournage. La brave femme s'évertue à coller le pain à la paroi du four. L'enfant regarde, émerveillé par le geste nourricier ou prometteur. L'image remonte en Vè siècle avant J.C., datation qui se réfère au contexte archéologique de cette tombe fouillée et rendue publique par *La Dépêche Tunisienne* du 30 Octobre 1960 dans un article titré *Le pain «tabouna» était connu il y a 3000 ans à Carthage*. L'auteur précisa en outre que cette figurine provenait d'une tombe punique ménagée au pied de la colline de Borj-Jedid, non loin des thermes d'Antonin⁵.

Mais ce qui contribue à rendre cette figurine de terre cuite plus savoureuse et oserais-je dire, plus croustillante, c'est la pérennité

du geste qu'elle reproduit; on peut encore se faire le plaisir d'avoir à table du pain cuit au four traditionnel qui rappelle l'Antiquité carthaginoise. Comme les Tunisiens d'aujourd'hui, les Puniques devaient savoir apprécier le pain tout chaud trempé dans l'huile d'olive.

Mais ils savaient également tirer parti des légumes nombreux et divers que leur fournissait la banlieue verte de Carthage. Les jardins potagers de *Mégara* suscitaient l'admiration des Anciens; on y pratiquait l'irrigation.

Appien, historien de langue grecque, nous a transmis le souvenir de cette banlieue de Carthage couverte de jardins, séparés par des murs en pierres sèches ou par des haies vives. Ces jardins étaient arrosés par de nombreux canaux, au cours sinueux⁶. Parmi les légumes largement consommés par les Carthagois, l'historiographie gréco-latine mentionne le chou. Nous devons ces informations à un auteur grec Athénée qui se référait à Antiphane. D'autres légumes sont mentionnées à propos de la cuisine carthaginoise, il s'agit de ce que Pline l'Ancien désigne sous le nom de «*Cardons de Carthage*»⁷ c'est à dire les artichauts. Il y a lieu de signaler l'ail punique. A en croire Plaute, les Carthagois en faisaient un usage immodéré (*Poenulus*). Les Puniques connaissaient et cultivaient le pois-chiche, lui aussi qualifié de punique. Pour le désigner, Columelle utilisait l'expression *punicum cicer*⁸. D'autres légumes secs étaient connus, appréciés et consommés par les Carthagois; Magon⁹ en cita les lentilles et les grains de sésame. Il donna des recettes pour les piler ou les monder. Pline l'Ancien¹⁰ qui en recueillit l'écho jugea utile d'en faire état et de les consigner dans ses écrits. Mais si les lentilles semblent avoir été produits en Afrique, le sésame continue de poser problème. Nous ne savons pas si les Carthagois avaient cultivé cette plante. Stéphane Gsell le croyait possible. Il s'agit, certes, d'une plante orientale; mais elle peut s'acclimater en Afrique, malgré des conditions peu favorables.

Voilà donc toute une série de légumes: le chou, le cardon ou artichaut, l'ail, le pois-chiche, les lentilles. Avec ces légumes et d'autres, les Carthagois devaient pouvoir préparer des plats exquis et très utiles pour la santé d'ailleurs, on ne manque pas, aujourd'hui encore, de souligner les vertus du chou, de l'ail, et de l'artichaut sans oublier le *lablabi*; il s'agit de pois-chiches bouillis après avoir été trempés dans l'eau pendant toute une nuit. Pour les assaisonner, on mettra du sel, du cumin et au besoin de la harisa (poivrons rouges séchés et pilés) de l'huile d'olive et quelques gouttes de

jus de citron. A Tunis, ceux qui fréquentent les gargotes pour s'empiffrer de *lablabi* continuent de faire légion sans en craindre les effets induits. D'autres légumes et arbres fruitiers avaient mérité les efforts de l'agriculteur carthaginois, notamment la vigne, le figuier, l'amandier, le noyer et le palmier. En fouillant les tombes puniques de Carthage, le père Delattre¹¹ recueillit des figues, des amandes et des prunes en terre cuite. Dans un caveau de la nécropole voisine de Sainte-Monique, il trouva des grappes de raisins, les cultures maraichères étaient aussi largement pratiquées.

Quoi qu'il en soit la documentation aujourd'hui disponible s'avère bien en deçà du seuil qu'il faut atteindre pour une bonne connaissance de la table punique où le vin n'était pas absent. L'encyclopédie de Magon consacre de longs développements à la viticulture. Dans le numéro X de la revue du Centre d'études phéniciennes-puniques et des Antiquités libyques, paru en 1997, nous avons publié un article qui traite de la vigne et du vin. Au grand agronome carthaginois, nous devons une recette pour faire un vin spécifique. C'est sans doute le *passum* dont parlent certains historiens anciens. La voici pieusement conservée et transmise par l'historiographie antique, en l'occurrence par Columelle¹².

Voici la méthode que Magon prescrit pour faire d'excellent vin avec le raisin séché au soleil, procédé que j'ai moi-même suivi. Il faut cueillir du raisin hâtif très mûr et en séparer les grains desséchés ou endommagés; puis enfoncer en terre à la distance de quatre pieds en tout sens des fourches et des pieux afin qu'ils puissent soutenir des roseaux. Ces roseaux posés dessus, on y étendra les grappes au soleil et la nuit on les couvrira de la rosée. Une fois séchées, elles seront égrappées et on jettera les grains dans une futaille ou dans une cruche dans laquelle on versera d'excellent moût de façon que les grains en soient entièrement recouverts; Au 6^e jour, on mettra dans un cabas ces grains bien imbibés de moût et on les fera passer au pressoir. Le vin tiré, on versera sur le marc du moût très nouvellement fait avec du raisin séché au soleil pendant trois jours et on foulera ce marc. Bien mêlé dans ce moût, il sera pressé et on enfermera aussitôt le vin résultant de ces raisins secs dans des vases bouchés de peur qu'il ne devienne très dur. Enfin au bout de vingt ou de trente jours, lorsqu'il aura cessé de bouillir, on survidera dans d'autres vases dont on enduira aussitôt les couvercles de plâtre et qu'on recouvrira d'une peau.

En plus des vins carthaginois¹³ tel que le *passum* qui, au dire de Pline l'Ancien, jouissait d'une bonne et solide réputation, les Carthaginois savaient apprécier les vins des autres; ils en importaient

de certaines villes de Grèce propre mais également d'Italie du Sud et de Sicile. Les archéologues en ont recueilli les conteneurs comme ces amphores qui portent des marques rhodiennes.¹⁴ Dans une tombe punique de *Thapsus*, cité antique dont les vestiges se trouvent dans les environs immédiats de Bekalta, au Sahel, à 30 km au Sud de Sousse, tout à fait au bord de la mer¹⁵, nous avons trouvé une belle amphore dont la marque estampillée sur l'anse permet de reconnaître son origine sicilienne; elle daterait du III^e siècle avant J.C.

Mais dans cette société sémitique, l'usage du vin fut sévèrement réglementé. Écoutons le philosophe Platon en témoigner dans l'ouvrage qu'il consacra aux lois¹⁶. *A Carthage, le Sénat vota une loi d'après laquelle «jamais personne ne prend en campagne de boisson enivrante, mais pendant tout ce temps, on se réunit pour s'abreuver d'eau; dans les villes, jamais esclave, homme ou femme, ne prend de vin, ni les magistrats, l'année de leur charge et de même les pilotes et les juges en activité ne prennent absolument pas de vin ni quiconque pour donner son avis à une délibération de quelque importance, ni personne pendant le jour sauf pour cause d'entraînement ou de maladie ni davantage la nuit quand un homme ou une femme a l'intention de procréer. On pourrait citer une foule d'autres circonstances où ceux qui ont leur juste part de sens ne boiront pas de vin; aussi en vertu de ce principe, il ne faudrait à aucune cité des vignes nombreuses, et si les autres cultures et toute l'économie y sont réglées, la production du vin en particulier y sera plus que tout autre modérée et restreinte. Voilà étrangers, si vous m'approuvez, la dernière pierre que nous mettrons à cet entretien sur le vin.*

Quoi qu'il en soit, l'enquête sur les plaisirs de la table carthaginoise doit se poursuivre afin d'en savoir plus sur les fruits, le miel, les fromages, les viandes, etc. Avaient-ils adopté le couscous? Voilà une question qui reste bien posée aux historiens de la civilisation punique¹⁷.

NOTES

1. Plaute, *Mostellaria*, 828; *Poenulus*, 54: il utilise le terme *pultiphagonides*.
2. Magon était agronome carthaginois dont le prestige déborda les frontières de son pays et traversa toutes les époques. Pour le mieux connaître voir, Jacques Heurgon, *L'agronome carthaginois Magon et ses traducteurs en latin et en Grec* dans *Comptes rendus de l'Académie des Inscriptions et Belles Lettres*, 1976, pp.421-456; Voir aussi Mh.H. Fantar, *Carthage approche d'une civilisation*, vol. I, Tunis, 1993, pp. 260-261.

3. Caton, *De agri cultura*, 85.
4. Pour ces moules, voir S. Gsell, *Histoire ancienne de l'Afrique du Nord*, vol. IV, Paris, 1920, pp. 69-71.
5. P. Cintas, *Tabun*, dans *Oriens Antiquus*, 1, 1962, pp. 233-244 et LVI-LVII.
6. Appien, *Lib. 117*. Voir aussi S. Gsell, *op. cit.*, vol. II, Paris, 1918, p. 15-19. Mhamed Fantar, *A Gamarth avant la conquête romaine*, dans *Actes du 1er colloque international sur l'histoire et l'archéologie de l'Afrique du Nord* (Perpignan 14-18 avril, 1981) Paris, 1984, pp. 3-19.
7. Théophraste, *Hist. plant.*, VI, 4, 10. D'après certains botanistes, l'artichaut serait une amélioration culturelle du cardon, indigène en Afrique. Il y a lieu de mentionner également le chou libyque, voir Pline l'Ancien, *Hist. Nat.*, XIX, 152.
8. Columelle, *De re rustica*, II, 10, 20 et IX, 1, 8.
9. Nous ne savons pas comment les Carthaginois consommaient ces légumes secs.
10. Pline, *Hist. Nat.*, XVIII, 98.
11. A.L. Delattre, *Les grands sarcophages anthropoïdes du musée Lavignerie à Carthage*, Paris, 1904 (extrait de *Cosmos*), p. 21-22 où nous lisons. *Nous avons trouvé, autour d'un cercueil doré, une série de figurines, d'autres objets en terre cuite figurant des figues, des raisins, des mandarines, une amande, une prune, des tomates, des concombres, une gousse d'ail, un rayon de miel et un fromage. Ces divers aliments devaient entrer dans la nourriture journalière des Carthaginois comme presque tous entrent encore aujourd'hui dans la nourriture des Arabes*. Encore faut-il s'interroger sur l'identification des mandarines et surtout des tomates. Dans une autre tombe de Carthage, appartenant à la nécropole punique dite de l'Odéon, A. Merlin relève la présence d'une coupe contenant une grappe de raisins, un coing et une figue, voir *Bull. du Comité des travaux Historiques*, (BCTH), 1917, p. 136.
12. Columelle, *De re rustica*, XII, 39-1-2.
13. Mh. Hassine Fantar, *La vigne et le vin à l'époque Carthaginoise*, dans *Reppal*, X, 1997, p. 41-52.
14. BCTH, 1902, p. CLVIII et pp. 447-451 etc.
15. Pour la cité punique de Thapsus, voir Mh. H. Fantar, *La cité punique de Thapsus*, dans *Actes du II^e Congrès international d'étude des cultures de la Méditerranée occidentale*, II, Alger, 1978, pp. 59-70.
16. Platon, *Lois*, II, 673-674.
17. Le couscoussier semble avoir été confectionné en jonc, matériau périssable; il ne laisse guère des traces concrètes sur le terrain, ce qui n'est pas de nature à faciliter l'enquête. On peut encore trouver dans certaines villes d'Algérie, comme Tlémcen des couscoussiers en alfa ou en osier.

*N. Philippas**

TESTING THE MARKET MODEL'S ASSUMPTIONS USING GREEK DATA

ABSTRACT

The paper delves into the esoterics of the market model in an effort to test its applicability to data from a developing country, Greece. To this end, with the aid of a number of relevant tests, the basic assumptions of the market model are investigated. It appears as a general conclusion, that significant distortions are observed in the traditional market model when it is applied to small but dynamic emerging stock market.

I. INTRODUCTION

Over the last three decades there has been a vast amount of effort investigating the esoterics of market model. Most of the effort however has been directed to major world markets⁽¹⁾.

Not much as yet is known about the behaviour of small but emerging capital markets⁽²⁾. In this paper we test the underlying assumptions of the market model and thus provide some evidence of the applicability of the market model in a small but dynamic and potentially important stock market.

The rest of the paper is organised as follows. Section II describes the nature of the Greek Stock market. Section III is devoted to methodological aspects of the market model and discusses the tests used for the purposes of this paper. Section IV surveys extant work on the validation of certain assumptions of the traditional market model.

* University of Piraeus, Department of Banking and Financial Management.

In section V we describe the sources of our data while in the section VI we present and interpret our results. The final section VII, is devoted to conclusions and suggestions for further research.

II. THE ATHENS STOCK EXCHANGE

The Greek Stock Market is represented by the Athens Stock Exchange (A.S.E.), which was established in 1876. It consists of two markets: an official (for large companies) and a secondary (for medium companies). The A.S.E. is a selfmanaged public institution regulated by law and administered by the Stock Exchange Council which is responsible for the daily management of the Exchange, the admission of securities to listing, the approval of prospectuses for new issues of securities, e.t.c. The Ministry of National Economy supervises the operation of the A.S.E. through a Government Commissioner who insures whether the rules and regulations are adhered to by all involved in Stock Exchange transactions.

Entry Requirements for the Official Market

To obtain a quotation on the official market the applicant company must:

1. Be a public company with equity capital of at least 1 billion drachmas for a period of two years prior to the application for entry.
2. Have a five year record of satisfactory profits.
3. Increase its share capital by at least 25% through a public offering.
4. Issue a prospectus prior to the public offering and hire an underwriter who will manage the issue and buy all shares not absorbed by the public.

Entry requirements for the Secondary Market.

1. Be a public company with equity capital of at least 250 million drachmas.
2. Have a three year record of satisfactory operating profits.
3. Increase its share capital in at least 15% through public offering.
4. Issue a prospectus prior to the public offering and hire an underwriter who will manage the issue and buy all shares not absorbed by the market.

Functioning of the Market

The Market is a continuous one and trading is facilitated through the services of brokers who act as intermediaries (not yet as dealers or principals). The trading system used in the A.S.E. until August 1992 was an open outcry (Pit trading). In August 1992 a computerised trading system was introduced and has gradually replaced the open outcry system. We should mention that brokerage commissions are negotiated.

Size and Liquidity of the Market

The size of the A.S.E. is small by international standards. The reasons are:

- a) Reliance on the Banking System for funds and
- b) The family character of most Greek firms.

There has however in recent years, been a move by firms towards the Market for raising capital. New issues of shares on the part of listed companies have increased to a satisfactory level. Thus, whereas for the years 1974-1988 new share issues amounted to 68,5 billion drachmas, only for the first six months of 1990 there had been 20 new listings that raised, from the investing public, 30 billion drachmas in equity capital.

The number of listed companies, at the end of 1996, is 198. As can be seen from table 1, in 1996 there were 198 companies quoted on the main market and 43 companies quoted on the secondary market. It is interesting to note that whereas the primary market had been almost idle from 1980 to 1989, from 1990 to 1996 there has been a significant increase in the number of companies that obtained quotation on the market both main and secondary (The latter was established in June 1990). Similar conclusions can be reached in terms of new funds raised both by already quoted companies and new entrants.

The above developments led to notable increases in the volume of transactions over the decade from 1985 to 1996. Thus from table 2 we see that in 1985 the volume of transactions reached 24 billion drachmas whereas in 1996 it reached 1.990 billion drachmas. We should note through the abrupt changes both in the volume of share transactions and in the level of the all share index a common characteristic of all emerging markets.

The A.S.E. may be characterised as a small and thin market. The liquidity of the market has improved over the past few years. A large number of companies have entered the market over the same time period. New reforms aiming at dismantling the monop-

listic structure of the stockbroking protection, the adoption of a continuous computerised trading system, the establishment of central securities depository system, the implementation of the Government privatisation programme, the introduction of new financial products (futures and options), the implementation of the Eurolist plan, are factors which are expected further to increase the liquidity of the Athens Stock Exchange. In addition to the aforementioned factors, the continuous active interest of Greek and International institutional investors will aid in the development of a highly liquid and efficient Stock Market both operationally and in terms of pricing of the securities quoted on it.

TABLE I.

Quoted Companies. New Listings and Funds Raised (1980-1996)

	Number of Companies	New Listings		Funds Raised (million drachmas)		
		Official Market	Secondary Market	Quoted Companies	New Issues	Total Funds Raised
1980	116	2	- -	2.166,9	2.1	2.168,9
1981	111	1	- -	1.363,0	- -	1.363,0
1982	113	1	- -	1.370,8	- -	1.370,8
1983	113	- -	- -	778,2	- -	778,2
1984	114	1	- -	2.631,9	- -	2.631,9
1985	114	- -	- -	2.333,6	- -	2.333,6
1986	114	- -	- -	4.931,2	- -	4.931,2
1987	116	3	- -	97.971,3	2.690,0	100.661,5
1988	119	4	- -	46.101,8	3.442,5	49.544,2
1989	119	- -	- -	14.087,6	- -	14.087,6
1990	140	23	5	130.836,0	58.986,0	189.822,0
1991	154	14	3	96.088,4	54.341,3	150.429,7
1992	156	2	- -	30.412,9	594,1	31.007,0
1993	145	11	- -	80.193,9	22.654,6	101.985,0
1994	181	36	11	164.266,0	100.531,0	264.800,0
1995	190	8	12	64.438,0	22.378,0	86.818,0
1996	198	7	12	35.766,0	113.142,0	148.908,0

TABLE II.
Face Value and Value of Transactions (1980 - 1996)

	Face Value of All Listed Companies (billion drachmas)	Value of transactions (billion Drachmas)	Average Daily Value of Transactions (million drachmas)	All Share Index (31/12)
1980	140,3	3,7	14,8	100,0
1981	130,6	3,0	12,1	86,59
1982	135,7	2,5	10,0	93,42
1983	95,1	1,5	5,9	58,26
1984	98,4	1,3	5,3	59,18
1985	113,06	2,4	9,5	70,95
1986	156,6	4,5	18,2	103,86
1987	565,6	59,6	242,3	272,47
1988	598,4	44,4	177,5	279,65
1989	966,6	89,1	357,7	459,43
1990	2.426,6	608,7	2.582,7	932,0
1991	2.355,2	437,6	1.762,3	809,71
1992	2.044,4	307,3	1.211,3	672,31
1993	3.177,0	637,1	2.469,1	958,66
1994	3.579,3	1.267,0	5.048,2	868,91
1995	4.025,9	1.408,5	5.590,0	914,15
1996	5.944,8	1.990,0	7.896,8	933,48

III. METHOLOGICAL ASPECTS

The market model is usually expressed as follows (Sharpe, 1963-1964):

$$\tilde{R}_{it} = a_i + b_i \tilde{R}_{mt} + \tilde{u}_{it}$$

where:

\tilde{R}_{it} , is the rate of return on security i in period t .

\tilde{R}_{mt} , is the rate of return on the market portfolio in period t .
and \tilde{u}_{it} is the error term (the tildes denote random variables).

Estimates of the parameters of the above expression \hat{a}_i and \hat{b}_i are obtained by application of the Ordinary Least Squares (OLS) method.

The errors \tilde{u}_{it} are assumed to satisfy the usual assumptions of the linear regression model:

1. $E(\tilde{u}_{it}) = 0$ that is \tilde{u}_{it} has zero expectation
2. $E(\tilde{u}_{it})^2 = \sigma_i^2$ that is the variance of \tilde{u}_{it} is the same for all values of t .
3. $E(\tilde{u}_{it}\tilde{u}_{is}) = 0$ for $i \neq s$, that is the \tilde{u}_{it} are independent of each other
4. $E(\tilde{u}_{it}\tilde{R}_{mt}) = 0$ that is the \tilde{u}_{it} are independent of \tilde{R}_{mt} .

If the above mentioned assumptions are violated, there will be serious problems regarding the reliability of the values of the regression coefficients.

For instance if the assumption of homoscedasticity is violated, the OLS estimators are unbiased and consistent but are not efficient or asymptotically efficient.

In the presence of heteroscedasticity the variances of regression coefficients will be less accurate, the estimated covariance matrix will be biased and the standard statistical tests will not be valid. We will face similar problems in the presence of autocorrelation. Violation of the fourth assumption, creates serious econometric problems in that the OLS estimated coefficients are biased and inconsistent.

If the assumption of normality of the residuals does not hold true, we will not be able to use the standard statistical tests.

We should also mention the difficulties encountered in the presence of model mis-specification and the temporal instability of the beta coefficient.

The market model is widely used by investment analysts and practitioners in finance in their efforts for construct efficient portfolios and measure the cost of capital among other objectives.

It cannot however, be accepted with complete confidence until the aforementioned problems are resolved.

Tests for the Violation of the Basic Assumptions of the Market Model

Since there are serious consequences of the violation of the linear regression basic underlying assumptions, we should investigate the market model for possible distortions. Specifically, we will investigate the following issues:

1. Heteroscedasticity
2. Specification tests
3. Tests for the stability of the market model
4. Normality tests
5. Autocorrelation
6. Tests for Autoregressive Conditional Heteroscedasticity.

1. Testing for the incidence of heteroscedasticity. The White criterion.

The implications of heteroscedasticity for ordinary least squares estimation of linear regression models are well known. The importance of detecting heteroscedasticity has been widely recognised. As of late a number of test procedures have been developed. A robust procedure for testing whether the residuals in a model are homoscedastic was developed by White (1980). The White test is valuable in that it permits the examination of null hypothesis against a large number of alternatives. Furthermore it is based on a covariance matrix estimator consistent with heteroscedasticity. This property is important in as much as it allows one to apply proper significance tests even in cases where no prior knowledge exists about the form of heteroscedasticity. Also the White test does not assume normality of residuals, so it can be used in market model with nonnormal residuals. We should also add that White's estimator was found to be valid even when the regressors are lagged dependent variables. (Nickolls and Pagan, 1983).

2. Specification Tests

Apart from the incidence of heteroscedasticity and its implications in applied financial work, problems like those of non-normality, autocorrelation, stability of the market model and other problems play an important role in the various issues connected with the market model. The econometric dimension of those problems can be found under the general framework of misspecification problems. Ramsey (1969) distinguishes three groups of specification errors:

Group A, includes omission of variables or incorrect functional form or stochastic dependence of X and u . (nonorthogonality assumption). These errors introduce bias or inconsistency.

Group B, includes cases of heteroscedasticity and autocorrelation that influence the variance and covariance of residuals.

Group C, includes the case of nonnormality in the residuals that influence the distribution of estimators.

Ramsey has shown that whichever of the above mentioned errors of specification, result in a nonzero mean for the stochastic error term.

Thus the null hypothesis and its alternative are expressed as follows:

$$H_0: \tilde{u} \sim N(0, \sigma^2 I)$$

$$H_1: \tilde{u} \sim N(m, \sigma^2 I), m \neq 0.$$

The null hypothesis is tested using the statistic LR (Likelihood Ratio) which is distributed as X^2_1 .

3. Tests for the Stability of the Market Model

The temporal stability of the market model was tested using the test statistic F and LR. The sample is divided into two subsamples of equal length and it is then tested whether the estimated coefficients are statistically different in the subperiod in question.

The F statistic is based on the comparison of the restricted and unrestricted sum of squared residuals and is computed as:

$$F = \frac{(\tilde{u}'\tilde{u} - \tilde{u}'_1\tilde{u}_1 - \tilde{u}'_2\tilde{u}_2) / K}{(\tilde{u}'_1\tilde{u}_1 + \tilde{u}'_2\tilde{u}_2) / (T - 2K)}$$

where $\tilde{u}'\tilde{u}$ is the restricted sum of squared residuals, $\tilde{u}'_i\tilde{u}_i$ is the sum of squared residuals from subsample i , T is the total number of observations and K is the number of parameters in the equation.

The log likelihood ratio statistic is based on the comparison of the restricted and unrestricted maximum of the Gaussian log likelihood function. The LR test statistic has an asymptotic X^2_1 distribution.

4. Testing for departure from normality in the residuals

Because of the possible consequences of non-normal disturbances we should determine whether the disturbances could have come from normal distribution.

We tested for normality in the residuals of the market model using a test statistic proposed by Jarque and Bera (1980).

The statistic is given by the formula
$$\frac{n-k}{6} \left[\left(S^2 + \frac{1}{4}(K-3)^2 \right) \right]$$

where:

n is the number of the observations of the series,
 k is the number of the variables in the regression,
 S represents the skewness of the distribution and
 K represents the kurtosis of the distribution.

Under the null hypothesis of normality the Jarque and Bera statistic is distributed according to χ^2_2 .

5. Tests for the Autocorrelation

We have used three tests. These are:

- i) The Durbin-Watson statistic
- ii) The Breusch and Godfrey criterion and
- iii) The Box and Pierce criterion.

i) The Durbin - Watson Statistic

This statistic is a measure of first order autocorrelation and is

given by the following formula:
$$d = \frac{\sum_{n=2}^N (\tilde{u}_{it} - \tilde{u}_{it-1})^2}{\sum_{n=1}^N \tilde{u}_{it}^2}$$
 where \tilde{u}_{it} are

the OLS residuals of the market model.

We should note that in the presence of a lagged dependent variable the Durbin-Watson statistic may have reduced power and be biased towards 2.

ii) Testing for general AR or MA errors.

In order to test for autocorrelated residuals the Lagrange multiplier test suggested by Breusch (1978) and Godfrey (1978) was utilised for tracking the existence of AR (p) or MA(p) errors (of any order p) in relationships including even lagged variables. The null hypothesis of this test is determined as follows:

$$H_0: \tilde{u} \sim N(0, \sigma^2_{\tilde{u}})$$

The alternative hypothesis use AR (p) and MA (p) as generating process of the stochastic term u_{it} in a OLS regression. The test

criterion nR^2 (n =sample size and R^2 =multiple coefficient of determination) is distributed as X_p^2 and is taken from the estimation of the following linear regression.

$$\tilde{u}_{it} = a_1 \tilde{R}_{mt} + d_2 \tilde{u}_{it-1} + \dots + d_p \tilde{u}_{it-p} + V_{it}$$

(\tilde{R}_{mt} and \tilde{u}_{it} are taken from the traditional market model and V_{it} is i.d.d.).

iii) *The Box-Pierce criterion. The Q statistic.*

The Q statistic is used for testing the hypothesis that all partial coefficients of autocorrelation are zero which is equivalent that the series follows a white noise.

The formula for the Q statistic is:

$$Q = n \sum_{j=1}^p r_j^2$$

where r_j is the j th autocorrelation and n is the number of observations.

Under the null hypothesis the Q statistic is distributed as χ_p^2 where the number of degrees of freedom equals the number of autocorrelations p .

6. Test for Autoregressive Conditional Heteroscedasticity. The ARCH criterion.

The ARCH model introduced by Engle (1982) is essentially an extension of the linear model when the conditional variance of the error term is allowed to change over time.

The process proposed by Engle in testing the ARCH residuals is as follows. Firstly we obtain the OLS residuals of the market model. Secondly we regress the squares of the residuals \hat{u}_{it} , on the constant term c and on their p time lags as shown below:

$$\tilde{u}_{it}^2 = c + a_1 \tilde{u}_{it-1}^2 + a_2 \tilde{u}_{it-2}^2 + \dots + a_p \tilde{u}_{it-p}^2$$

To test the extent to which the disturbances follow an ARCH process, Engle suggests use of the test statistic nR^2 (a simplification of the Lagrange multiplier test) where R^2 is the squared multiple correlation coefficient, and n is the number of observations.

This statistic has an asymptotic X_p^2 distribution under the null hypothesis, $H_0: a_i = 0$.

IV. REVIEW OF PREVIOUS STUDIES

The problem of heteroscedasticity has been investigated using alternative approaches. Some have examined the residuals of the market model while others preferred more formal criteria. Fama et al. (1969), using monthly data, examined the residuals of 47 companies quoted on the New York Stock Exchange and concluded that heteroscedasticity did not present a serious problem. Yet Miller and Scholes (1972), after an examination of the regression residuals from New York Stock Exchange companies, found substantial evidence of heteroscedasticity. Praetz (1969) applied Bartlett's criterion to Australian companies and found that heteroscedasticity was a serious problem. Martin and Klemkosky (1975), used both parametric and non-parametric tests to determine whether there was heteroscedasticity in 355 companies quoted on the New York Stock Exchange. Their results showed that heteroscedasticity was not a serious problem. Brown (1977), using 683 companies quoted on the New York Stock Exchange, found that heteroscedasticity was a problem. Belkaoui (1977) examined a random sample of 45 companies that were quoted on the Toronto Stock Exchange. Using tests similar to those of Martin and Klemkosky he concluded that heteroscedasticity was a serious problem. Brenner and Smidt (1977) examined 200 companies quoted on the New York Stock Exchange. Their results showed that 17,5% of the companies included in the sample were heteroscedastic. Fowler et al. (1979) examined 69 companies quoted on the Toronto Stock Exchange and concluded that heteroscedasticity was a serious problem. Bey and Pinches (1980) analysed 665 companies quoted on the New York Stock Exchange. The results of this important study indicated that heteroscedasticity was widespread in the market model.

The conclusions of this study are in agreement with the study conducted by Giaccotto and Ali (1982). We should also mention that in a recent study Katarathanassis and Philippas (1993) using Greek data found that heteroscedasticity was widespread in the market model. On the other hand Palacios (1975) using Spanish data reported that the market model was homoscedastic to an acceptable level.

From the above brief review it follows that the evidence for the existence of heteroscedasticity is mixed. There is more agreement regarding the smaller markets most of which indicate widespread heteroscedasticity in the market model. For bigger markets the evidence is inconclusive.

Further, the instability of beta coefficients [Blume (1971, 1975, 1979), Dimson-March (1983), Dotan and Ofer (1984) (among others)], as well as other anomalies in security returns, [Schwert (1983), Huang and Jo (1988)] led a number of researchers to use alternative forms of the market model. Thus, use was made of the variable coefficient models of the market model (Fabozzi and Francis (1978), Alexander and Benson (1982), Sunder (1980) (among others)).

A number of researchers centered their attention on the problem of the error term. Empirical work by Pettway (1978), Scholes and Williams (1977), Schwartz and Whitcomb (1977), Atchinson et al (1987) reinforced the findings of Fisher (1966), Fama et al (1969) of significant evidence of autocorrelation in the market model.

Furthermore Fama (1976), Praetz (1972), Clark (1973) and Tomczyk S. and S. Chatterjee (1984), found that the distribution of returns tended to be fat tailed. This implies a violation of the basic assumption of normality for the error distribution.

In addition, violation of this assumption implies that parametric tests dependent on the normality assumption become unreliable.

V. DATA DESCRIPTION AND DEFINITION OF VARIABLES

For the purpose of estimation of the market model we considered the all companies quoted on the Athens Stock Exchange.

The shares were observed from 1/1/91 to 30/6/1995.

The rate of returns of shares, using monthly data, was calculated using the following formula⁽³⁾:

$$R_{it} = \frac{P_{it} - P_{i,t-1}}{P_{i,t-1}}$$

where P_{it} , $P_{i,t-1}$ are the monthly closing market prices of share i at the end of the period t and $t-1$ respectively. For the market portfolio rate of return⁽⁴⁾ we used the similar formula:

$$R_{mt} = \frac{P_{mt} - P_{m,t-1}}{P_{m,t-1}}$$

where P_{mt} , $P_{m,t-1}$ is the value of the General Share Price Index of the end of t and $t-1$ respectively.

VI. PRESENTATION AND DISCUSSION OF RESULTS

Our results are shown in summary form in table III. From these findings we observe the following.

TABLE III.
Results for 84 companies

TEST	Criterion	Significance Level 0.05		Significance Level 0.01	
		Number of Violations	Percent (%)	Number of Violations	Percent (%)
Specification	Ramsey	21	25	9	11
First Order Autocorrelation	D.-W.	25	30	11	13
Autocorrelation	Breusch-Godfrey	12	14	4	5
	Box-Pierce	10	12	4	5
Heteroscedasticity	White	16	19	9	11
Normality	Jarque-Bera	51	61	42	50
Autoregressive Conditional Heteroscedasticity	ARCH(1)	17	20	8	10
	ARCH(2)	14	17	6	7
	ARCH(3)	14	17	8	10
	ARCH(4)	10	12	3	4
Functional Stability	F	32	38	19	23
	LR	36	43	16	19

Specification problems. According to the findings at the 0,05 significance level 25% of the shares in the sample, or 21 shares out of 84, may be said to be badly specified. At the 0,01 level of significance the percentage drops to 11.

Autocorrelation. There appears to be a significant number of shares with first order autocorrelation at the 0,05 significance level 30%, while at the 0,01 significance level the percentage drops to 13%. Higher order autocorrelation presents itself in a much smaller number of cases.

Heteroscedasticity. According to our empirical results, 20% of the shares may be said to suffer from heteroscedastic problems.

Normality. The results of our study show strong evidence of nonnormality in the market model, at both levels of significance, for a large number of shares (61% and 50% of the shares in the sample).

Autoregressive conditional heteroscedasticity. As is shown from our results there is evidence of ARCH residuals in a number of shares.

Stability. There is strong evidence of temporal instability in the market model in as much as 38% of the shares examined, 43% according to F and LR tests, at the 0,05 significance level appear to have non-stable betas over time. The percentages drop to 23 for the F test and to 19 for the LR test at the 0,01 significance level.

Discussion of the results

At the 0.05 significance level, the results reveal significant violations of the underlying basic assumptions of the market model.

Especially significant violations have been found in the assumption of normality. Specifically 61% of the shares have non-normal residuals. The implication for non-normal shares is that, although the OLS estimators are not biased and inconsistent, all parametric tests that depend on normality are unreliable. Violations of the assumption of first order autocorrelation have been found in 30% of the shares examined whereas, higher order autocorrelation is present in fewer cases. Application of the White test revealed that 20% of the shares were heteroscedastic while our tests for autoregressive conditional heteroscedasticity showed also similar results. The tests for the stability of the model showed violations in a significant number of cases (38%). These results are of interest in as much as during the period in question there were not obvious changes in the Market. Theoretically, the factors which cause instability in the model coefficients, are: microeconomic and macroeconomic. In the first category we include dividend and leverage changes revised management expectations e.t.c. In the second category we include inflation, price control changes, income policy and monetary policy changes. We should also mention the political effects and market effects such as those caused by bull and bear markets. Analysis of such diverse quantitative variables, which may all be changing simultaneously, will require use of sophisticated

econometric tools as for instance, models with shifting coefficients, use of binary variables, analysis of covariance models e.t.c..

Finally according to Ramsey test there were specification problems in 25% of the shares in the sample at the 0.05 significance level. At the 0.01 significance level the number of violations were lower.

We think that the number of companies showing violations in the underlying assumptions of the market model may be regarded as high. Consequently publication of results from traditional applications of the market model (OLS estimates) without the application of tests for possible violations of model assumptions, may cause serious problems to practioners wishing to use these beta estimates for a) share selection, b) computation of the cost of capital and c) performance appraisal.

VII. CONCLUSIONS AND SUGGESTIONS FOR FURTHER RESEARCH

The market model has been tested with data from a number of Stock Exchanges throughout the world. Our confidence in the applicability of the market model would be enhanced if the basic regression assumptions are held true.

It is therefore important to know whether the basic assumptions are true.

Using data from an emerging stock market, it was found that there is some evidence of heteroscedasticity in the market model.

Strong evidence of nonnormality in the residual of the shares was found. Tests for detection of autocorrelation in the residual of the series showed serious first order autocorrelation. We also found evidence of ARCH residuals.

There is also evidence of badly specified shares. Our tests for the stability of the model revealed temporal instability in the market model.

We should emphasise the possibility that the market model may not be valid at all if it is applied to turbulent and speculative periods in which very often exists in emerging stock markets. In these markets over certain periods of time there may exist bull or bear markets and structural changes in the investment climate and investment behaviour. In these circumstances alternative forms of the market model are called for.

Thus, it may be more appropriate to use variable coefficient form instead of fixed coefficient form of the market model. We should stress that various tests and specifications may merely

demonstrate the existence of a number of problems, but the interpretation of findings the selection and formulation of appropriate strategies by investors and policy makers is not an easy task but needs special attention.

NOTES

1. Whereas the finance literature abounds with application of the market model to American, Australian and Canadian share price data not much has been done with data from the Athens Stock Exchange.
2. Even though Greece's capital market has attracted real interest only recently, useful insights into various aspects of the CAPM and related issues (with Greek data) can be found in: Papaioannou and Philippatos (1982), Papaioannou G. (1984), Bletsas and Tebbutt (1984), Niarchos and Georgakopoulos (1986), Karathanassis and Philippas (1988), Alexakis and Petrakis (1991), Panas (1990), Koutmos et al (1993), Karathanassis and Patsos (1993), Karathanassis and Philippas (1993), Tsangarakis N. (1996). Studies of interest can be found in: Karathanassis and Glezakos (1997).
3. The omission of dividends from the estimation of the market model may cause various econometric problems, including heteroscedasticity. In our study, dividends are only a small fraction both of the total return from holding the market portfolio and of the total return of the security. Accordingly, we do not expect the above-mentioned omission of information significantly to influence our results. For a similar problem and approach see Bottazzi and Corradi (1991).
4. The index used as a proxy for the market portfolio is computed as follows:

$$P_{mt} = 100 \times \frac{\sum_{i=1}^N P_{it} Q_{it}}{\sum_{i=1}^N P_{i0} Q_{i0}}$$

where P_{it} is the closing price of share i in period t , Q_{it} is the number of shares of company i in period t , P_{i0} is the price of share i in the base year (31/12/1980) and Q_{i0} is the number of shares of company i in the base year.

REFERENCES

- Alexakis P. and Petrakis P., 1991, «Analysing Stock Market Behaviour in a Small Capital Market», Journal of Banking and Finance, pp. 471-483.
- Alexander -Benson, 1982, «More on Beta as a Random Coefficient», Journal of Financial and Quantitative Analysis, pp. 27-36.
- Atchinson et al, 1987, «Nonsynchronous Security Trading and Market Index Autocorrelation», Journal of Finance, pp. 111-118.
- Belkaoui A., 1977, «Canadian Evidence of Heteroscedasticity in the Market Model», Journal of Business, pp. 1320-24.
- Bey P.R. - G.E. Pinches, 1980, «Additional Evidence of Heteroscedasticity in the Market Model», Journal of Financial and Quantitative Analysis, pp. 299-322.
- Bletsas A - S. Tebbutt, 1984, «Efficiency of the Greek Stock Market: An Empirical Investigation», European Equity Markets: Risk Return and Efficiency, G.A. Hawawini and P.A. Michel (Editors), Garland Publishing Inc., New York, pp. 335-366.
- Blume M.E., 1971, «On the assessment of risk», Journal of Finance, pp. 1-10.
- Blume M.E., 1975, «Betas and their Regression Tendencies», Journal of Finance, pp. 785-795.
- Blume M.E., 1979, «Betas and their regression tendencies: Some further evidence», Journal of Finance, pp. 265-7.
- Bottazzi L. - V. Corradi, 1991, «Analysing the Risk Premium in the Italian Stock Market. ARCH -M Models Versus Non Parametric Models» Applied Economics, pp. 535-542.
- Brenner M. and Smidt S., 1977, «A Simple Model of Non-Stationarity of Systematic Risk», Journal of Finance, pp. 1081-1092.
- Breusch T., 1978, «Testing for Autocorrelation in Dynamic Linear Models», Australian Economic Papers, pp. 334-335.
- Brown S.J., 1977, «Heteroscedasticity in the Market Model: a Comment», Journal of Business, pp. 80-83.
- Clark P., 1973, «A Subordinated Stochastic Process Model with Finite Variance for Speculative Prices», Econometrica, pp. 135-156.
- Cohen et al, 1983, «Friction in the Trading Process and the Estimation of Systematic Risk», Journal of Financial Economics, pp. 263-278.
- Davidson R. - J.G. Mackinnon, 1993, «Estimation and Inference in Econometrics», Oxford University Press.
- Dimson E. and March P., 1983, «The Stability of UK Risk Measures and the problem of Thin Trading», Journal of Finance, pp. 753-783.
- Dotan A.-A. Ofer, 1984, «Variable Versus Stationary Beta in the Market Model : A Comparative Analysis», Journal of Banking and Finance, pp. 525-534.
- Durbin J. - Watson G.S., 1950, «Testing for Serial Correlation in Least Squares Regression I», Biometrika, pp. 159-178.

- _____, 1951, «Testing for Serial Correlation in Least Squares Regression II», Biometrika, pp. 159-178.
- Engle R., 1982, «Autoregressive Conditional Heteroscedasticity with Estimation of the Variance of United Kingdom Inflation», Econometrica, pp. 987-1008.
- Fabozzi F.J. - Francis J.C., 1978, «Beta as a Random Coefficient», Journal of Financial and Quantitative Analysis, pp. 101-106.
- Fama et al., 1969, «The Adjustment of Stock Prices to New Information», International Economic Review, pp. 1-21.
- Fama E., 1976, «Foundations of Finance», Basic Books.
- Fisher L., 1966, «Some new Stock Market Indexes», Journal of Business, pp. 191-225.
- Fowler - C.H. Rocke -V.M. Jog, 1979, «Heteroscedasticity, and Thin Trading on the Toronto Stock Exchange», Journal of Finance, pp. 1201-10.
- Giacotto C-M Ali, 1982, «Optimum Distribution Free Tests and Further Evidence of Heteroscedasticity in the Market Model», Journal of Finance, pp. 1247-1257.
- Godfrey L.E., 1978, «Testing Against General Autoregressive and Moving Average, Error Models when the Regressors Include Lagged Dependent Variables», Econometrica, pp. 1293-1302.
- Huang-Jo, 1988, «Tests of Market Models: Heteroscedasticity or Misspecification?», Journal of Banking and Finance, pp. 439-445.
- Jarque, CM-AK Bera (1980), «Efficient Tests for Normality, Homoscedasticity and Serial Independence of Regression Residuals», Economics Letters, pp. 255-259.
- Judge et al, 1985, «The Theory and Practice of Econometrics», Wiley Series.
- Karathanassis G. and Glezakos M., 1997, «Share Price Formation; Empirical Research with Respect to Athens Stock Exchange», (Editors), Athens Stock Exchange.
- Karathanassis G. and Patsos C., 1993, «Evidence of Heteroscedasticity and Mis-specification Issues in the Market Model: Results from the Athens Stock Exchange», Applied Economics, pp. 1423-1438.
- Karathanassis G. and Philippas N., 1988, «Estimation of Bank Stock Price Parameters and the Variance Components Models», Applied Economics, pp. 497-507.
- Karathanassis G.- N.Philippas, 1993, «Heteroscedasticity in the Market Model. Some Evidence from the Athens Stock Exchange», Managerial and Decision Economics, pp. 563-567.
- Koutmos G., Negakis C. and Theodossiou P., 1993, «Stochastic Behaviour of the Athens Stock Exchange», Applied Financial Economics, pp. 119-126.
- Martin J.D. -R.C. Klemkosky, 1975, «Evidence of Heteroscedasticity in the Market Model», The Journal of Business, pp. 81-86.

- Miller M.H. and Scholes M., 1972, «Rates of return in relation to risk: A Re-examination of some recent findings», in M.C. Jensen et al. *Studies in the theory of Capital Markets*, New York, Praeger Publishers.
- Niarchos N. and Georgakopoulos M., 1986, «The Effects of Annual Corporate Profit Reports on the Athens Stock Exchange», Management International Review, pp. 64-72.
- Nickolls D. and Pagan A., 1983, «Heteroscedasticity in models with lagged dependent variables», Econometrica, pp. 1233-1242.
- Palacios J.A., 1975, «The Stock Market in Spain», Test of efficiency and capital market theory in International Capital Markets, Editors E.J. Elton and M.J. Gruber, North Holland, Amsterdam.
- Panas E., 1990, «The Behaviour of Athens Stock Exchange», Applied Economics, pp. 1715-1727.
- Papaioannou G. and Philippatos G., 1982, «The Intervaling Effect under Nonsynchronous Trading and Price Adjustments Lags in the Athens Stock Exchange», Spoudai, pp. 627-639.
- Papaioannou G., 1984, «Informational Efficiency Tests in the Athens Stock Exchange», European Equity Markets: Risk Return and Efficiency, G.A. Hawawini and P.A. Michel (Editors), Garland Publishing Inc., New York.
- Perry P., 1985, «Portfolio Serial Correlation and Nonsynchronous Trading», Journal of Financial and Quantitative Analysis, pp. 517-523.
- Pettway R.H., 1978, «On the Use of b in Regulatory Proceedings: An Empirical Examination», The Bell Journal of Economics, pp. 239-248.
- Pogue G.A. - B.H. Solnic, 1974, «The Market Model Applied to European Common Stocks: Some Empirical Results», Journal of Financial and Quantitative Analysis, pp. 917-944.
- Praetz P.D., 1969, «Australian Share Prices and the Random Walk Hypothesis», Australian Journal of Statistics, pp. 917-944.
- Praetz P.D., 1972, «The distribution of Share Price Changes», Journal of Business, pp. 49-55.
- Ramsey J.B., 1969, «Tests for Specification Error in Classical Linear Least Squares Regression Analysis», Journal of the Royal Statistical Society, pp. 350-371.
- Roefeldt et al, 1978, «Further Evidence on the Stationary of Beta Coefficients», Journal of Financial and Quantitative Analysis.
- Rosenberg B., 1973, «A Survey of Stochastic Regression Parameters», Annals of Economic and Social Measurement, pp. 381-397.
- Scholes M. and Williams J., 1977, «Estimating Betas from Nonsynchronous Data», Journal of Financial Economics, pp. 309-327.
- Schwert G.W., 1983, «Size and Stock returns and other empirical regularities», Journal of Financial Economics, pp. 3-12.
- Schwert - Seguin, 1990, «Heteroscedasticity in Stock Returns», Journal of Finance, pp. 1129 -1155.
- Shwartz R. - D. Whitcomb, 1977, «Evidence on the Presence and Causes of Serial Correlation in Market Model Residuals», Journal of Financial and Quantitative Analysis, pp. 883-896.

- Sharpe W., 1964, «Capital Assets Prices. A Theory of Market Equilibrium Under Conditions of Risk», Journal of Finance, pp. 425-449.
- Silber W., 1975, «Thinness in Capital Markets: The Case of the Tel Aviv Stock Exchange», Journal of Financial and Quantitative Analysis, pp. 129-132.
- Sunder, 1980, «Stationary of Market Risk : Random Coefficient Tests for Individual Stocks», Journal of Finance, pp. 883-896.
- Tomczyk S. and S. Chatterjee, 1984, «Estimating the market model robustly», Journal of Business Finance and Accounting, pp. 563-573.
- Tsangarakis N.V., 1996, «Shareholder Wealth Effects of Equity Issues in Emerging Markets: Evidence From Rights Offerings in Greece», Financial Management, pp. 21-32.
- White H., 1980, «A Heteroscedasticity Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroscedasticity», Econometrica, pp. 817-838.

*Dr. S.H. Hadjidema**

PRIVATIZING PUBLIC ENTERPRISES IN GREAT BRITAIN

ABSTRACT

This study presents the principles which should guide a programme of privatization, as well as the kinds of problems which will be encountered. Specifically, it provides an explicit structure in which relevant questions can be identified and answered with particular reference to the case in U.K.

1. INTRODUCTION

The term "Privatization" means the packaging of productive assets into a limited liability company and the subsequent sale of at least 50 per cent of the shares to private shareholders (individuals and private institutions).

Privatization is largely a political question. The debate over it has a high ideological content. In the past it used to be that the "public sector" was good and the "private sector" was bad and now it is the other way round. Objectively, no economic case can be firmly established either for or against privatization.

Therefore, privatization changes the relationships between the government and the private sector. The underlying idea is to improve industry performance by increasing the role of market forces. This should be distinguished from *liberalization*, which means opening up to the forces of competition markets previously closely regulated and dominated by public enterprises.

* University of Pireaus, Greece.

2. CRITERIA FOR PRIVATIZATION

The criterion for privatization is the present value of aggregate net benefits to consumers. This is given by the formula:

$$PV = B/(1+r) + B/(1+r)^2 + \dots + B/(1+r)^n$$

where: n = number of years

r = interest rate

B = net income

The present value of aggregate net benefits is measured by lower prices of currently available goods and services. There must also be considered the effects on the level of output, the quality and variety of goods and services available, the rate of innovation, the changes in the distribution of benefits and the effects on employees, suppliers, exports and taxpayers.

According to the M. Beesley and S. Littlechild article on privatization, in order to design a package which will maximize benefits to consumers, the following things must be decided:

- a. The number of companies, the assets and liabilities of each and their intended aims and scope of business.
- b. The structure of the industry in which the company will operate, especially the conditions of new entry.
- c. The regulatory environment, including competition policy, efficiency audits, controls on prices or profits.
- d. Non-commercial obligations and sources of funding for these obligations.
- e. The timing of the privatization scheme, including the flotation date and the dates on which new competition is allowed and/or regulation instituted.
- f. Future levels of government shareholding and ways in which the associated voting power will be used.

3. ARGUMENTS FOR AND AGAINST PRIVATIZING PUBLIC ENTERPRISES

Privatization generates benefits for two sets of consumers: the actual or potential consumers of the industry and other consumers who benefit from saving in resources which may accompany privatization (in the case in which lower subsidies are paid, they will benefit via lower taxation).

Specifically, the consumer's benefits from privatization consist of the production of goods and services in the quantity and variety

which they prefer. Actually privately-owned companies have a greater incentive to produce goods and services meeting consumer's needs, because in this way they make profits and grow. Thus, selling a nationalized industry substitutes market discipline for public influence and the resources tend to be used as consumers dictate rather than according to the wishes of government. When an industry is privatized, the managers of the new private firm could be the same people as those who managed the old public firm, however, they have to face different constraints and opportunities. Specifically, in a privatized industry there are incentives to both produce and allocate efficiency. Productive efficiency requires that whatever is done should be achieved at minimum cost, whether allocative efficiency implies that what is done meets consumer needs at prices which reflect the costs of provision.

However, if the firm does not face direct competition for the goods and services it sells, it sets high prices. If there is little competition in the product market, the risk of bankruptcy is slight and the risk of takeover is also minimal, the private sector managers are not significantly affected from the pressures of the market. Therefore, allocative efficiency is not achieved and productive efficiency is reduced as well. Hence, there is the belief that private ownership would not achieve efficiency.

Furthermore, the managers of large private firms direct interests are different from profitability (their natural concerns are with their own salaries, the survival and growth of the firm, its size and the public esteem and reputation which it enjoys), but they improve profitability on their attempt to achieve their private aims.

Hence, only the competitive, privately owned firms have incentives to achieve both productive and allocative efficiency. Thus, it is not ownership as such, but the interaction of ownership and competition that promotes efficiency.

Actually, competition is the most important mechanism for maximizing consumer benefits and for limiting monopoly power. In a nationalized industry there are several obstacles to the promotion of competition. Several are "natural monopolies" and some other have objectives which are not commercial or are intrinsically unprofitable. Most industries have elements of both. Thus, it is not always possible to have competition for the product. Therefore, public ownership is common when competition is unlikely (e.g. the "natural monopolies" of gas, water and electricity distribution) and where it is restricted by regulation (e.g. the airlines and many other means of transport).

Furthermore, privatization generates costs for consumers, because it is intended to change motivations of management towards profit-making. A privately-owned company will have greater incentive to exploit monopoly power commercially. Therefore, consumer benefits from privatization will be less than they might be.

Moreover, a privatized company will be less willing to provide uneconomic services and the resources will be used more productively. Therefore, particular sets of consumers will lose by the change.

Finally, privatization eliminates inefficient production and restrictive labour practices causing a release of resources. This is a benefit for taxpayers and consumers outside the industry, but it is a cost for some employees and suppliers.

However, there are some other problems with private ownership. There are some cases in which ownership and control are divorced. In these cases managers are interested to promote their own rather than owners' utility. Thus, owners will need to monitor management activities. Such monitoring activity will be costly in time, effort and resources and hence there are "agency costs".

Furthermore, there are problems in contracting with resource owners for goods and factor services. Specifically, market contracting costs result from information problems. Following Williamson's article, contracting parties in markets sometimes require considerable information about current and future circumstances, which may be unavailable. Thus, in case of two important inputs, labour and capital, there may be circumstances in which employing resources is more efficient than contracting for resources with autonomous suppliers in markets.

From the government's side, it does not appear that financial objectives have been the primary purposes or achievements of privatization. The financial gain or loss from a sale depends on whether the price paid is more or less than the present value of prospective earnings from the asset. It is not easy to calculate the government's financial benefit from privatization. Specifically, it must take account not only of the gross value of the shares sold, but of the whole variety of deductions as well. This calculation is sometimes complicated. Furthermore, the government has sometimes been obliged to write off existing debts and loans, or to pump in new capital prior to privatization. All these should be offset against the sale proceeds. Another deduction from the sale proceeds is the government's expenditure in order to top up pension funds prior to privatization which has sometimes been obliged to do.

Finally, the government does not necessarily receive all of the money from the sale.

According to Ray Rees' article on privatization, the net economic benefits from privatization are the following:

a) Privatization will reduce public expenditure and borrowing. It will permit reductions in the ratio of government spending to national income and cut the PSBR. Thus, there will be less inflationary pressure, less crowding out of the private investment and the possibility of tax cuts which may improve incentives and increase output.

In fact privatization has not been substituted for government borrowing. When the government sells income earning-assets, it raises money and this is equivalent to borrowing against their future income streams and similar to government borrowing in its impact on financial markets. However, if the assets are sold at lower prices than the present value of the future income stream when discounted at the government's borrowing rate, the government borrows at a higher interest rate than if it were to raise the money by traditional means. The effects on the demand for borrowing will be significant only in the case in which there are major changes in the efficiency and performance of the privatized enterprises.

b) Privatization will allow choice of shareholding. That means that it will allow people to choose the levels of their holdings in the industrial assets concerned, rather than being "forced shareholders".

Actually, people are shareholders in the nationalized industries, because their financial performance affects the present and future tax bills. However, people are allowed to choose their shareholdings in the privatized enterprises and this widening scope of choice makes everyone better off and none is worse off. This is a theoretical point and there is no evidence on how substantial this might be in fact.

c) Privatization may undermine trade union power in the privatized enterprises, leading to increased efficiency in the use of labour and less pressure towards wage inflation.

Trade unions in public enterprises have been powerful for three reasons: a) they have achieved high degrees of coverage of union membership and closed shop agreements, b) the economic characteristics of these industries have made strike action damaging and effective and c) the financial constraints are weaker and direct political influence can be used to make the bargaining position of management more accommodating. Thus, heavy costs on consumers

and taxpayers are probably imposed as there is probably a loss of economic efficiency that accompanies the exploitation of the monopoly power. Privatization will tighten the financial constraints on management and reduce the possibility of political intervention in wage and employment decisions. However, in fact those industries which have been or are likely to be privatized are those in which industrial relations have been relatively peaceful and unions have cooperated quite extensively in productivity growth (e.g. telecommunications, gas, electricity, airports). In contrast, industries which have difficulties in the way of adjusting to viability (coal, steel, railways, shipbuilding, postal services) are not candidates for wholesale privatization.

d) privatization will stimulate efficiency, more innovation and more responsiveness to consumer demands.

Specifically, replacing public with private monopoly will overall still lead to an improvement in economic efficiency for three reasons: i) the structure of property rights under public ownership creates no incentives for efficiency and innovation. However, following privatization, even if product markets are not competitive, the capital market or the market for corporate control may enforce greater efficiency, ii) there is the argument which emphasizes the dynamic aspects of entrepreneurship and the profit motive. Actually, the search for profitable opportunities leads to innovation and the development of new products, processes and markets, which undermine existing monopoly positions and increases economic welfare. Private ownership creates an environment in which monopoly power does not persist and iii) monopoly may not be as bad as it appears after all. There are some circumstances in which the incumbent monopoly keeps prices close to costs and refrains from earning excess profits. There have been made a lot of studies of the relative performance of public and private enterprises, but there's no clear evidence to support the argument from property rights. The main work done for the U.K. suggests that private has outperformed public enterprise when they are in direct competition.

Economic history is full of examples in which existing markets and monopolies have been transformed by the profitable development of new products and processes. Empirical work on research and development and innovation suggests that monopolists do not tend to be among the major innovators. Only in the market of telecommunications it is possible that technological change and innovation could result in competitive constraints on monopoly

power. In contrast, the gas, electricity, water supply and airport monopolies will not be privatized for a long time.

e) Privatization will lead to less political intervention in economic decision-taking in the enterprises concerned, improving economic efficiency and managerial performance.

Actually, public enterprises facilitate political intervention in industrial decision-taking. However, privatization is an institutional change which will make it impossible to pursue macro-economic goals through prices, wages and investment policies of the privatized concerns and therefore it will rule out much of the kind of damaging political intervention of the past. In the policies of the newly privatized enterprises it will still take place on extensive ministerial intervention.

f) Privatization will encourage employee cooperation. It will increase efficiency, because significant sales of shares to managers and employees will create incentive effects. The results of privatizing a nationalized industry would probably be a rise in efficiency, less political intervention, the breaking up of the monopoly and the promotion of competition in capital markets.

4. THE GOVERNMENT'S ARGUMENTS FOR PRIVATIZING PUBLIC ENTERPRISES

The government's economic arguments in favour of privatization are four. The arguments 4.1, 4.2 and 4.3 are referred to liberalization, whereas the argument 4.4 is referred to the denationalization. In the following analysis each of these arguments will be examined in turn.

4.1. Privatization will increase efficiency

As it has already been mentioned, public enterprises are intrinsically less efficient than private enterprises, because they are insulated from the disciplines of the capital and product markets. They do not have to compete for capital in the open market and most of them have not to meet consumers' wishes in order to remain in business. With the sanctions of bankruptcy and takeover removed and with no private shareholders to satisfy, managers of public enterprises have little incentive to promote efficient use of the resources at their disposal. Privatization can solve all these problems promoting efficiency through competition in the market. Two examples are the liberalization in the telecommunications

industry and the ending of British Gas near monopoly in the sale of gas appliances.

4.2. Privatization will enhance economic freedom

There is the belief that public enterprise threatens economic freedom. However, there are problems in this argument. It ignores the provision of public goods and merit goods, which is an economic reason of government involvement, because the markets fail by themselves to provide these goods. Another difficulty arises with respect to externalities. The scale of many nationalized industries reflects current judgments concerning the social costs and benefits of maintaining capacity. For example, if the steel industry or the railways would be entirely privatized, then much of the existing capacity would disappear.

Furthermore, the government's case is that privatization means the absence of government intervention in the market. Advocates of a more active role for the state stress the positive contribution which government action can make in promoting individual liberty.

4.3. Competition is better than monopoly

As public enterprises enjoy statutory monopoly powers or are able to use their market strength to compete unfairly, they limit consumers freedom of choice. In addition the government is depriving individuals of income or capital and forcing them to hold implied shareholdings, which they might not privately choose. Therefore, privatization will extend competition and reduce the public sector so as to allow individuals to keep a higher proportion of their wealth in the form they themselves choose. Thus, it encourages people to own shares, that is to increase shareownership. For example, the liberalization of route licensing in the bus industry has increased consumer choice by facilitating the entry of private operators, for instance in providing express coach services. However, private free markets often produce organizations with monopoly power and therefore it is debatable whether economic freedom is reduced more by public monopolies than by private monopolies. Thus, the impact of privatization upon competition depends upon the circumstances of each case. It is highly questionable whether freedom is more threatened by British Telecom operating under a statutory monopoly, than some subsidiary of ITT on the basis of regulated or unregulated monopoly. The experience of public regulation of private enterprises is not very encouraging in terms of its effectiveness and its economic side-effects.

Moreover, there is the question of the effect of competition upon the quality and range of service provision. With the protection provided by limitations on new entry, public bus operators have been able to maintain a comprehensive network of services through the practice of cross-subsidisation.

Furthermore, if the government desires to promote competition, it adopts an approach to the external financing requirements of those public enterprises which remain in existence. That means that public enterprises have proper access to external finance. For example, British Telecom attempted to persuade the Treasury to allow it to raise money privately so that it can undertake the investment needed to enable it to compete effectively in its rapidly changing and expanding market.

Finally, there are some cases in which public enterprises cannot be privatized. For example, a nuclear industry can hardly be privatized.

4.4. Privatization can reduce government's PSBR

The argument is that the public sector's borrowing will be reduced, when a nationalized industry is sold.

The sum of the public expenditures (by central government, local authorities and public corporations) not covered by tax revenue are included in the Public Sector Borrowing Requirement (PSBR). Privatization will reduce the borrowing requirements of the remaining public corporations and revenues will be raised through privatization.

Therefore, the PSBR will be reduced and the government will more easily control inflation.

However, there are many complications in practice. If a loss-making industry were to be privatized, then its losses would no longer have to be made good by the government and would no longer need to be covered by public borrowing. The borrowing of publicly owned companies, such as British Leyland, which are not public corporations, are not included in the PSBR and therefore the privatization would have no effect upon that magnitude. Furthermore, when the government sells a public asset, the revenue occurs on a once-and-for-all basis. Thus, when a profitable industry is privatized, the government is foregoing the stream of profits which it would have received in future years. Moreover, it is of considerable dispute as to whether the sale of public assets should be offset against public expenditure before the PSBR is generated, or whether it should be treated as one method.

It is believed that borrowed money tied up in the public sector would be used more productively in the private sector. Thus, the PSBR must be kept as small as possible. Furthermore, the PSBR plays a dominant role in policy-making.

5. CONCLUSION

The above analysis leads to the following two conclusions:

- a. If a corporation produces a product which is sold in a competitive market, then there is absolutely no argument for not privatizing that particular corporation (e.g. British Leyland).
- b. In the case of "natural monopoly", it is less important if that company is publicly or privately owned; the most important thing is to guarantee first that this company will behave in the socially appropriate way (e.g. charging the appropriate price for the optimal use of resources etc.) and second that the monopoly power of such a company is kept at a minimum (e.g. by contracting out some functions of the company or by splitting whenever appropriate the company, etc.).

REFERENCES

- Ray Rees, *Public Enterprise Economics*, 1984, London.
- Ray Rees, Is There an Economic Case for Privatization?, *Public Money*, vol.5, no.4, March 1986.
- Peter Curwen, *Public Enterprise: A Modern Approach*, 1986, Great Britain.
- J.A. Kay - D.J. Thompson, Privatization: A Policy in Search of a Rationale, *Economic Journal*, no.96, March 1986, pp.18-32.
- Robert Millward - David M. Parker, Public and Private Enterprise: Comparative Behaviour and Relative Efficiency, in *Public Sector Economics*, Longman, 1983.
- M. Beesley - S. Littlechild, *Privatization: Principles, Problems and Priorities*, Lloyds Bank Review, 1983.
- D. Heald - D. Steel, The Privatization of U.K. Public Enterprises, *Annals of Public and Co-operative Economy*, vol.52, 1981, pp.351-368.
- D. Heald - D. Steel, Privatising Public Enterprise: An Analysis of the Government's Case, *Political Quarterly*, July 1982, pp.333-349.
- S.C. Littlechild, Ten Steps to Denationalization, *Journal of Economic Affairs*, vol.2, no.1, October 1981.
- R. Pryke, *The Nationalized Industries*, Martin Robertson, 1981.

Δρ. Χ.Φ. Χαρίσης*

ΕΠΙΠΤΩΣΕΙΣ ΤΗΣ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΔΙΑΦΟΡΟΠΟΙΗΣΗΣ ΧΑΡΤΟΦΥΛΑΚΙΟΥ

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Ο στόχος της παρούσας εργασίας είναι η εξέταση της φύσεως και των επιπτώσεων της διεθνούς διαφοροποίησης χαρτοφυλακίου. Η εργασία παρουσιάζει τα ωφέλη και τα μειονεκτήματα από τη διεθνή διαφοροποίηση χαρτοφυλακίου, με ιδιαίτερες αναφορές στον πολιτικό και νομισματικό κίνδυνο, καθώς και στο μοντέλο αποτίμησης κεφαλαιουχικών στοιχείων για τη διεθνή περίπτωση. Τέλος αναλύεται η περίπτωση της πολυεθνικής επιχείρησης απέναντι στη διεθνή διαφοροποίηση χαρτοφυλακίου.

1.1. Εισαγωγή

Ο στόχος της παρούσας εργασίας είναι η εξέταση της φύσεως και των επιπτώσεων της διεθνούς διαφοροποίησης χαρτοφυλακίου -γνωστής ως international portfolio diversification ή απλώς IPD.

Μια επιχείρηση που επιθυμεί να μεγιστοποιήσει τον πλούτο των μετόχων της μπορεί να κρίνει σκόπιμο να επενδύσει στη διεθνή αγορά. Είναι όμως γνωστό πως μια επένδυση δεν είναι σίγουρο ότι θα αποφέρει κέρδη, καθώς απειλείται από σημαντικούς, ενίοτε, κινδύνους. Ο κύριος στόχος, λοιπόν, της διεθνούς διαφοροποίησης είναι η μείωση αυτού του κινδύνου. Σύμφωνα με τη σύγχρονη θεωρία χαρτοφυλακίου, ο κίνδυνος που ενυπάρχει στη διαχείριση διεθνούς χαρτοφυλακίου διακρίνεται σε δύο κατηγορίες: το συστηματικό και το μη συστηματικό. Ισχύει η ακόλουθη σχέση:

* Πανεπιστήμιο Πειραιώς.

$$\text{Συνολικός κίνδυνος} = \text{Συστηματικός κίνδυνος} + \text{Μη συστηματικός κίνδυνος}$$

Συστηματικό ή *αγοραίο κίνδυνο* ονομάζουμε τη μεταβλητότητα της συνολικής απόδοσης ενός αξιογράφου, το οποίο συνδέεται άμεσα με τις συνολικές μεταβολές στην αγορά γενικά ή στην οικονομία. Ο κίνδυνος αυτός δεν είναι δυνατό να αποφευχθεί. *Μη συστηματικό* ή *μη αγοραίο κίνδυνο* ονομάζουμε τον κίνδυνο που ενυπάρχει στους μοναδικούς εκείνους παράγοντες που επηρεάζουν ένα συγκεκριμένο στοιχείο ενεργητικού. Ο κίνδυνος αυτός εύκολα απαλείφεται με διαφοροποίηση.

1.2. Ωφέλη από τη διεθνή διαφοροποίηση

Η διεθνής διαφοροποίηση αναπτύχθηκε γρήγορα χάρη στην τάση της απελευθέρωσης της κινήσεως του διεθνούς κεφαλαίου (το γνωστό Big Bang του 1986) και των εισηγμένων στο Χρηματιστήριο αξιογράφων. Ποιά είναι όμως τα ωφέλη από την IPD;

Πολλά είναι τα πλεονεκτήματα των επενδύσεων χαρτοφυλακίου. Πρώτον, με την προσθήκη σε ένα χαρτοφυλάκιο στοιχείων που δε συσχετίζονται τέλεια μεταξύ τους, ο κίνδυνος μειώνεται με φθίνοντα ρυθμό. Δεύτερον, όσο μεγαλύτερος είναι ο αριθμός των μετοχών, τόσο μικρότερος είναι ο κίνδυνος. Μια γνωστή μελέτη των Evans & Archer (1968) υποστήριξε ότι ο συνολικός κίνδυνος ενός χαρτοφυλακίου δεκαπέντε μετοχών ήταν περίπου ίδιος με αυτόν του χαρτοφυλακίου της αγοράς και το πρόσθετο όφελος της επιπλέον διαφοροποίησης μειωνόταν δραματικά όταν ο αριθμός των μετοχών υπερéβαινε τις δεκαπέντε ή δεκαέξι. Τρίτον, ένα χαρτοφυλάκιο διεσπαρμένο διεθνώς παρέχει πολύ περισσότερες ευκαιρίες. Τέταρτον, η διαφοροποίηση μεταξύ διαφορετικών αγορών παρέχει τη δυνατότητα περαιτέρω μείωσης του επιπέδου κινδύνου. Πέμπτον, η IPD προϋποθέτει ένα βαθμό τμηματοποίησης της αγοράς, που σημαίνει επίτευξη μεγαλύτερων αποδόσεων με το ίδιο επίπεδο κινδύνου. Έκτον, ο -μη συστηματικός- κίνδυνος του χαρτοφυλακίου προσεγγίζει ασυμπτωτικά το συστηματικό κίνδυνο της αγοράς, ενώ ο κίνδυνος που είναι συστηματικός στην αγορά μιας χώρας μπορεί να είναι μη συστηματικός στην παγκόσμια αγορά.

Η αξία της IPD φαίνεται σημαντική. Οι Bruno Solnik (1974) & Donald Lessard (1976) συγκαταλέγονται μεταξύ των επιστημόνων που παρουσίασαν στοιχεία, σύμφωνα με τα οποία οι εθνικοί παράγοντες έχουν σημαντική επίδραση στις αποδόσεις των τίτλων, η οποία μάλιστα συγκρίνεται με την επίδραση οποιουδήποτε άλλου

παράγοντα διεθνικής φύσεως. Επιπλέον, υποστήριξαν ότι οι αποδόσεις των διαφόρων εθνικών κεφαλαιαγορών έχουν χαμηλό βαθμό συσχέτισης μεταξύ τους, ενώ η διακλαδική διαφοροποίηση είναι κατώτερη της διακρατικής διαφοροποίησης.

Μέχρι σήμερα, η πιο λεπτομερής μελέτη των πλεονεκτημάτων της διεθνούς διαφοροποίησης μετοχών και ομολόγων είναι αυτή των Solnik & Noetzlin (1982). Στο έργο αυτό γίνεται σύγκριση της απόδοσης των διαφόρων στρατηγικών επένδυσης κατά τη διάρκεια της περιόδου 1970-1980. Τα αποτελέσματα της μελέτης είναι τα ακόλουθα:

I. Η διεθνής διαφοροποίηση μετοχών αποφέρει σημαντικά καλύτερη εμπορία από την άποψη της σχέσης κινδύνου-αποδόσεως.

II. Η διεθνής διαφοροποίηση που συνδυάζει επενδύσεις μετοχών και ομολογιών εμπεριέχει σημαντικά λιγότερο κίνδυνο από ότι η απλή διεθνής διαφοροποίηση μετοχών (διαφοροποίηση μεταξύ στοιχείων ενεργητικού).

III. Οι διάφοροι αγοραίοι δείκτες που χρησιμοποιούνται για την μέτρηση του παγκόσμιου χαρτοφυλακίου αγοράς και ομολογιών (όπως είναι, για παράδειγμα, ο Παγκόσμιος Δείκτης και ο Δείκτης Διεθνών Κεφαλαιαγορών EAFE) δε βρίσκονται πάνω στη γραμμή των αποδεκτών συνδυασμών.

Επιπλέον, κατά την επένδυση στη διεθνή αγορά, ο επενδυτής έχει να αντιμετωπίσει διαφορετικές οικονομικές πολιτικές, διαφορετικές τεχνολογικές εξειδικεύσεις, διάφορες συναλλαγματικές τιμές και μη συγχρονισμένους επιχειρηματικούς κύκλους. Με άλλα λόγια, το χαρτοφυλάκιό του έχει χαμηλό συντελεστή συσχέτισης. Έτσι, για παράδειγμα, μια κρίση στην τιμή του πετρελαίου, η οποία πλήττει τη βρετανική οικονομία, ενισχύει τις οικονομίες των κρατών που εξάγουν πετρέλαιο και το αντίστροφο. Από την άλλη μεριά, όταν κάποιος επενδύει στη δική του χώρα, τότε υπόκειται στην ίδια οικονομική πολιτική, τους ίδιους κυβερνητικούς κανονισμούς, συναλλαγματικές τιμές και εθνικό επίπεδο οικονομικής ανάπτυξης. Δηλαδή, επενδύει σε ένα περιβάλλον με υψηλό βαθμό συσχέτισης.

1.3. Τα μειονεκτήματα της διεθνούς διαφοροποίησης χαρτοφυλακίου

Τα προαναφερέντα ωφέλη της διεθνούς διαφοροποίησης περιορίζονται καθώς η διεθνής επένδυση απειλείται από κινδύνους. Ακολουθεί αναφορά στους κυριότερους από αυτούς.

1.3.1. Πολιτικός κίνδυνος

Αναμφισβήτητα ο πιο απειλητικός των κινδύνων που αντιμετωπίζει μια διεθνής επένδυση -και, κατ' επέκταση, και η συνδεδεμένη με και εξαρτώμενη από αυτή διεθνής διαφοροποίηση χαρτοφυλακίου- είναι ο *πολιτικός κίνδυνος*. Σε αυτή τη μορφή κινδύνου αναφερθήκαμε εκτενώς στο προηγούμενο κεφάλαιο, γι αυτό και δεν είναι σκόπιμο να ασχοληθούμε περαιτέρω μαζί της. Ακρεί μόνο να αναφέρουμε ότι ως πολιτικό κίνδυνο θεωρούμε τον κίνδυνο να παρουσιαστούν στη χώρα, όπου διενεργείται η εν λόγω επένδυση, αλλαγές πολιτικής φύσεως, οι οποίες να είναι καταστροφικές για την επένδυση. Οι αλλαγές αυτές ποικίλλουν σε σημασία, από σχετικά ήπιες -όπως μπορεί να είναι μια αλλαγή στη φορολογική νομοθεσία ή η υιοθέτηση ακόμα αυστηρότερων περιορισμών κατά τη μετατροπή του ξένου συναλλάγματος σε εγχώριο νόμισμα- έως ακραίες -όπως είναι η εθνικοποίηση της θυγατρικής.

1.3.2. Νομισματικός κίνδυνος

Η διεθνής επένδυση διατρέχει επίσης σημαντικούς *νομισματικούς κινδύνους*. Με άλλα λόγια, οι αποδόσεις μιας αλλοδαπής επένδυσης δεν εξαρτώνται μόνο από το ύψος της απόδοσης της επένδυσης αυτής, αλλά και από τη συναλλαγματική σχέση μεταξύ του νομίσματος της χώρας του επενδυτή και του νομίσματος της χώρας-υποδοχής.

Για να αντιληφθούμε καλύτερα τη σημασία της μορφής αυτής κινδύνου, σκόπιμο είναι να αναφέρουμε ένα σχετικό παράδειγμα. Ας υποθέσουμε, λοιπόν, πως κάποιος, επενδύοντας σε ιαπωνικές μετοχές, απολαμβάνει απόδοση 30% σε ένα έτος. Κατά τη διάρκεια της περιόδου αυτής το ιαπωνικό γιεν υποτιμάται σε σχέση με το δολάριο, κατά 10%. Έτσι, η απόδοση αυτής της επένδυσης αξίζει τώρα λιγότερο σε δολάρια. Η απόδοση της επένδυσης σε ιαπωνικές μετοχές είναι 130%. Μετά από την προσαρμογή για την υποτίμηση του γιεν, ο επενδυτής χάνει 10% της αρχικής επένδυσης (100%), πλέον 10% των αποδόσεων (30%), δηλαδή συνολικά χάνει 13%. Κατά συνέπεια, ο επενδυτής λαμβάνει 117% ή απολαμβάνει απόδοση 17%. Το ίδιο ισχύει και στην περίπτωση της ανατίμησης του νομίσματος.

Από τα παραπάνω διαφαίνεται η καταλυτική σημασία που έχει σήμερα για τους επενδυτές ο νομισματικός κίνδυνος. Ο Thompson (1988) υποστηρίζει ότι η μορφή αυτή κινδύνου αντιστοιχεί στο 23% του συνολικού κινδύνου -τυπική απόκλιση- των αποδόσεων των ξένων χρηματιστηριακών αγορών για την περίοδο 1975-1987. Οι μεταβολές στις συναλλαγματικές τιμές φαίνεται πως αμβλύνουν

τις επιπτώσεις από τη μεταβλητότητα των ξένων χρηματιστηριακών αγορών. Μια άλλη μελέτη των Perold & Schulman (1988) υποστήριξε ότι οι Αμερικάνοι επενδυτές κερδίζουν από τη μείωση του κινδύνου που επιτυγχάνεται μέσω της κάλυψης τους από το νομισματικό κίνδυνο όσα θα κέδιζαν αν είχαν ευθύς εξαρχής επενδύσει σε τίτλους του εξωτερικού, χωρίς κάλυψη. Με άλλα λόγια, συμπεραίνουν ότι οι επενδυτές θα έπρεπε να καλύπτονται έναντι του νομισματικού κινδύνου.

Ανακύπτει, επομένως, το πρόβλημα του προσδιορισμού των μέσων κάλυψης του επενδυτή έναντι του κινδύνου αυτού. Ο απλούστερος τρόπος είναι η χρήση προθεσμιακών συμβολαίων για την περίπτωση νομισμάτων. Επιπλέον, το κόστος της κάλυψης έναντι του νομισματικού κινδύνου είναι πολύ μικρό, ιδιαίτερα εάν συγκριθεί με τις άλλες μορφές κόστους επένδυσης των τίτλων εξωτερικού, όπως είναι το κόστος μεσιτείας, κ.ο.κ. Ο B. Solnik αναφέρει ότι υπάρχουν στοιχεία που μαρτυρούν πως ο νομισματικός κίνδυνος, όταν μετράται από την τυπική απόκλιση της κίνησης των συναλλαγματικών τιμών, είναι μικρότερος από τον κίνδυνο της αντίστοιχης χρηματιστηριακής αγοράς. Επιπλέον, αναφέρει ότι ο κίνδυνος της αγοράς και ο νομισματικός κίνδυνος δε συσχετίζονται τέλεια, δηλαδή δεν είναι σωρευτικοί, ενώ υποστηρίζει ακόμα ότι μακροπρόθεσμα δεν έχουμε απώλειες από τις νομισματικές διακυμάνσεις, διότι όταν κάποιο νόμισμα ανατιμάται, κάποιο άλλο υποτιμάται. Τέλος, ο Solnik τόνισε ακόμα ότι θα έπρεπε να μετράται η συνεισφορά του νομισματικού κινδύνου στο συνολικό κίνδυνο του χαρτοφυλακίου και όχι των ξεχωριστών αγορών ή αξιογράφων, εφόσον ένα μέρος αυτού του κινδύνου απαλείφεται δια της διαφοροποίησης, λόγω της συμμετοχής πολλών νομισμάτων στο χαρτοφυλάκιο.

Οι Solnik (1984) και Alder & Solnik (1986) έδειξαν ότι υπάρχει μικρή συσχέτιση των αγορών με τον κίνδυνο των τιμών συναλλάγματος. Μια πιο πρόσφατη εργασία των C. Eun & B. Resnick (1988) έδειξε ότι η αβεβαιότητα των συναλλαγματικών τιμών είναι σε μεγάλο βαθμό ένας μη διαφοροποιήσιμος κίνδυνος, λόγω της υψηλής συσχέτισης που υπάρχει μεταξύ των συναλλαγματικών τιμών διαφόρων νομισμάτων. Πρότειναν λοιπόν δύο μεθόδους, οι οποίες, αν χρησιμοποιηθούν ταυτόχρονα, οδηγούν σε σχεδόν ολοκληρωτική εξάλειψη της αβεβαιότητας των τιμών συναλλάγματος. Η πρώτη μέθοδος είναι η πολυ-νομισματική διαφοροποίηση χαρτοφυλακίου και η δεύτερη είναι οι προθεσμιακές συμφωνίες σε βάση δύο νομισμάτων.

1.3.3. Άλλες μορφές κινδύνου

Δεν είναι όμως αυτά τα μόνα προβλήματα που αντιμετωπίζει η διεθνής διαφοροποίηση χαρτοφυλακίου. Προβλήματα αποτελούν και θέματα όπως η μεγάλη αστάθεια των αλλοδαπών κεφαλαιακών αγορών, οι πιθανοί νομικοί περιορισμοί στην ιδιοκτησία των εγχωρίων μετοχών τοπικών επιχειρήσεων που μπορούν να αγοράζουν αλλοδαποί, οι κανονισμοί της συναλλαγματικής αγοράς -οι οποίοι μπορεί να αυξήσουν το κόστος της επένδυσης στο εξωτερικό- και, τέλος, το υπερβολικό κόστος πληροφόρησης και συναλλαγών που συνεπάγεται η επένδυση σε αξιόγραφα εξωτερικού και, ιδιαίτερα, σε όσα εξ αυτών διατίθενται αποκλειστικά και μόνο στις εγχώριες αγορές τους.

Έκπληξη προκάλεσε το αποτέλεσμα των ερευνών των V.R. Errunza (1977) και W. Bailey & R.M. Stulz (1990), σύμφωνα με τις οποίες συχνά ο μεγαλύτερος βαθμός διαφοροποίησης και οι μεγαλύτερες αναμενόμενες αποδόσεις συναντώνται στις αναπτυσσόμενες χώρες με ασταθή οικονομία και ομιχλώδη πολιτική κατάσταση. Πιο συγκεκριμένα η απόφαση της επένδυσης σε αναδυόμενες αγορές μπορεί να αποδειχθεί ορθή -παρόλο το υψηλό κόστος επένδυσης-, χάρη στη μείωση του κινδύνου χαρτοφυλακίου που μπορεί να επιτευχθεί ως συνέπεια των χαμηλών συσχετισμών με τις αποδόσεις άλλων αγορών.

1.4. Πρακτικές πτυχές της διεθνούς διαφοροποίησης χαρτοφυλακίου

Πέραν των θεωρητικών προσεγγίσεων των εμποδίων που αντιμετωπίζει η διεθνής διαφοροποίηση χαρτοφυλακίου, υπάρχουν και άλλα πιο τετριμμένα, πρακτικής κυρίως φύσεως, προβλήματα, τα οποία θα πρέπει να λάβει υπόψη του ένας επενδυτής, προτού αποφασίσει να επιχειρήσει διεθνή διαφοροποίηση:

- Τον ακριβή φόρο και τους άλλους κανονισμούς που κυριαρχούν στην αγορά-στόχο. Κατόπιν θα πρέπει να αξιολογήσει τα διαθέσιμα σε αυτή χαρτοφυλάκια και να αναλύσει την απόδοσή τους.
- Τους παράγοντες που επηρεάζουν το χαρτοφυλάκιο (για παράδειγμα, τις τιμές των τίτλων) και την ευαισθησία του χαρτοφυλακίου στους παράγοντες αυτούς.
- Το επίπεδο του κινδύνου εισόδου του στην κάθε αγορά.

1.5. Μοντέλα αποτίμησης κεφαλαιουχικών στοιχείων

Τα μοντέλα αποτίμησης αποτιμώσας κεφαλαιουχικών στοιχείων, όμοια στη μορφή και το πνεύμα με το *Μοντέλο Αποτίμησης*

Κεφαλαιουχικών Στοιχείων -το CAPM-, έχουν δημιουργηθεί για τα διεθνή χρηματοοικονομικά στοιχεία. Εμπειρικά στοιχεία δείχνουν ότι το R_p επηρεάζεται κυρίως από εγχώριους παράγοντες. Ισχύει:

$$R_{i,p} = R_{if} + B_i \{E(R_i) - R_{if}\}$$

όπου $E(R_i)$ είναι ένα παγκόσμιο χαρτοφυλάκιο με πλήρη αντιστάθμιση κινδύνου.

Μπορούμε να κάνουμε επίσης έλεγχο ενός χαρτοφυλακίου με το μοντέλο APT, το οποίο είναι πληρέστερο συγκριτικά με το CAPM και στο οποίο περιλαμβάνονται κλαδικοί, οικονομικοί, παγκόσμιοι κ.λπ. παράγοντες.

1.6. Η πολυεθνική επιχείρηση απέναντι στη διεθνή διαφοροποίηση χαρτοφυλακίου

Σε γενικές γραμμές, μπορεί να ειπωθεί ότι η διεθνής διαφοροποίηση χαρτοφυλακίου είναι μια σαφώς επιθυμητή μέθοδος για κάθε πολυεθνική επιχείρηση, καθώς προσφέρει υψηλότερες μέσες και, ταυτόχρονα, λιγότερο ασταθείς αποδόσεις, σε σχέση με το εγχώριο χαρτοφυλάκιο, ακόμα κι αν αυτό είναι κατάλληλα διαφοροποιημένο.

Δε συνιστά όμως η μέθοδος αυτή το μοναδικό μέσο επίτευξης διαφοροποίησης. Μια άλλη οδός είναι να επενδύσει κανείς σε πολυεθνική επιχείρηση της οποίας οι δραστηριότητες έχουν ήδη διαφοροποιηθεί διεθνώς. Προτού όμως κάποιος επενδυτής αποφασίσει να αγοράσει μετοχές κάποιας πολυεθνικής, θα πρέπει να λάβει υπόψη του δύο θέματα σχετικά με την επιχείρηση. Πρώτον, αν η πολυεθνική απολαμβάνει κάποιων μοναδικών και χρηματοοικονομικών πλεονεκτημάτων και, δεύτερον, αν η πολυεθνική διαθέτει τα στοιχεία εκείνα που θα επιτρέψουν την εφαρμογή της διεθνούς διαφοροποίησης χαρτοφυλακίου.

Σύμφωνα με μια εμπειρική μελέτη του A. Rugman (1974), οι επενδυτές μπορούν να ωφεληθούν από τη μέθοδο αυτή αγοράζοντας τίτλους μιας πολυεθνικής. Από θεωρητικής απόψεως, η τελευταία θα μπορεί να παρέχει στους μετόχους της μεγαλύτερα ωφέλη από ότι θα τους παρείχε μια εγχώρια επιχείρηση και αυτό χάρη στις οικονομίες κλίμακος, στις διοικητικές ικανότητες, τις ικανότητες marketing, την υψηλού επιπέδου οικονομική ευρωστία και τα διαφοροποιημένα προϊόντα. Εάν, εξαιτίας θεσμικών ή άλλων εμποδίων, καταστεί αδύνατο για τους επενδυτές να επιτύχουν τη διαφοροποίηση χαρτοφυλακίου με τις δικές τους δυνάμεις, οι μετοχές της πολυεθνικής επιχειρήσεως μπορεί να είναι η σωτήρια εναλλακτική λύση.

Οι Hughes, Logue & Sweeney (1975) εξήγησαν ότι:

- οι πολυεθνικές επιχειρήσεις έχουν μικρότερο συστηματικό κίνδυνο, μικρότερο μη συστηματικό κίνδυνο και, επομένως, μικρότερο συνολικό κίνδυνο
- οι μέσες αποδόσεις τους είναι μικρότερες από τις αποδόσεις των εθνικών επιχειρήσεων
- όταν τα βήτα -συντελεστές επικινδυνότητας μετοχής- υπολογίζονταν με τη βοήθεια ενός παγκοσμίου δείκτη, οι αποδόσεις της πολυεθνικής και της εγχώριας επιχείρησης ήταν περίπου οι ίδιες

Βέβαια, οι ίδιοι ερευνητές αναφέρουν επίσης ότι στην περίπτωση της ύπαρξης πλήρως ολοκληρωμένης αγοράς, δεν υπάρχουν συστηματικά πλεονεκτήματα υπέρ της κατοχής μετοχών μιας πολυεθνικής, σε αντιπαράθεση με την κατοχή μετοχών σε ορισμένες εθνικές επιχειρήσεις διαφορετικών κρατών. Αυτό όμως ίσχυε στη δεκαετία του 1970, οπότε η διεθνής αγορά κεφαλαίου ήταν πολύ πιο τμηματοποιημένη από ότι είναι σήμερα.

Τώρα πλέον, οι επενδυτές είναι σε θέση να επενδύουν είτε σε μετοχές εισηγμένες σε εγχώρια και ξένα χρηματιστήρια, είτε στα υπάρχοντα διεθνή αμοιβαία κεφάλαια, χωρίς αυτό να συνεπάγεται ότι θα έχουν να αντιμετωπίσουν απαγορευτικό κόστος.

Οι Agmon & Lessard (1977) ανακάλυψαν ότι, καθώς αυξάνεται το ποσοστό των πωλήσεων στο εξωτερικό, οι τιμές γίνονται πιο ευαίσθητες στην επίδραση παραγόντων παγκόσμιου χαρακτήρα. Οι πολυεθνικές επιχειρήσεις υπόκεινται σε εγχώριους περιορισμούς και οι μετοχές τους διατίθενται κυρίως στην εγχώρια αγορά τους.

Αντίθετα, το 1978, οι B. Jacquillat & B. Solnik υποστήριξαν ότι δεν υπάρχει διαφορά στη συμπεριφορά των μετοχών μιας πολυεθνικής και μιας εθνικής επιχείρησης, έτσι η επένδυση σε πολυεθνικές επιχειρήσεις δεν είναι ιδιαίτερα αποτελεσματικό εργαλείο διαφοροποίησης. Επιπλέον, απέδειξαν ότι οι μετοχές των πολυεθνικών είναι πιο ευαίσθητες στο δείκτη των εγχωρίων για αυτές αγορών, από ότι στο δείκτη της αλλοδαπής αγοράς. Μια άλλη μελέτη του Adler (1983) κατέληξε στο ίδιο αποτέλεσμα.

Ο H.C. Brewer (1981) υποστήριξε ότι δεν υπάρχει στατιστική διαφορά μεταξύ της προσαρμοσμένης στον κίνδυνο απόδοσης των πολυεθνικών και των εθνικών επιχειρήσεων. Τόνισε ότι οι πολυεθνικές δεν έχουν σαφώς περισσότερα πλεονεκτήματα από ότι οι εθνικές επιχειρήσεις, από την άποψη τουλάχιστον της επιδίωξης του επενδυτή για επίτευξη των ωφελειών κινδύνου/αποδόσεως που παρέχει η διεθνής διαφοροποίηση χαρτοφυλακίου. Τέλος, οι Jenschash & Beedles (1986) έδειξαν ότι ο κίνδυνος (σ^2) που αντιμε-

τωπίζει η μετοχή μιας πολυεθνικής είναι ίσος με τον κίνδυνο της μετοχής μιας εθνικής επιχείρησης.

Επομένως, σε έναν κόσμο που χαρακτηρίζεται από τάσεις απελευθέρωσης -και ιδιαίτερα σε έναν χώρο όπως είναι η Ευρωπαϊκή Ένωση-, οι πολυεθνικές επιχειρήσεις παρέχουν ένα μέσο επίτευξης χαμηλού κόστους διαφοροποίησης, ενώ οι αποδόσεις της δε συγκρίνονται με τις αποδόσεις της εφαρμογής της διεθνούς διαφοροποίησης χαρτοφυλακίου. Δεν αποτελούν, δηλαδή, ούτε υποκατάστατο ούτε εναλλακτική λύση, αλλά απλώς μια επιλογή.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Fama E.F., "Foundations of Finance", Basic Books, New York, 1976.
- Shapiro A., "Multinational Financial Management", 4th edition, 1992.
- Ibbotson S. L., "World Wealth: Market Values & Returns" The Journal of Portfolio Management, 1985.
- Jacquillat B. & Solnik B. "Multinational Poor Tools for International Diversification", Journal of Portfolio Management, Institutional Investors Systems Inc., Winter 1978, pp.160.
- Solnik B., "Why Not Diversify Internationally Rather Than Domestically?", Financial Analysts Journal, 1974.
- Vihag R. E., "Gains From Port Diversification In To Less Developed Countries", Journal of International Business Studies, Fall 1977.
- Thomson L. R. III, "Currency Risks in International Equity Portfolios" Financial Analysts Journal, Nov.-Dec. 1971, pp 2-7.
- Solnik B. & Noetzlin V, "Optimal International Asset Allocation", The Journal of Portfolio Management, Fall 1992.
- Perold A. F. & Schulam E. C., "The Free Lunch in Currencies Hedging Implications for Investment Policy & Performance Standards", Financial Analysts Journal, May-June 1988, pp 45-50.
- Ε. Πουρναράκης: "Διεθνή Οικονομικά: Μια Εισαγωγική Προσέγγιση", Εκδόσεις Σμπίλιας, 1995.
- Θ. Σταματόπουλος: "Διεθνές Εμπόριο", Ηράκλειο, Σεπτέμβριος 1995.
- Ιωσήφ Χασσιδ - Ε. Πουρναράκης: "Η Διεθνής Οικονομία: Μια εισαγωγική προσέγγιση", Εκδόσεις Παπαζήση, 1987.

*Lazaros Houmanidis**

A NEW THEORY ABOUT LABOUR WAGES, THE COST OF DEPENDENCE

1. By the term labour, we mean the muscular or intellectual effort paid by man towards achieving a certain goal, a result that exists outside it. Wage is the reward given to the worker as compensation for his labour.

Work does man honour. That's why Hesiod condemned laziness and Solon considered it a disgrace for a free citizen. It is a fact that our ancestors viewed work as crude (manual labour and other professions) as unsuitable for a free citizen. On the other hand they believed that the supervision of their land possessions was a duty of every free citizen.

Romans adopted this way of thinking too. In the Middle Ages however, the Fathers of the Church were talking about the significance of labour for humans since Jesus Christ Himself was a carpenter. They also stated that labour is the most important means for the provision of livelihood.

In modern times, and especially in the period between the 16th and 18th century, wages were considered as a part of cost, which ought to be fixed in a low level, in favour of international competition as was the view of the first Mercantilists. But some of the mercantilists during the transitional period leading to Physiocracy, feared that low wages would cause widespread poverty, the emigration of workers and a decrease in productivity because of the deficiency of demand. Thus they were in favour of rational wages.

In the era of enlightened despotism, the Physiocrats believed that the just price of labour would be achieved in their «laissez faire, laissez passer le monde va de lui même» world. This view

* Professor Emeritus, University of Piraeus.

was adopted also in free competition by the Classicists who based their theories on *homo oeconomicus* and the *invisible hand* of the market through which -according to them- we achieve a just price for all the factors of production, one of them being labour.

Herein we must make clear that the term «labour» is used to describe not only a worker but also an employee, and anyone who is working, the only difference being that their reward differs in the nature of labour, of time, as well as, the level of reward e.g. the entrepreneur whose reward is *profit*. The worker is paid *ex ante* and lives under the stress of gaining his everyday pay, while the enterpreneu is paid *ex post*. Due to that the income of the latter is connected to the prospect of profit. Profit is not only the personal reward for the entrepreneur's work based on his organisational abilities, it is also a reward for the risks, the uncertainties and responsibilities he has to deal with, and above all for the *enterpreneurial initiative* he displayed in conceiving the enterprise in the first place.

There are certain writers, and especially Sismondi, Proudhon, Marx etc. who, each one from his own point of view, argued that the two incomes: wage and profit, are in conflict. According to them, this happens because profit comes from the expropriation of part of the value produced by the worker. However, this does not concern every age and every country, therefore it is not absolutely correct. Profit has a positive effect on wages in developed countries, due to the accumulation of capital which creates new capital and consequently the demand for more labour hands. At times, wages have a negative effect on profits because of the deficiency of demand. Other writers, like Commons for example, maintain that profit, interest and indirectly wage are under the influence of expected future values. There are also writers who base employment on the wage unit (Keynes) which is a reward of a labour unit (ordinary labour) expressed in money.

Some other writers, based on the Old Testament, maintained that manual labour is a curse which followed man after his fall from Paradise, due to his disobedience to God. However this curse «You will earn your bread with your sweat» is not really a curse. This is because «God is love». God could very easily have destroyed man for his disobedience, monetheless he decided to punish him only by placing him under work, without which, man would be in a state of boredom - to use Voltaire's expression - and it would be impossible for him to return back to Paradise. I shall refer now to Nikolai Berdyaev.

In accordance to Berdyaev, before Creation there was *freedom* which with Creation includes both good and evil. Thus evil superseded in our life and man in his freedom is fighting against his own Creator. Therefore it was impossible for God to destroy man, knowing that he acts in freedom. Through Logos, God gave man the possibility to limit his freedom doing only good deeds so that, in his continuing struggle for salvation, he would be able in time to return to his lost Paradise.

Since man is living in the world of ideas, he has a divine existence connected with eternity. The discussion about all those concepts, although useful - in order to have a comprehensive view of the meaning of man - distances us from the object of our research and for this reason we will limit ourselves to the economic aspects of our subject. But it was an inevitable starting point to deeply interfere in my theory concerning wages.

2. In any case, based on Berdyaev's views I believe that the entrepreneur and the worker are both moving inside a context of freedom, which in society assumes a particular meaning, in this case the worker ensuring his means of survival.

In the labour market the entrepreneur and the worker move both in a free competition motivated by the natural hedonistic calculation of trying to achieve with a minimum of effort the maximum result i.e. the maximum satisfaction. The entrepreneur provides the installations, machinery, raw and secondary materials and cash, a part of which is used for the compensation of labour. The sum of all those values is called *capital*.

Capital can be owned and borrowed, thus by case of borrowing, is subjected to *interest* i.e. the reward of the capitalist - banker. The entrepreneur assesses that according to the return of the productivity of the last used unit of capital in relation to interest he pays. The entrepreneur also calculates the production of the last profitably used worker in relation to the wage the latter receives from him. The worker on his part, calculates the reward he receives from the entrepreneur in relation to his leisure time, combined with time available for entertainment. According to certain writers, wage is shaped somewhere between these two calculations, on the basis of hedonistic economic principle.

Herein we have to say that the economic principle was first formulated by Aristipos the Cyrenean (435-355 BC). This principle is connected with the utilitarianism of Jeremy Benthan (1758-1832) but is not in accordance with a *humanistic existentialism*. In ac-

cordance to my theory on wages the cost of labour is *material* and *psychological*. As material cost of labour we consider the cost of worker's training and the money spent on goods that help to keep labour in its highest quality relative to its kind, and expenses for the entertainment of the worker and the well being of his family. As psychological cost we consider the pain that comes from the extent of working time and the intensity of the labour as well as the pain that the worker is subjected to inside the hierarchy of production, and his dependence from the employer. I call this cost, *cost of dependence*. *The higher the reward of labour the lower the cost of dependence, and vice versa. Thus we have the linear function $y = a - bx$ where $a, b > 0$. The total cost (material and psychological) should be counterbalanced by a social estimation that it is necessary to be covered. Thus a neoclassical consideration of wages would be imperfect disregarding the social and technological elements, as well as the institutional, cultural, religious etc. environment.*

Man is the highest moral and spiritual category of life, because he is not simply an *individual*, but also a *person*, and as such he acts, revolts, reforms, changes society and guides it through History. For this reason life has value and man has a destiny governed by the ideas of *hope* and *progress*. This destiny is reached through moral and spiritual effort, the conclusion of which, is the downfall of the kingdom of Caesar and the triumph of the kingdom of God, that is the victory of *love*. This is the humanistic approach concerning wages which includes social solidarity.

Progress can be achieved only by man, who is the supreme value of life. This is the privilege given to many by the Creator, in order to purify and spiritualize life.

This philosophy should also govern the economic activity of man, even though he is motivated also by selfish hedonistic calculations, so that it becomes necessary for man to act in a context of moral principles. Only then the mentalities of workers and entrepreneurs become more humane through their mutual understanding. The assistance of the State and the collective forces of democracy is indispensable for the accomplishment of this goal. Evil is always hidden under the egotistical sentiment of individual self-interest, as well as under the feeling of what Aristotle called the «*Chrimatistiki*».

3. Individuals have *rights* but they also have *obligations*. Evil attempts to make man, in his freedom, forget the latter. That is

why the State imposes the legal order, which limits the impunity of rights. In addition to that the State intervenes also in the labour market protecting the weaker. We say this because the entrepreneur is not always in a position of superiority in relation to the worker. Certainly the entrepreneur can wait for the right time to summon up his capital, while the only capital the worker possesses is muscular - as conceived by the followers of the Classic School - thus he is forced to work everyday in order to survive. However, in a certain stage of the dynamics in the economy - as we will see later on - the entrepreneur is dependent also on the worker.

Due to the aforementioned, as well as to other services (national defense, social security, public works administration etc.) the State's assistance is the fifth factor of production - following the landlord, the worker, the capitalist and the entrepreneur - collecting in return for its support a reward which is called tax. This State's support includes also its arbitration between worker and entrepreneur.

4. It would be a great mistake in our research to isolate man from the non economic world because man does not act only on the basis of the economic principle but he is also based on the feelings of altruism, solidarity, and care for other humans. This behaviour bring people together, while the selfishness puts a distance between people makes men unhappy and pushes society into decline.

Sartre argues that man is born with the *truth* and is therefore *responsible towards the truth*. In his effort to find the truth, man follows two different roads. The first - in my view - concerns the study of the world and its phenomena, the second concerns a dive in the depths of his conscience and his synchronisation with the global, divine rhythm of love. Man possessed by love, although it is true that he uses the «Chrimatistiki» to his benefit, he is not totally enslaved to it. This constitutes the source of the moral element as far as wage is concerned.

The entrepreneur - owner of the enterprise - retains a dominant position, being either a natural or a legal entity - general assembly of shareholders. Since he possesses wealth, he has the ability to wait for the best opportunities in order to gain his reward, which is profit. The only capital that the worker has in his disposal, since he is deprived of ownership of an enterprise, is his labour, and therefore he can not wait for a longtime in order to gain the means for his survival. For that reason the worker is at a disadvantage in relation to the employer, and to avoid any exploitation, pursues

his involvement in Labour Unions. The Union movement was born in the last quarter of the 18th century and the negotiations involving the employers on one hand and the workers on the other, started taking place in the labour market. Karl Marx rejected this formulation of wages. He maintained selfs that the employer does not pay the total value produced by the worker, but only a part of it that is equal to the minimum for his subsistence. For Marx the worker sells in the labour market a merchandise which is called *labour force*. In addition to that, Marx also rejects the view that capital is productive, although -and this is a big paradox indeed- in the third volume of his monumental work «Das Kapital» (1867) supports the exactly opposite view as his writings show. I am not going to talk here about those things that I have elaborated on in my previous writings. I will, however, follow a path which, in my opinion, will help me display my ideas better.

To begin with, the theory of marginal productivity, according to which, the factor of production is rewarded in relation to the marginal unit produced by it, i.e. what is the contribution of an additional unit of that particular factor in the totality of the product, with the other remaining factors unchanged, and used in the most profitable way, views the worker as a machine that produces goods. In other words the worker is seen as a living tool, to use the expression of Aristotle, who includes the living tool - slave among the productive organs - means of production. This view however is not in accordance with the idea that man is the supreme value of life. Marx also makes the same mistake. In his view labour force is merchandise and the capitalistic system is the worst system of exploitation of the proletariat, a theory which was proven not true concerning Labour Unions. At the same time History has shown us that, during a period of time, from the middle of the 19th century until today, wages and profits have generally risen.

According to Marx salvation has mainly economic meaning, since it is achieved with the ending of man's exploitation by his fellow man and the establishment of communism. However, this view limits man to a single goal of improving his life in the empirical world, which means within *objective time*. In this manner, Marx excludes man from the *subjective time* of his divine existence, which is related to *freedom* and *eternity*. Man lives in the world of ideas and that's why his life continues in the hereafter. If our work is limited in the material life governed by productive material forces, and the productive relations that support them, the man becomes a category of life without meaning and a stranger to

whatever brings him closer to the summit of his divine existence. Marx argues that the entrepreneur and the worker are in a *permanent struggle* and this is solely due to their conflicting material interests. Man however, moves also inside himself, because he is destined to get to know himself, and through it, his Creator.

5. We should not of course disregard the material side of man's life, the latter however is not everything. Therefore the duty of a civilised society is to coordinate its economic forces in the direction of helping man to earn a decent living, without ignoring the moral and spiritual aspects of life, as well as the psychological one, as expressed in the mentality of the various *social strata*. Consequently, a just wage should ensure the physical, spiritual and psychological health of the worker and his family. Unfortunately, in the underdeveloped countries, where there are no Labour Unions, or they do not function properly, wages are low and the cost of dependence high. In the developed countries, on the contrary, wages are high, and as they become higher the cost of dependence diminishes, with a tendency to reach zero. I use here the word «tendency», because even the slightest dependence can cause a cost of dependence. In recent years we observe a movement of labour from the underdeveloped or developing countries towards the developed countries. The main reasons for that in my view are:

- a) The existence of employment in the developed countries is due to the increasing propensity to invest and the demand for labour.
- b) The higher wages and the better working conditions in the developed countries, which reduce the cost of dependence.
- c) The rational organization of the production (less cost, lower prices of means of subsistence in favour of the consumer) that leads to the increase of real wages.

Today we do not consider the entrepreneur and the worker as inhabitants of different planets, as David Disraeli said, but as collaborators for the prosperity and progress of their nation. They are not victims of the forces of production (means of production and relations of production) either, as Marx maintained. The entrepreneur has realised the importance of the contribution of the worker, who becomes more productive when the cost of dependence is low, and is also aware of the fact that one can not be happy when everyone else is miserable. The worker on his part recognises the talent of *entrepreneurial initiative*, which he does not possess and realises that the profitability of the enterprise he works in, is important for the improvement of his economic situation.

According to the Classical and the Neoclassical Schools this economically active individuals are by their nature motivated by self-interest or self-convenience, which is a fundamental law of nature. It is for that reason that Fanfani named the naturalism of the latter School: *naturalismo di convenienza*. The first who came up with naturalism was John Locke followed by David Hume, and it was later adopted by the Physiocrates and Adam Smith in his work «Theory of Moral Sentiments» (1759), which was also influenced by the principles of Bernard de Mandeville, as expressed in his famous work «Fable of the Bees» (1705).

Smith conceived homo oeconomicus as the ideal type of man, who acts on the basis of individualistic selfish motivations and brings economic development and progress. With that kind of behaviour, the individuals who belong to a national community work towards achieving, everyone for himself, the minimum of cost in relation to the result of his economic endeavour. The sum of this behaviour means also a lower cost for the totality of a national community. However, this position of economic liberalism, which accepts that everything can be accomplished in a context of perfect competition, is not right in my view. A completely free competition has no relation to reality, given the fact that free *competition destroys free competition* when the most powerful competitor achieves a position of dominance and turns into a monopoly. It does not ensure the worker either, especially when there is an increase in the population, and as a consequence, in the number of workers, producing a rise in the supply of labour and a fall in labour wages.

In the case also, in which there is an increase in profits, the total production can not be in short run absorbed, because part of the profits goes to hoarding, and another part waits for the suitable time for investment. Thus, in such a climate the demand for labour falls and the cost of dependence rises. On the other hand, we also have to take under consideration the evolution of technology as well as the upward and downward trends of the Business Cycle.

All of these factors distort free competition and thus create the need for a mild intervention on the part of the State, through public works, encouragement of effective demand by various measures, with the exception of an increase of the quantity of money because this could create an open inflation and further economic disequilibrium.

6. In the case of perfect competition the price of labour will be formulated - without friction and with a very low percentage of unemployment concerning the movement from one sector of the economy to the other, and from one place to another (except for new technological applications and methods of production) - by supply and demand under three basic kinds of labour:

- a) *Very specialised labour* (labour of exceptional and monopolistic ability)
- b) *Specialised labour* (which demands training and experience in a certain field).
- c) *Non specialised labour* (i.e. digger, carrier of stone, bricks, sand etc.).

The reward of the first kind of labour will be determined by its *scarce utility*, and its price in the market will be shaped by supply and demand, where *demand will be the decisive factor*.

The reward of the second division will be determined as much by its *scarce utility as by its cost*. As far as its price in the game of supply and demand is concerned, *in the short term it will be determined by its scarce utility while in the long term it will be determined by supply in relation to its cost*. This will happen because supply can respond to demand. In the long term formulation of the price of labour other factors come into play, like supply from the other factors of production, birthrate, the mobility of the population and especially the worker population etc.

The reward of the third kind of labour will be determined by its cost and its *price from supply and demand, with supply being the decisive factor*.

Both scarce utility and labour cost (normal conditions for the survival of the worker etc) should be examined from the point of view of social estimation, since it is ultimately the latter that makes the final judgment on scarce utility and labour cost. This is due to the fact that society through its traditions, morality, ethics manners and customs, culture, its institutions and functions influences the labour market. It also exerts an influence on its cost, which although it does not define the value of labour, it is nonetheless a necessary pre-condition of value.

The ultimate goal of the State is to support labour incomes and to coordinate its efforts with them to the benefit of the national community. It is precisely for that reason that the State provides its services to them, acting as a factor of production, and rewarded, as stated before, through taxation. As far as labour relations are

concerned, the State fulfills its duty, which is the *protection of the weaker against the stronger*.

7. The role of the State is very important in the negotiations that take place between workers and employers, where it acts as an arbitrator in the accrued differences, judging above everything else what is in the general interest. In addition to that, the State intervenes in order to limit the monopolies at least to a percentage of 5%, and thus to avoid the creation of big shocks in the economy, as well as the exploitation of the consumer. This State intervention should be contacted through a «Bureau of Antimonopolistic Policy» in order to determine free competition prices for monopoly.

The importance of Labour Unions is also great, because it helps avoid a rise in the cost of dependence. This reaction by the Labour Unions, forces entrepreneurs to resort to two ways of defending their interests: a) The bribery of Union leaders b) The substitution of labour units by units of capital.

The first case concerns the morality of the Union Leaders and a correct judgment for their selection on the part of the workers, in order to prevent the entrepreneurs from buying them out. The second results in making capital more productive, and production more disciplined. However, this behaviour on the part of the entrepreneurs is not inimical to the interests of labour, given the fact that technical capital is also productive, and the workers become more productive in order to avoid being laid off. Nevertheless, this new technical capital demands for his production new workers.

It is true that during the rise of the Business Cycle, the entrepreneurs take advantage of the rise in prices in order to pay off the existing debts and ask the banks for new loans, in a climate of optimism about future profits. At the same time nominal wages remain the same as before, or they rise by a rate that is much slower than that of the rise in prices, which results in a reduction of real wages. In this stage of expansion of the Business Cycle, the cost of dependence for the worker increases, while in a stage of depression the entrepreneurs are under a cost of dependence. This is due, on one hand, to the workers, who through their Unions react in the prospect of diminishing wages, and the bankers on the other, who demand the return of the loans they gave. As interest rises higher the cost of dependence from the banker on the part of the entrepreneur rises too, and vice versa. Thus have the function $y=ax$, where $a>0$. This means

that there is cost of dependence for the entrepreneurs. In a depression, the cost of dependence of workers rises too, for reasons that we have already said. Thus, in this case both workers and entrepreneurs are subjected to the pressure of the cost of dependence, which I call *conjunction of the cost of dependence zone*, which helps to conceive the consequences of the depression.

It is for that reason that the behaviour problem of social groups ensues, in a time of depression, which can cause the failure of banks, creating a crisis that affects everyone, and especially the workers, since both the Unemployment Fund and the Union Fund have limited resources.

I have, since 1978, when my work «Comparative Economic Systems» was published, put forward a system of distribution of profits which is as follows: After a business has paid off taxes, debts, losses and other expenses, the entrepreneur should receive 1/3 of the profits as reward for his initiative, the risks and the responsibilities of his position, 1/3 should be kept as reserve, and the rest should be distributed among the workers as bonus - to which I gave the names «abelakiotika» or «sintrofonatika» when talking about shipping companies in the Greek tradition - with the inflation being somewhere between 0-2,5%. I expressed these ideas also in another work entitled: «Points of view and proposals concerning the transition of Eastern Europe from Socialism to a Free Market Economy» (*International Journal of New Ideas* vol. II No 2 1995 pp. 19-27), as well as in other writings.

The worker nowadays aspires to have, in addition to his own house, a vacation house, a car of the higher value possible, and more leisure time. The entrepreneur, on his part, tries to make his business successful and to limit his expenses. That's why he prefers to drive a small car, and does not entertain himself lavishly, in order to avoid taxation and dedicate his time in the close supervision of the progress of his plans.

These two as above behaviours define the change in the life of the worker and the entrepreneur, from the time of inhuman working conditions during the Industrial Revolution (1760-1830). This favourable change in the life of the worker is the product of the negotiations of his Labour Unions, as well as the worker - friendly policies of employers and politicians (The political factor came later).

In addition to that, the evolving capitalistic system recognised the importance of effective demand for his growth. The worker inspired by revolutionary ideas finally realised that it does not

matter who employs him as long as he receives a just reward, relative to his contribution in the product. It is for that reason that we are heading towards a *mild socialism*, or a *capitalism with a human face*, which is the essentially the same thing.

8. In closing this paper, I believe that we should accept the presence of man as a moral and spiritual category and as the supreme value of life. In his society man creates relations with other men. To use Heidegger's distinction the presence of man in his life is accomplished through *concern for his own life* (securing the means of survival), *human concern* (concern for our fellow man) and *concern for his inner self* (a descend in the depth of conscience in order to save himself from passions and weaknesses). All three concerns are intimately connected to freedom, not in an abstract, but in a very concrete sense of the word. It means the provision of man - in this case the worker - with the means for a decent living, entertainment, and the effort to enjoy ever expanding fields of freedom. This is *normal subsistence level*.

Only then we have a wage with a just price, because both the worker and the entrepreneur (executive and managerial authority) will come into play inside an economic system covering a real democratic society. This democracy will be neither left nor right, but a democracy i.e. both political and economic, in other words a Social Democracy.

As far as the liberal system is concerned, the wage in its context is drawn in an extremely high and extremely low level, with curves succeeding one another, above and under the normal subsistence level of the worker. The same will be true in the socialistic system, the only difference being, that the highs and the lows of each curve will be smaller. Under a system of Humanistic Economics however, which means a system of mild socialism or capitalism with a human face, the successive curves will never fall under the *normal subsistence level of the worker*, which is the level covered by the wage i.e. the worker's and his family's expenses for their living and the basic expenses for entertainment. This happens because the worker will be seen as part of society's whole, who contributes equally in the progress of that whole.

On the basis of the above said, we reach the following conclusions:

- a) Human existence and destiny is the meaning of life, which as a personality and through its work leads society to progress and development. Society in its turn influences the human

- personality, by offering it a measure of its tradition and moral values.
- b) Even though in a system of free competition each factor of production is rewarded on the basis of its contribution - labour is one of those factors - we are presented with a moral problem. The labour of the worker is directly and intimately connected with human existence. Thus, moral and institutional elements supersede in the formulation of the labour wage, as I have said.
- c) The economic Schools based on a system of *self-interest*, and on *homo oeconomicus*, are out of contemporary reality, whose ideal human type is *homo umanisticus*. Man, and in this case the worker, or the entrepreneur, should not be seen as biological and natural categories, but more than that, as moral and spiritual categories so as collaborating to establish peace, order and social justice.

BIBLIOGRAPHY

- Berdyayev, N.: Spirit and Freedom (Greek tr. St. Irineos), Athens 1952.
- Berdyayev, N.: The divine and the Human, London, 1944.
- Blaug, M.: Economic Theory in Retrospect, London 1968.
- Cannan, E.: A history of the theory of production and distribution in English Political Economy, from 1776 to 1898, London 1964.
- Catherwood, B.S.: Basic Theories of Distribution, London 1939.
- Commons, R.: Institutional Economics, its place in Political Economy, Madison 1969.
- Condillac, E.B.: Essai sur l'origine des connaissances humaines 1746 «Les Classiques de la Philosophie» Paris 1924.
- Dieterlin, P.: Au - delà du capitalisme, Paris 1944.
- Davis, J.P.: The New Economics and the Old Economics, Ames 1971.
- Fanfani, A.: Capitalismo, Socialità et Partecipazione, Milano 1976.
- Fanfani, A.: Storia delle Dottrine Economiche, Milano - Messina, 1955.
- Faure-Solet, J.F.: De Malthus à Marx. L'Histoire aux mains de logiciens (Préface par Henri Guitton), Paris 1970.
- Galbraith, J.K.: The Affluent Society, Boston 1958.
- Galbraith, J.K.: The Industrial State (Greek tr. Hatzigiorgi), Athens 1969.
- Gemptos, P.: The world of homo oeconomicus «Studies in the memory of Iason Hatzidinas» Piraeus 1989 vol. II pp. 622-633.
- Guglielmi, L.: Essai sur le développement de la théorie du salaire, Paris 1945.
- Haney, L.: Value and Distribution, New York 1939.
- Hicks, J.R.: Money, Interest and Wages «Essays in Economic Theory» (Wages and Interest: The dynamic Problem).

- Hicks, J.R.: *The Theory of Wages*, London 1935.
- Hollander, S.: «Adam Smith and the self-interest action» *The Journal of Law and Economics* Vol. XX, 1977 pp. 133-152.
- Homan, T.: *Contemporary Economic Thought*, New York 1927.
- Houmanidis, L.: *Humanitarian Economics*, Athens 1994.
- Houmanidis, L.: «Marx and Keynes on the entrepreneurship», *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali* 1990 No 2, pp. 97-108.
- Houmanidis, L.: *The Theory of Wages* (in Greek). Athens 1957 French tr. «Le salaire ouvrier depuis les Classiques jusqu' à nos jours» (Préface Amintore Fanfani), Athènes 1994.
- Houmanidis, L.: «Points of view and proposals concerning the transition of Eastern Europe from Socialism to a Free Market Economy» *International Journal of New Ideas* Vol. II No 2, 1995 pp. 19-27.
- Houmanidis, L.: *The philosophical and economic doctrines of Nicolai Berdyaev*, (in Greek). «Scientific Calendar University of Salonica» (Honorary Vol. D. Damaskinidis), Salonica 1982 pp. 23-37.
- Houmanidis, L.: *Introduction to Economic Sociology (Agricultural Industrial)*, (In Greek), Athens 1978.
- Houmanidis, L.: *The philosophical influence on the evolutionary logic of Economic Doctrines* (In Greek), Athens 1990.
- Houmanidis, L.: *History of Economic Theories* (In Greek), Athens 1979 new ed. 1999.
- Houmanidis, L.: *Comparative Economic Systems* (In Greek), 1978 new ed. 1980.
- Hodgson, G.: "Persuasion, Expectations and limits of Keynes Economic Methodological Issues", *Cambridge Journal of Economics*, 1989, pp. 10-45.
- Hutchinson, T.W.: *On Revolutions and Progress in Economic Knowledge*, Cambridge, 1978.
- Hunnicut, B.: *Work without abandoning short times for the Right Work*, Temple University Press.
- Theodoridis, H.: *Introduction to Philosophy* (in Greek), Athens.
- Kavvadias, G.: *General Sociology*, (in Greek) Athens, 1983.
- Katouzian, H.: *Ideology and method in Economics*, London 1965.
- Keynes, J.M.: *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London ed. 1951.
- Krabbe, J.: «Cultural Diversification in Economics» *Studies in honour of Professor Lazaros Houmanidis* University of Piraeus, 1991, pp. 128-133.
- Leibenstein, H.: *Beyond Economic Man*, Harvard University Press, 1976.
- Lingon, R.: *The Social Philosophy of Adam Smith*, Amsterdam 1978.
- Marx, K.: *Capital*, Moscow 1956 Vol. I-III.
- Marx, K.: *Wage Labour and Capital* εις *Karl Marx and Frederick Engels Selected Works*, Moscow 1962, pp. 70-105.
- Papalexandrou, K.: *A Short History of Philosophy* (in Greek), Athens 1982.
- Passmore, J.: *A Hundred Years of Philosophy*, London 1972.

- Pellanda, Anna: Sviluppo Economico «Legge» di produzione industriale o «Forza del Terziario», Padova 1990.
- Perroux, Fr.: Les caractères contemporaines du salaire (Collection Pragma), PUF Paris 1946.
- Pirou, G.: Les nouveaux courants de la theorie économique aux Etats Unis, Paris 1939-1943, Vol. I-III.
- Popper, K.: The Logic of Discovery, New York 1959.
- Ramoneda, A.: Sistema Economico y Empresa, Barcelona 1986.
- Readings in the Theory of Income Distribution (W. Fellner and B. Haley), Philadelphia 1946.
- Rima, I.: Development of Economic Analysis (Gr. Tr.) Athens 1983, Vol. I-II.
- Robertson H.M.: Aspects of the rise of Economic Individualism, London 1933.
- Robinson, Joan: Economic Philosophy, London 1964.
- Rothschild, K.W.: The Theory of Wages, London 1954.
- Rueff, J.: Les fondements philosophiques des systèmes économiques, P.U.F. 1967.
- Russel, B.: History of Western Philosophy, London 1946.
- Schumpeter, J.: Economic Doctrine and Method, London 1954.
- Schumpeter, J.: History of Economic Analysis, New York 1963.
- Schumpeter, J.: Capitalism, Socialism and Democracy (Greek transl. by P. Pavlopoulos), Athens 1942.
- Stark, W.: Jeremy Bentham's Economic Writings, London 1954.
- Stigler, Gr.: Production and Distribution Theories, New York 1951.
- Taggart, M.C.: Commentary on Hegel Logic, Oxford 1910.
- Thenawala, K.: «Nature and Scope of Rugina's Social Economics» *Festerchrift in Honor of Anghel Rugina* 1982 Part I, pp. 91-97.

Λεωνίδας Χυτήρης*

ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗΣ ΤΩΝ ΣΤΑΣΕΩΝ
(ΤΩΝ ΚΑΤΟΙΚΩΝ ΤΟΥ ΤΟΠΟΥ ΥΠΟΔΟΧΗΣ)
ΑΠΕΝΑΝΤΙ ΣΤΟΝ ΤΟΥΡΙΣΜΟ

I. ΣΚΟΠΟΣ ΤΗΣ ΜΕΛΕΤΗΣ**

Είναι γνωστό ότι οι στάσεις και τα πιστεύω των ανθρώπων καθορίζουν κι εξηγούν, σε μεγάλο βαθμό, τη συμπεριφορά τους: γιατί δηλαδή συμπεριφέρονται έτσι κι όχι διαφορετικά, γιατί επιλέγουν τον α' τρόπο δράσης ή στόχο κι όχι τον β'. Οι στάσεις των κατοίκων των τουριστικών περιοχών (ντόπιοι) απέναντι στους τουρίστες, αντανακλώνται στη συμπεριφορά τους. Έτσι, αυτοί οι άνθρωποι είτε αποτελούν ομάδες που έρχονται σε άμεση επαφή με τον τουρίστα (π.χ. τουριστικοί επιχειρηματίες κι εργαζόμενοι στον τουρισμό) είτε όχι, με τη στάση τους και την μετέπειτα συμπεριφορά τους επηρεάζουν: α) την εικόνα που θα σχηματίσει ο τουρίστας για τον τόπο τους κι' αυτούς τους ίδιους, β) τη διάθεση των τουριστών να επισκεφθούν ξανά τον τόπο τους, και γ) την δυνατότητα υλοποίησης προγραμμάτων βελτίωσης κι ανάπτυξης των παρεχομένων τουριστικών υπηρεσιών, και κατ' επέκταση δ) την ανάπτυξη του τουρισμού στην περιοχή τους.

Εάν όσοι ασκούν τουριστική πολιτική κι όσοι διευθύνουν τουριστικές επιχειρήσεις είναι σε θέση να γνωρίζουν πώς αισθάνονται οι άνθρωποι απέναντι στον τουρίστα ή και τον τουρισμό γενικότερα και τι θεωρούν ως σημαντικό, τότε αυτή η γνώση μπορεί να τους βοηθήσει σε αποτελεσματικότερη κι ορθολογικότερη διαχείριση και μάρκετινγκ του τουρισμού.

* Αναπληρωτής Καθηγητής Παν/μίου Πειραιώς.

** Ευχαριστώ τον κ. Ε. Βαλασιάδη για τη βοήθειά του στη συλλογή κι αρχική επεξεργασία της σχετικής βιβλιογραφίας κι αρθρογραφίας.

Σκοπός της παρούσας μελέτης είναι: α) να προσδιορίσει τους παράγοντες που διαμορφώνουν τις στάσεις των κατοίκων του τόπου υποδοχής (ντόπιοι) απέναντι στον τουρίστα ή στον τουρισμό γενικότερα και β) να παρουσιάσει ένα υπόδειγμα καθορισμού των στάσεων απέναντι στον τουρίστα. Ο προσδιορισμός αυτών των παραγόντων καθώς και τα συμπεράσματα που προκύπτουν βασίζονται στη μελέτη κι ανάλυση δεκάδων προσφάτων ερευνών σε διεθνές (κυρίως) κι ελληνικό επίπεδο.

II. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Τα τελευταία χρόνια έχουν γίνει πολλές έρευνες και μελέτες για τις στάσεις των κατοίκων της χώρας υποδοχής (ντόπιοι) απέναντι στον τουρισμό και τους τουρίστες όπως για παράδειγμα: Allen, Hafer, Long και Purdue (1993), Ap (1992), Ap και Crompton (1993), Johnson, Snepenger και Akis (1994), Lankford (1994), Long, Perdue και Allen (1990), Mc Cool και Martin (1994), Perdue, Long και Allen (1990), Soutar και McLeod (1993), Fick και Ritchie (1991), Liu και Var (1985), Kang, Long και Purdue (1995), Π. Τσάρτας (1996).

Όλοι αυτοί οι ερευνητές στηριζόμενοι και στις θέσεις κοινωνιολόγων και ψυχολόγων ορίζουν τη στάση ως την (ψυχολογική) προδιάθεση κάποιου ή ομάδας ανθρώπων, απέναντι σ' ένα αντικείμενο ή κατάσταση. Αυτή η προδιάθεση μπορεί να γίνει αντιληπτή στον τρόπο που κανείς σκέπτεται, στα αισθήματά του και στη συμπεριφορά του απέναντι στο συγκεκριμένο αντικείμενο ή κατάσταση. Έτσι, η στάση των ντόπιων απέναντι στους τουρίστες ή στο φαινόμενο τουρισμός μπορεί να φανεί στα πιστεύω, στα αισθήματα και στην πρόθεσή τους να συμπεριφερθούν κατά τον α' ή β' τρόπο.

Από τις σχετικές έρευνες και μελέτες των ψυχολόγων (Fishben and Ajzen (1975), Ajzen και Fishbein (1977, 1980), Olson και Mitchell (1975), Thurstone (1970), McGuire (1969) προκύπτει ότι η στάση αποτελείται (ή δομείται) από τρεις συνιστώσες: α) τη γνωστική, β) τη συναισθηματική και γ) τη «συμπεριφορική».

Η **γνωστική συνιστώσα** αποτελείται από τα πιστεύω, τις γνώσεις και την αντίληψη του ατόμου για το συγκεκριμένο αντικείμενο. Για παράδειγμα, ο ντόπιος μπορεί να βλέπει τον τουρίστα σαν αυτόν που τον τιμά κι επισκέπτεται τον τόπο του, σαν «βάνδαλο» που θα του καταστρέψει το φυσικό περιβάλλον, ή σαν εκείνον που φέρνει συνάλλαγμα στη χώρα του και δημιουργεί θέσεις εργασίας. Κάθε άτομο (ντόπιος) μπορεί να έχει διάφορα πιστεύω

για τον τουρίστα ή τον τουρισμό χωρίς ποτέ να έχει έλθει σ' επαφή με τον τουρίστα. Καθώς όμως αποκτά γνώση κι' αντίληψη μέσα από παρατήρηση, πληροφόρηση, ενημέρωση ή κι' επαφή με τον τουρίστα αυτά τα πιστεύω γίνονται πιο σταθερά και προσδιορίζουν πιο έντονα τη στάση του.

Η **συναίσθηματική συνιστώσα** είναι αυτό καθ' αυτό το ψυχολογικό συναίσθημα (στάση) της ευαρέσκειας, αδιαφορίας ή απαρέσκειας για τον τουρίστα ή τον τουρισμό, που αναπτύσσεται με βάση το σύνολο των στοιχείων της γνωστικής συνιστώσας. Για παράδειγμα, ένας ντόπιος έχει ένα αρνητικό συναίσθημα (απαρέσκεια) για τον τουρίστα επειδή πιστεύει πως είναι η αιτία της διατάραξης της κοινωνικής του αρμονίας κι ισορροπίας (προϊόν παρατήρησης, ενημέρωσης ή και εμπειρίας).

Η **συμπεριφορική συνιστώσα** της στάσης αντανakλά τη συμπεριφορά ή την πρόθεση για συγκεκριμένη συμπεριφορά του ντόπιου απέναντι στον τουρίστα. Για παράδειγμα, η ενθουσιώδης εξυπηρέτηση του τουρίστα ή η πρόθεση του ντόπιου να τον καλοδεχτεί αποτελεί τη συμπεριφορική συνιστώσα (της στάσης του). Σε πολλές περιπτώσεις η συμπεριφορική συνιστώσα (της στάσης) με το σύνολο των τουριστών, ή την ομάδα (π.χ. εθνική) τουριστών κι όχι με συγκεκριμένο άτομο - τουρίστα. Ακόμη η συμπεριφορά του ντόπιου μπορεί να σχετίζεται μόνο με συγκεκριμένα χαρακτηριστικά (π.χ. δημογραφικά ή εισοδηματικά) κι όχι με το σύνολο των χαρακτηριστικών του τουρίστα.

Ένα θέμα το οποίο ανακύπτει (για τους θεωρητικούς) είναι αν υπάρχει συνέπεια μεταξύ των τριών αυτών συνιστωσών, αν δηλαδή τα πιστεύω και οι αντιλήψεις κάποιου, προκαλούν ανάλογο συναίσθημα κι' αν αυτό το συναίσθημα οδηγεί σ' ανάλογη συμπεριφορά. Έχουν εκφρασθεί πολλές απόψεις, εκείνο όμως στο οποίο συμφωνούν οι θεωρητικοί κι οι ερευνητές είναι ότι οι στάσεις, γενικά, είναι καλός δείκτης (προλέγουν ικανοποιητικά) για τη συμπεριφορά που προτίθεται να επιδείξει κάποιος (Ritchie και Goeldner, 1994).

Από τ' ανωτέρω συνάγεται ότι γνωρίζοντας κανείς τους παράγοντες που διαμορφώνουν τις στάσεις, αν είναι σε θέση να τους ελέγξει (προς συγκεκριμένη κατεύθυνση ή μέγεθος ή να τους δημιουργήσει) τότε είναι δυνατό να προδιαθέσει τους ανθρώπους (ντόπιους) απέναντι στον τουρισμό ή τους τουρίστες, προς την κατεύθυνση την οποία επιθυμεί, με προσδοκώμενο αποτέλεσμα την ανάλογη συμπεριφορά τους.

III. ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΔΙΑΜΟΡΦΩΝΟΥΝ ΤΙΣ ΣΤΑΣΕΙΣ ΤΩΝ ΝΤΟΠΙΩΝ ΑΠΕΝΑΝΤΙ ΣΤΟΝ ΤΟΥΡΙΣΜΟ ΚΑΙ ΤΟΥΣ ΤΟΥΡΙΣΤΕΣ

Με βάση τις έρευνες, που έχουν γίνει για τις στάσεις των ντόπιων απέναντι στον τουρισμό και τους τουρίστες, έχουν διαπιστωθεί συγκεκριμένοι παράγοντες που τις διαμορφώνουν. Οι σημαντικότεροι απ' αυτούς είναι:

α) *Στάδιο τουριστικής ανάπτυξης (της περιοχής)*

Η κάθε τουριστική περιοχή έχει έναν κύκλο ζωής (ανάλογο με τον κύκλο ζωής του προϊόντος στη θεωρία του Μάρκετινγκ). Μια περιοχή αναπτύσσεται τουριστικά και οι κάτοικοί της είναι θετικοί απέναντι στον τουρισμό, όσο η σχέση «Συνολικά Οφέλη - (μείον) Συνολικά κόστη» είναι θετική. Όταν η σχέση αυτή γίνει αρνητική τα αισθήματα των ντόπιων γίνονται αρνητικά και η περιοχή αρχίζει να φθίνει τουριστικά. Στη λογική αυτής της θεωρίας διάφοροι ερευνητές (Young 1973, Doxey 1975, Milligan 1989, Butler 1975, 1980) μελέτησαν και προσδιόρισαν τα στάδια τουριστικής ανάπτυξης και τα σχετικά επίπεδα στάσεων των ντόπιων.

Ο Doxey (1975) με βάση τα ευρήματα από έρευνες που έκανε σε προορισμούς της Καραϊβικής και του Καναδά, προτείνει ένα υπόδειγμα σχέσεων (σχήμα 1) τουρίστα - ντόπιου (γνωστό ως IRRIDEX) σύμφωνα με το οποίο, στο αρχικό στάδιο της τουριστικής ανάπτυξης μιας περιοχής οι τουρίστες είναι λίγοι, σέβονται το φυσικό περιβάλλον και την κοινωνία, φέρνουν έσοδα και δημιουργούν τις πρώτες θέσεις εργασίας. Είναι καλοδεχούμενοι κι οι ντόπιοι διάκονται θετικά απέναντί τους, διανύοντας μια περίοδο «ευφορίας».

Στο στάδιο της ανάπτυξης ο αριθμός των τουριστών αυξάνεται συνεχώς, η σχέση τους με τους ντόπιους γίνεται λιγότερο προσωπική κι «εμπορευματοποιείται». Η υπάρχουσα υποδομή, συνήθως, δεν επαρκεί, αρχίζει η επιβάρυνση του φυσικού περιβάλλοντος κι η διατάραξη των κοινωνικών ισορροπιών. Σ' αυτό το στάδιο οι ντόπιοι (τουλάχιστον αυτοί που δεν ωφελούνται άμεσα από τον τουρισμό), δεν είναι ενθουσιασμένοι με τον τουρισμό αλλά απλώς αποδέχονται τους τουρίστες. Ψυχολογικά διανύουν το στάδιο της «απάθειας».

Η τουριστική ανάπτυξη κάθε περιοχής δεν είναι βέβαια άσχετη με τους τύπους τουριστών. «*Η τουριστική περιοχή αναπτύσσεται σταδιακά και όσο διαφοροποιείται ο τύπος του τουρισμού (ατομικός τουρισμός, οργανωμένος/μαζικός τουρισμός), τόσο ραγδαίες είναι*

και οι κοινωνικές αλλαγές και ανακατατάξεις στην τοπική κοινωνική δομή, με αποτέλεσμα στο τελευταίο στάδιο να έχουμε μια εντελώς «νέα» κοινωνική δομή επηρεασμένη και εξαρτημένη από τις νέες παραγωγικές και κοινωνικές σχέσεις που καθιέρωσε η ανάπτυξη του τουρισμού στην περιοχή». (Π. Τσάρτας, 1996).

ΕΥΦΟΡΙΑ	Αρχική φάση της ανάπτυξης, όπου επισκέπτες και επενδυτές έχουν καλές σχέσεις, ενώ απουσιάζει ιδιαίτερος σχεδιασμός ή προγραμματισμός.
↓	
ΑΠΑΘΕΙΑ	Η ύπαρξη τουριστών θεωρείται δεδομένη, οι επαφές μεταξύ ντόπιων και τουριστών γίνονται πιο τυπικές (εμπορικές), ενώ ο σχεδιασμός δίνει μεγαλύτερο βάρος στο μάρκετινγκ.
↓	
ΕΝΟΧΛΗΣΗ	Επέρχεται κορεσμός στους ντόπιους, που ανακαλύπτουν τις αρνητικές πλευρές της τουριστικής ανάπτυξης, ενώ οι υπεύθυνοι σχεδιασμού αναζητούν λύσεις μέσω βελτίωσης της υποδομής και αύξησης της χωρητικότητας παρά μέσω ελέγχου και περιορισμού της ανάπτυξης.
↓	
ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ	Ανοιχτή έκφραση της δυσαρέσκειας των ντόπιων, οι τουρίστες θεωρούνται πλέον ως αιτία όλων των προβλημάτων, ο σχεδιασμός δρα θεραπευτικά, αλλά η προβολή έχει αυξηθεί για να αντισταθμίσει τη φθίνουσα φήμη του προορισμού.

Σχήμα 1.

Υπόδειγμα σχέσεων τουρίστα - ντόπιου (IRRIDEX, Doxey 1975)

Στο στάδιο τουριστικής ανάπτυξης όμως είναι δυνατόν οι ντόπιοι ν' αναπτύσσουν και θετικές στάσεις έναντι των τουριστών και του τουρισμού γενικότερα. Αυτές είναι προϊόν της ωριμότητάς τους απέναντι στο φαινόμενο του τουρισμού καθώς με τα χρόνια τα προβλήματα προσαρμογής αντιμετωπίζονται με επιτυχία. Επίσης, όσο η περιοχή αναπτύσσεται τουριστικά, αυξάνεται και ο αριθμός όσων ασχολούνται με τον τουρισμό άμεσα ή έμμεσα, κάτι το οποίο συμβάλλει στη δημιουργία θετικών στάσεων.

Όταν η περιοχή ωριμάσει τουριστικά, ο αριθμός των τουριστών είναι υπερβολικά μεγάλος (πολύ περισσότεροι από τους ντόπιους) η επιβάρυνση του φυσικού περιβάλλοντος κι η διατάραξη του

κοινωνικού είναι φανερές, οι τιμές των αγαθών κι υπηρεσιών είναι αυξημένες κι οι ντόπιοι αρχίζουν να «ενοχλούνται».

Στο στάδιο της τουριστικής παρακμής οι ντόπιοι αντιλαμβάνονται ότι παρά τον μεγάλο αριθμό τουριστών τα οφέλη που αποκομίζουν είναι λιγότερα από τα κόστη (κοινωνικά, οικονομικά, περιβαλλοντικά) που καλούνται να πληρώσουν. Η ποιότητα του προσφερομένου τουριστικού πακέτου μειώνεται κι οι τουρίστες αρχίζουν ν' αποφεύγουν τη συγκεκριμένη περιοχή. Οι ντόπιοι αρχίζουν ν' αναπτύσσουν αρνητικές στάσεις απέναντι στους τουρίστες και τους φέρονται «ανταγωνιστικά» (αφού θα πρέπει να μοιραστούν μαζί τους τους φυσικούς τους πόρους, τον πολιτιστικό τους πλούτο και τα κοινωνικά τους αγαθά).

Ανάλογο υπόδειγμα των σχέσεων που αναπτύσσονται μεταξύ τουρίστα και ντόπιου προτείνει και η Milligan (1989) ενώ ο Young (1973) υποστηρίζει πως στο επίπεδο ωριμότητας της τουριστικής περιοχής τα κόστη από τον τουρισμό υπερβαίνουν τα οφέλη, σημείο στο οποίο αναπτύσσονται αρνητικές στάσεις απέναντι στον τουρισμό.

β. Οικονομικοί και Πολιτικοί παράγοντες

Οι οικονομικοί παράγοντες, τόσο σε ατομικό επίπεδο όσο και σε επίπεδο κοινωνίας, είναι ιδιαίτερα σημαντικοί για τη διαμόρφωση των στάσεων απέναντι στον τουρισμό. Πλήθος ερευνών συνέκριναν τις στάσεις των κατοίκων που επωφελούνταν άμεσα από τον τουρισμό με αυτές των υπολοίπων κατοίκων. Τέτοιες έρευνες όπως του Pizam (1978) στη Μασσαχουσέτη, του Rothman (1978) στο Delaware, των Kariel στην Αυστρία, του Sternquist-Witter (1985) στη Χαβάη, των Liu και Var (1986) στη Χαβάη, των Schluter και Var στην Αργεντινή, των Milman και Pizam (1988) στην κεντρική Φλόριδα, των King, Pizam και Milman (1993) στα Fiji, του Prentice (1993) στην Αγγλία και των Thomason, Crompton και Dan Kamp (1979) στο Τέξας έδειξαν ότι οι κάτοικοι εκείνοι που επωφελούνταν άμεσα από τον τουρισμό ή εμπλέκονταν σε δραστηριότητες πώλησης προϊόντων και υπηρεσιών σε τουρίστες, ήταν περισσότερο υποστηρικτικοί προς την τουριστική βιομηχανία από τους άλλους συντοπίτες τους. Επιπλέον, έρευνες έδειξαν ότι οι αντιλήψεις και γνώμες όσων επωφελούνταν οικονομικά από τον τουρισμό ήταν πιο θετικές από όσων δεν είχαν ανάλογη ωφέλεια (Pizam, Milman και King 1994). Και είναι μάλλον λογικό, οι ήδη εργαζόμενοι σε τουριστικές επιχειρήσεις να υποστηρίζουν την περαιτέρω ανάπτυξη του τουρισμού στην περιοχή τους, αποβλέποντας σε βελτίωση

των οικονομικών απολαβών τους, σε νέες θέσεις απασχόλησης και στη συνολική βελτίωση των υποδομών.

Η στάση και η προκύπτουσα ατομική συμπεριφορά απέναντι στους τουρίστες δεν επηρεάζεται μόνο από το οικονομικό επίπεδο των ντόπιων, αλλά και από εκείνο των ιδίων των τουριστών. Έτσι, σύμφωνα με τις παρατηρήσεις των Cohen και Cooper το 1986, οι Ταϋλανδοί περίμεναν από τους τουρίστες χαμηλού οικονομικού επιπέδου να μάθουν εκείνοι την γλώσσα τους προκειμένου να συνεννοηθούν μαζί τους. Αντίθετα, έκαναν οι ίδιοι προσπάθειες να χρησιμοποιήσουν τα τουριστικά αγγλικά (*lingua franca*) όταν συναλλάσσονταν με υψηλής στάθμης δυτικούς τουρίστες. Ακόμα και στην Ελλάδα είναι πάμπολλα τα παραδείγματα διαφορετικής αντιμετώπισης των τουριστών «ελίτ» από τους «τουρίστες του γιαουρτιού» (Τσάρτας, 1989).

Η ομαδική συμπεριφορά (της ντόπιας κοινωνίας) απέναντι στους τουρίστες είναι πιο σύνθετη αφού οι ντόπιοι (ως σύνολο) μετρούν περισσότερους παράγοντες. Στα αρχικά στάδια της τουριστικής ανάπτυξης, ειδικά σε κοινωνίες χωρίς οικονομική ευρωστία, ο τουρισμός έχει την μορφή οικονομικής σωτηρίας και είναι φυσικό οι στάσεις των ντόπιων να επηρεάζονται θετικά από το γεγονός αυτό. Στα επόμενα στάδια όμως αλλάζουν πολλά, η μεγάλη οικονομική εξάρτηση από τον τουρισμό, όπως αυτή εκφράζεται από ένα υψηλό συνολικό τουριστικό εισόδημα, αρχίζει να ασκεί πολύ συχνά αρνητική επίδραση στις στάσεις των ντόπιων. Έτσι, όπως αποκαλύπτει μια έρευνα του Τσάρτα (1995), «τα μεγάλα εισοδήματα και η σημαντική ανάπτυξη δεν αποτελούν (σε. πλέον) ικανό λόγο για υποστήριξη του τουρισμού στην Κέρκυρα, ενώ αντίθετα στο Λασιθί, που βρίσκεται σε ανοδική αναπτυξιακή πορεία, οι απόψεις είναι περισσότερο μοιρασμένες». Επίσης, το αν και κατά πόσο ο τουρισμός αποτελεί τον αποκλειστικό παράγοντα ανάπτυξης μιας περιοχής, επηρεάζει την τοπική κοινή γνώμη. Έτσι, στην ίδια έρευνα παρουσιάζεται το 50% του δείγματος των κατοίκων που ερωτήθηκαν να δηλώνουν ότι θα επιθυμούσαν ο τόπος τους να μην είχε ανάγκη τον τουρισμό. Θα πρέπει εδώ να υπογραμμιστεί ότι έχει σημασία για τις στάσεις των ντόπιων απέναντι στον τουρισμό το ποιός είναι ιδιοκτήτης των τουριστικών επιχειρήσεων, δηλαδή το ποιός ωφελείται από την τουριστική ανάπτυξη. Στην περίπτωση που τα έσοδα από τον τουρισμό πηγαινούν σε ορισμένους λίγους επαγγελματίες του χώρου και δεν επανεπενδύονται στην τοπική κοινωνία, είναι φυσικό οι δυσαρεστημένοι να είναι περισσότεροι και οι αρνητικές στάσεις για τον τουρισμό να είναι αυξημένες.

Ως πολιτικοί παράγοντες, που επηρεάζουν τις στάσεις των ντόπιων, θεωρούνται η κυβέρνηση, η περιφερειακή νομαρχιακή και τοπική αυτοδιοίκηση και οι εθνικοί οργανισμοί τουρισμού (π.χ. ΕΟΤ). Οι παράγοντες αυτοί με τις αποφάσεις τους, το θεσμικό τους πλαίσιο και τις δραστηριότητες για την εξασφάλιση και προβολή των θετικών συνεπειών του τουρισμού (π.χ. απασχόληση, αξιοποίηση εσόδων, υποδομή, αναβάθμιση περιοχών, ισοζύγιο πληρωμών, κ.λπ.) και τη μείωση των αρνητικών συνεπειών (π.χ. φθορά φυσικού περιβάλλοντος, διατάραξη κοινωνικής ισορροπίας, αυξημένες τιμές αγαθών κι υπηρεσιών, κ.λπ.) επιδιώκουν την εκ των αποτελεσμάτων δημιουργία θετικών στάσεων των ντόπιων απέναντι στον τουρισμό (International Institute of Tourism Studies, 1990, Ritchie και Goeldner 1994, ΚΑΠΑ Research 1994).

γ) Δημογραφικοί παράγοντες

Όπως είναι γνωστό, οι περισσότεροι ηλικιωμένοι κάθε κοινωνίας είναι πιο συντηρητικοί σε αντίθεση με τους νέους οι οποίοι είναι έτοιμοι να δεχθούν το διαφορετικό και την αλλαγή. Στην περίπτωση του τουρισμού, οι νέοι θεωρούνται ως ένας από τους πιο σημαντικούς φορείς της αλλαγής και προετοιμασίας της τοπικής κοινωνίας για την ανάπτυξη, ενώ αποδεικνύονται από τους θερμότερους υποστηρικτές της κατά τα πρώτα της τουλάχιστον στάδια. Οι λόγοι που τους οδηγούν σε μια τέτοια στάση και συμπεριφορά είναι οι πρώτες αλλαγές που φέρνει το κύμα του τουρισμού στον τόπο που κατοικούν. *«Η ποιότητα ζωής βελτιώνεται ενώ τα πρότυπα ψυχαγωγίας που είναι διαδεδομένα σε όλο τον κόσμο φτάνουν στην περιοχή, με αποτέλεσμα οι νέοι -και ιδιαίτερα οι άνδρες- να υφίστανται ένα πολιτιστικό σοκ. Η ένθερμη υποστήριξη στην τουριστική ανάπτυξη αποτελεί γι' αυτούς περισσότερο υποστήριξη στα όσα συμβολικά αυτή προβάλλει στο κοινωνικό και πολιτισμικό πεδίο και λιγότερο στο οικονομικό (...). Οι νέοι έχουν κάθε λόγο να εκτιμήσουν μια παρόμοια προοπτική ως θετική διέξοδο από ένα συχνά δυσόιωνο μέλλον στο οποίο η απασχόληση στις αγροτικές εργασίες ή η μετανάστευση είναι συχνά οι μόνες επιλογές που τους προσφέρονται»* (Τσάρτας, 1996). Έτσι τους νέους επηρεάζουν θετικά και οι διαφαινόμενες οικονομικές προοπτικές. Το γεγονός ότι τα επαγγέλματα του τουρισμού στην αρχική φάση ανάπτυξής τους δεν απαιτούν κάποια εξειδίκευση και έχουν χαρακτηριστικά ελκυστικά - συγκρινόμενα με τα αγροτικά επαγγέλματα-, καθώς και ότι απαιτούν κυρίως νέο σε ηλικία προσωπικό είναι ένας επιπλέον παράγοντας θετικής αποδοχής από τους νέους (Smith 1977, Nettekoven 1979).

Το φύλο είναι ένας ακόμα δημογραφικός παράγοντας με ιδιαίτερη σημασία για τη γνώμη που σχηματίζει ο ντόπιος για τον τουρισμό και τους τουρίστες. Οι γυναίκες του τόπου προορισμού προσβλέπουν, μέσα από την τουριστική ανάπτυξη, σε ένα καλύτερο μέλλον, ένα νέο τρόπο ζωής και μια πολιτισμένη τοπική κοινωνία στα πλαίσια της οποίας θα κατέχουν μια θέση πιο ανεξάρτητη. Στις παραπάνω έρευνες διαπιστώθηκε ότι οι στάσεις των γυναικών ή ήταν μοιρασμένες ή ήταν περισσότερο θετικές για τον τουρισμό.

Τέλος, ως δημογραφικοί παράγοντες σχετικοί με το θέμα αναγνωρίζονται η οικογενειακή κατάσταση, καθώς επίσης και η εκπαίδευση και καλλιέργεια των μελών της τοπικής κοινωνίας. Αναφορικά με τον πρώτο, η έρευνα των Rizam, Milman και King στην τουριστική περιοχή Nadi των νησιών Fiji, έδειξε ότι όσοι είχαν παιδιά κάτω των 18 ετών στην οικογένειά τους ήταν πιο θετικοί προς τον τουρισμό από όσους είχαν μεγαλύτερα. Από την άλλη, όσο μεγαλύτερος ήταν ο αριθμός των παιδιών στο νοικοκυριό, τόσο μικρότερη ήταν η υποστήριξη του ντόπιου στον τουρισμό. Στην περίπτωση όμως που ο ερωτώμενος δεν είχε καθόλου παιδιά, το επίπεδο υποστήριξης προς τον τουρισμό μειωνόταν σημαντικά.

Ο δεύτερος παράγοντας, η προσωπική δηλαδή εκπαίδευση και μόρφωση του κάθε κατοίκου αλλά και της συνολικής κοινωνίας, επηρεάζει προς μια θετική, όπως είναι φυσικό, στάση προς τον τουρισμό και τους τουρίστες. Όσο δηλαδή πιο καλλιεργημένος είναι ο ντόπιος, και ιδιαίτερα αν έχει κάνει ταξίδια στο εξωτερικό και έχει έρθει σε επαφή με ξένους πολιτισμούς και τρόπους ζωής, τόσο πιο πιθανό είναι να έχει θετικότερη άποψη για την ανάπτυξη του τουρισμού και να επιδιώκει καλύτερες σχέσεις με τους τουρίστες.

δ. Ήθη και έθιμα

Τα ήθη και έθιμα μιας κοινωνίας, όπως αυτά εκφράζονται από τους τοπικούς συλλόγους και τις οργανώσεις, αλλά και την τοπική εκκλησία μπορούν επίσης να επηρεάσουν τις στάσεις των ντόπιων απέναντι στον τουρισμό. Για παράδειγμα, ο David Ogilvy (1983) αναφέρει: «Μερικές χώρες φοβούνται ότι οι ξένοι τουρίστες θα καταστρέψουν το πολιτιστικό τους περιβάλλον. Πριν κάποια χρόνια από τον άμβωνα κάθε εκκλησίας της Ελλάδας ο ιερέας διάβαζε μια προσευχή που παρακαλούσε τον Παντοδύναμο να γλυτώσει τους Έλληνες από τη 'μάστιγα' του ξένου τουρισμού».

Ο Pfaffin (1988), αναφέρει πως ένας Χαβανέζος, αντιπρόσωπος στο συνέδριο για τον Τρίτο Κόσμο και τον Τουρισμό το 1986 δήλωνε: «Δεν σας θέλουμε. Δεν θέλουμε να υποβαθμιστούμε σε

υπηρέτες και χορευτές. Αυτό αποτελεί πολιτιστική πορνεία. (...) Δεν υπάρχουν αθώοι τουρίστες.»

Ο MacNaught (1982) αριθμεί συνολικά έξι ζητήματα που έχουν αναφερθεί ως αρνητικές επιπτώσεις του τουρισμού στο πολιτιστικό επίπεδο. Αυτά είναι:

α) Οι τουρίστες δεν κάνουν τίποτε για να βοηθήσουν τη διεθνή κατανόηση.

β) Η πίεση που ασκεί η φιλοξενία γίνεται σταδιακά αφόρητη.

γ) Η απασχόληση στην τουριστική βιομηχανία είναι συχνά απάνθρωπη.

δ) Ο τουρισμός προκαλεί ανεπιθύμητα φαινόμενα μιμητισμού στην τοπική κοινωνία.

ε) Ο τουρισμός υποβιβάζει και απαξιώνει τις τοπικές πολιτιστικές εκφράσεις και δραστηριότητες.

στ) Η τουριστική βιομηχανία επηρεάζει αρνητικά την ζωή της κοινωνίας.

Θα πρέπει ωστόσο να λαμβάνεται υπ' όψη ότι, πριν την πρώτη συνάντηση με τους τουρίστες, οι ντόπιοι ουσιαστικά επηρεάζονται από τις προδημιουργημένες εικόνες και εμπειρίες που ορισμένοι από αυτούς έχουν μεταφέρει από την επαφή με τους τουρίστες σε άλλες περιοχές ή χώρες. «*Επιπλέον η στάση τους διαμορφώνεται, σε ένα αρχικό στάδιο, και από τις πληροφορίες που έχουν ή όσα ακούν για τις επιπτώσεις της τουριστικής ανάπτυξης σε άλλες περιοχές της χώρας τους και ιδιαίτερα στις γειτονικές. Αυτές οι αποσπασματικές ροές πληροφόρησης δεν μπορούν να συγκριθούν με την αντίδραση που δημιουργεί στην τοπική κοινωνική δομή η παρουσία των ίδιων των τουριστών*» (Τσάρτας, 1996).

ε. Στερεότυπα

Παράλληλα, στα πλαίσια των ψυχοκοινωνικών παραγόντων, θα πρέπει να εξεταστεί η ύπαρξη τυχόν στερεοτύπων των ντόπιων που συνδέονται με συγκεκριμένες εθνικότητες και έχουν να κάνουν με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του τόπου προορισμού. Κάποιες διαφορές λοιπόν, ιστορικής συνήθως σημασίας, ανάμεσα στη χώρα υποδοχής και τη χώρα των τουριστών είναι δυνατό να έχουν δημιουργήσει στερεότυπα που καθιστούν τις στάσεις και συμπεριφορές των ντόπιων απέναντι σε συγκεκριμένες ομάδες τουριστών αρνητικές, πριν οι δύο έρθουν ακόμα σε επαφή. Τα στερεότυπα αυτής της φύσεως αναφέρονται εδώ γιατί δεν προκαλούνται ούτε επηρεάζονται από την ανάπτυξη του τουρισμού ή την συμπεριφορά των τουριστών, αλλά προϋπάρχουν δημιουργώντας προβληματικό κλίμα. Αυτό λειτουργεί βεβαίως και αντίστροφα, κρατώντας και

κάποιους τουρίστες μακριά από συγκεκριμένες χώρες. Αναφορά μπορεί να γίνει εδώ και στην όχι σπάνια αρνητική συμπεριφορά των Τούρκων υποδοχέων προς τους Έλληνες τουρίστες, και τους αντίστοιχους χαμηλούς αριθμούς των Ελλήνων τουριστών προς την Τουρκία, παρά την κοντινή απόσταση και το χαμηλό οικονομικό κόστος. Το στερεότυπο που έχουν δημιουργήσει οι ξένοι τουρίστες για τους Έλληνες, ότι είναι φιλόξενοι και φιλικοί, τους δημιουργεί μια θετική στάση για να επισκεφθούν τη χώρα μας (Λύτρας, 1988).

Είναι αλήθεια επίσης ότι οι κάτοικοι των παραθεριστικών περιοχών βλέπουν τους τουρίστες μέσα από στερεότυπα. Γι' αυτούς ο τουρίστας είναι ο πλούσιος, που κάνει διακοπές για να ξεκουραστεί και δεν ενδιαφέρεται για τον τόπο τους και τα πολιτιστικά τους χαρακτηριστικά, έρχεται στον τόπο τους για να «αγοράσει» ό,τι δεν βρίσκει στη χώρα καταγωγής του. Βλέποντας λοιπόν τον τουρίστα μέσα απ' αυτό το στερεότυπο, αναπτύσσουν μια ανάλογη στάση που δεν είναι βέβαια η πιο θετική για τον τουρίστα (Krippendorf, 1987)

στ. Συμμετοχή στη λήψη αποφάσεων

Ένας ακόμη παράγοντας που επηρεάζει τη γενικότερη στάση των ντόπιων απέναντι στον τουρισμό, είναι ο βαθμός συμμετοχής τους στις αποφάσεις που αφορούν την τουριστική ανάπτυξη. Είναι φυσικό, από τη στιγμή που το τίμημα του τουρισμού -αντίθετα με τα οφέλη- μοιράζεται εξίσου σε όλους τους κατοίκους της κοινωνίας υποδοχής (Taylor, 1995), οι τελευταίοι να περιμένουν να λαμβάνεται υπ' όψη -ως ένα βαθμό τουλάχιστον- και η δική τους γνώμη, ειδικά όταν τα θέματα που συζητούνται τους αφορούν. Ειδικότερα, ευαίσθητοι στο θέμα της συμμετοχής στη λήψη αποφάσεων, είναι οι επιχειρηματίες και τα μέλη της τοπικής αυτοδιοίκησης, των οποίων η στάση γίνεται ευνοϊκότερη ή αρνητικότερη ανάλογα με το αν επηρεάζουν σε μεγαλύτερο ή μικρότερο βαθμό τις αποφάσεις που λαμβάνονται για τη διατήρηση ή την ανάπτυξη του τουρισμού (Murphy, 1980). Ο Murphy (1985) και οι Long και Glendonning (1992) αναφέρουν επίσης, ότι όταν όλοι οι κάτοικοι ενθαρρυνθούν με τον σωστό τρόπο να συμμετέχουν στη λήψη των αποφάσεων, οι αρνητικές στάσεις απέναντι στον τουρισμό περιορίζονται, ενώ είναι δυνατόν να καλλιεργηθεί ακόμα και κλίμα ενθουσιασμού στην τοπική κοινωνία.

ζ. Τοπική/Εθνική παράδοση

Το βάρος της παράδοσης στην τοπική κοινωνία είναι κι αυτό ένα από τα στοιχεία που επηρεάζουν τις στάσεις των ντόπιων.

Σύμφωνα με διάφορες έρευνες, όσο πιο προσκολλημένη είναι στις παραδόσεις της μια τοπική κοινωνία, τόσο περισσότερο πιστεύουν τα μέλη της ότι ο τουρισμός έχει περισσότερες αρνητικές συνέπειες, παρά θετικές. Οι αρνητικές συνέπειες του τουρισμού έχουν δηλαδή μεγαλύτερο αντίκτυπο ενώ γίνονται ευκολότερα και γρηγορότερα αντιληπτές, με αποτέλεσμα να διαμορφώνονται αρνητικές στάσεις προς τους αλλοεθνείς τουρίστες. Έτσι σε μια διεθνή έρευνα (Pizam και Telisman-Kosuta, 1989) διαπιστώθηκε ότι οι Ουαλλοί, Πολωνοί και Βούλγαροι θεωρούν πως ο τουρισμός στη χώρα τους έχει προκαλέσει περισσότερες αρνητικές συνέπειες σε σύγκριση με τα όσα δήλωσαν οι Ισπανοί, Γιουγκοσλάβοι και Ούγγροι για τις δικές τους χώρες. Σύμφωνα με την έρευνα, οι πρώτοι βρέθηκαν να είναι περισσότερο εξαρτημένοι από τις παραδόσεις τους και πιο δεμένοι με τους θεσμούς της οικογένειας και της κοινωνίας απ' ό,τι οι τελευταίοι. Επίσης, σε μια έρευνα των Sheldon και Var (1984) στη βόρεια Ουαλλία, βρέθηκε ότι όσο ο χρόνος διαβίωσης των ντόπιων στην περιοχή τους μεγαλώνει, τόσο ενισχύεται η προσκόλληση στις τοπικές-εθνικές παραδόσεις και τόσο επηρεάζεται αρνητικά η στάση τους για τον τουρισμό. Συγκεκριμένα, οι κάτοικοι που διέμεναν για μακροχρόνιο διάστημα στην περιοχή και που μιλούσαν την ουαλλική διάλεκτο ήταν πιο ευαίσθητοι στις κοινωνικές και πολιτισμικές αλλαγές που έφερε ο τουρισμός και θεωρούσαν σε μεγαλύτερο βαθμό, από τους λοιπούς κατοίκους της περιοχής, ότι οι τουρίστες ήταν ξένοι προς τον τρόπο ζωής τους.

η. Μέγεθος ντόπιας κοινωνίας

Το μέγεθος της κοινωνίας προορισμού αποτελεί έναν άλλο σημαντικό παράγοντα για το πόσο γρήγορα και έντονα η τοπική κοινότητα αντιλαμβάνεται τις αρνητικές συνέπειες της ανάπτυξης. Έτσι, σε μια μεγάλη πόλη ή ένα μεγάλο κράτος υπάρχουν περισσότερες πιθανότητες ο κάτοικος να αγνοήσει παρόμοιες αλλαγές, σε αντίθεση με ένα μικρό χωριό, στο οποίο οποιαδήποτε αλλαγή θα γινόταν αμέσως αντιληπτή. Αυτό άλλωστε συμβαίνει για τον λόγο ότι, όταν κάτι διαταράξει την ευαίσθητη ισορροπία του μικροκράτους, η οικονομία του μπορεί να βυθιστεί, άμεσα και ολοκληρωτικά σε κρίση (Ward, 1967). Συνεπώς, είναι φυσικό οι μικρότερες κοινωνίες να δίνουν μεγαλύτερη σημασία στις όποιες παρατηρούμενες έστω και μικρές (ιδίως αν αυτές είναι αρνητικές) αλλαγές, ώστε να αποφεύγουν ανεπιθύμητες περιπέτειες.

θ. Ταχύτητα και έκταση αλλαγών

Τέλος, κάτι που οπωσδήποτε επηρεάζει τις στάσεις των ντόπιων για τους τουρίστες, είναι το με πόσο μεγάλη ταχύτητα και σε ποιά έκταση γίνονται οι αλλαγές, που η τουριστική ανάπτυξη φέρνει. Συγκεκριμένα, αν ο τουρισμός αφεθεί να αναπτυχθεί γρήγορα και χωρίς περιορισμούς, το αρνητικό αντίκτυπο θα είναι μεγαλύτερο καθώς δεν δίνεται χρόνος στον τοπικό πληθυσμό να αντιδράσει και να προσαρμοστεί και στις τοπικές αρχές να σχεδιάσουν. Η απρογραμμάτιστη και μη ελεγχόμενη αύξηση του τουρισμού, σε συγκεκριμένες περιοχές (λόγω της φυσικής τους ομορφιάς ή του φθηνού τουριστικού πακέτου ή της μικρής απόστασης από τον τόπο του τουρίστα, για παράδειγμα) επιβαρύνει υπέρμετρα το φυσικό κυρίως και το κοινωνικό περιβάλλον. Αυτή η επιβάρυνση, όπως είναι λογικό, δημιουργεί αρνητικά συναισθήματα για τον τουρισμό (Teo, 1994). Οι κάτοικοι της Χαβάης και της βορείου Ουαλλίας, για παράδειγμα, ήσαν αρνητικοί στην υπέρμετρη αύξηση του τουρισμού και την επακόλουθη επιβάρυνση του φυσικού περιβάλλοντος, στον οποίο έδιναν περισσότερη σημασία απ' ό,τι στα οικονομικά οφέλη από τον τουρισμό (Liu, Sheldon και Var).

ι. Επίπεδο επαφής/σχέσης μεταξύ τουριστών και ντόπιων

Η εμπορική και κοινωνική αλληλεπίδραση μεταξύ τουριστών και ντόπιων καθορίζει το επίπεδο αποδοχής, ανοχής κι άρνησης για τον τουρίστα. Όταν ο αριθμός των τουριστών είναι υπερβολικά μεγάλος ή το μέγεθος της περιοχής και της τοπικής κοινωνίας είναι μικρό και δεν αφήνει παρά μικρά περιθώρια για να λειτουργήσει στους δικούς της ρυθμούς η κοινωνία, τότε δημιουργούνται αρνητικά αισθήματα απέναντι στους τουρίστες. Ιδιαίτερα αρνητικοί απέναντι στους τουρίστες βρέθηκαν (MacFarlane 1979, British Tourist Authority 1975) να είναι:

- α. Όσοι ζουν κι εργάζονται στο κέντρο της τουριστικής περιοχής.
- β. Όσοι ζουν σε μικρές τουριστικές περιοχές «και συναντούν παντού τουρίστες», και
- γ. Όσοι οικονομικά αδύνατοι, επιβαρύνονται από το υψηλό κόστος ζωής (π.χ. μικροσυνταξιούχοι και φοιτητές).

IV. ΕΝΑ ΓΕΝΙΚΟ ΥΠΟΔΕΙΓΜΑ ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗΣ ΣΤΑΣΕΩΝ ΑΠΕΝΑΝΤΙ ΣΤΟΝ ΤΟΥΡΙΣΜΟ/ΤΟΥΡΙΣΤΑ

Από τα ευρήματα των ανωτέρω ερευνών προκύπτει ότι υπάρχει μια σαφής σχέση μεταξύ συγκεκριμένων παραγόντων/δεδομένων που ορίζουν την οικονομική, κοινωνική, δημογραφική, περιβαλλοντική και πολιτιστική πραγματικότητα στη χώρα υποδοχής και των στάσεων που αναπτύσσουν οι ντόπιοι απέναντι στον τουρισμό και τον τουρίστα. Τα δεδομένα αυτά αποτελούν στοιχεία της γνωστικής συνιστώσας διαμόρφωσης των στάσεων των ντόπιων (πίνακας 1).

ΠΙΝΑΚΑΣ 1.

Στοιχεία/Δεδομένα γνωστικής συνιστώσας

Γνωστική Συνιστώσα

Οικονομικά δεδομένα: Εισπράξεις, άμεση κι έμμεση απασχόληση, νέες επιχειρηματικές δραστηριότητες, μαρσμός άλλων οικονομικών κλάδων, υψηλές τιμές αγαθών κι υπηρεσιών, διανομή εσόδων από τουρισμό, συγκέντρωση τουριστικών δραστηριοτήτων σε λίγους/πολλούς - ξένους ή ντόπιους, κ.ά.

Δημογραφικά δεδομένα: Ηλικιακή σύνθεση ντόπιου πληθυσμού, φύλο, επίπεδο μόρφωσης/καλλιέργειας, οικογενειακή κατάσταση, μόνιμοι/προσωρινοί κάτοικοι, μικρός/μεγάλος αριθμός ντόπιων, εισοδηματικό επίπεδο ντόπιων, μεγάλος/μικρός αριθμός τουριστών, τύπος τουριστών, κ.ά.

Περιβαλλοντικά δεδομένα: Διαμόρφωση/προστασία φυσικών χώρων και μνημείων, υποδομή, χωροταξική αναρχία, επιβάρυνση-φθορά φυσικού περιβάλλοντος, κυκλοφοριακή επιβάρυνση, αναβάθμιση περιοχών, κ.ά.

Κοινωνικά δεδομένα: Διατάραξη αρμονίας ντόπιας κοινωνίας, μμητισμός, καταναλωτισμός, νέος τρόπος ζωής, νέες αξίες και πρότυπα συμπεριφοράς, πολιτιστική ανάπτυξη, κλειστή/ανοικτή κοινωνία, αναδιάταξη κοινωνικής δομής, ανεπιθύμητες δραστηριότητες τουριστών, κ.ά.

Πολιτιστικά δεδομένα και στερεότυπα: Διατήρηση/χαλάρωση ηθών, αναβίωση/κατάργηση εθίμων, αναβίωση/απαξίωση πολιτιστικής ζωής, εμπορευματοποίηση λαϊκής τέχνης και μουσικής, ιστορία, βιώματα, εκκλησία, εθνικοί θεσμοί.

Εμπειρικά και πληροφοριακά δεδομένα: Των ντόπιων για τους τουρίστες, στη χώρα τους ή σ' άλλες χώρες.

Πολιτικοί Παράγοντες και διαμορφωτές της κοινής γνώμης: Κυβέρνηση, περιφερειακή, νομαρχιακή και τοπική Αυτοδιοίκηση, Μ.Μ.Ε., κ.ά.

Ανάλογα με το στάδιο τουριστικής ανάπτυξης της κάθε περιοχής και το βαθμό επαφής/σχέσης τους με τους τουρίστες οι ντόπιοι αντιλαμβάνονται ή και βιώνουν τις συνέπειες του τουρισμού. Δημιουργείται έτσι ένα ανάλογο πιστεύω και μια αντίληψη για τον τουρισμό και τον τουρίστα. Τα εθνικά και οικονομικά χαρακτηριστικά του τουρίστα αλλά και η ίδια η συμπεριφορά του στον τόπο υποδοχής επηρεάζουν την στάση των ντόπιων. Τα μέτρα, οι ενέργειες και ο τρόπος (δηλ. τουριστική πολιτική και θεσμικό πλαίσιο) που η πολιτεία ή και η τοπική αυτοδιοίκηση λαμβάνουν για τον έλεγχο και την ανάπτυξη του τουρισμού επηρεάζουν, επίσης, την αντίληψη και τα πιστεύω των ντόπιων για τον τουρισμό.

Όλα τα παραπάνω κι ανάλογα με τη βαρύτητα που τους δίνει ο ντόπιος ή οι κοινωνικές ομάδες του τόπου υποδοχής διαμορφώνουν τελικά μια ψυχολογική προδιάθεση, θετική, ουδέτερη ή αρνητική που προλέγει ή οδηγεί σε πιθανή συμπεριφορά απέναντι στον τουρίστα (σχήμα 2). Η συμπεριφορά αυτή ανάλογα με τη στάση που την καθορίζει μπορεί να διακρίνεται από: επιφυλακτικότητα, ενθουσιασμό, ανησυχία, αδιαφορία, απάθεια, ανταγωνισμό, επιθετικότητα, αρνητικότητα, συνεργατικότητα, φιλικότητα, ευγένεια ή αγένεια, εριστικότητα, κ.ά.



Σχήμα 2.
Υπόδειγμα διαμόρφωσης στάσεων (των ντόπιων) απέναντι στον τουρισμό.

Στο υπόδειγμα αυτό (σχήμα 2) παρουσιάζεται η σχέση στάσεων και συμπεριφοράς να επηρεάζεται και από τον παράγοντα «επί μέρους επιδιωκόμενοι στόχοι από τους ντόπιους». Οι στόχοι αυτοί μπορεί να αφορούν ολόκληρη την τοπική κοινωνία ή τμήματα αυτής και να έχουν μικρό ή μεγάλο χρονικό ορίζοντα. Ο παράγοντας αυτός έχει σημαντική επιρροή, αφού είναι δυνατό και λογικό οι κάτοικοι του τόπου υποδοχής να επιδείξουν συμπεριφορά που να μην είναι ανάλογη της ψυχολογικής τους προδιάθεσης (στάσης) προκειμένου να επιτύχουν συγκεκριμένο στόχο. Για παράδειγμα, αν έχουν αρνητική στάση απέναντι στο μαζικό τουρισμό αναψυχής (διότι επιβαρύνει το φυσικό περιβάλλον και διαταράσσει τις κοινωνικές ισορροπίες, π.χ.) αλλά είναι πολύ πιο σημαντικοί γι' αυτούς οι οικονομικοί στόχοι (π.χ. έσοδα από τον τουρισμό, διατήρηση/αύξηση θέσεων εργασίας) τότε θα συμπεριφερθούν θετικά απέναντι στον τουρισμό κι όχι σύμφωνα με την αρνητική τους στάση. Η επίδειξη μιας τέτοιας συμπεριφοράς για αρκετό διάστημα, οδηγεί τ' άτομα, προκειμένου να μη βρίσκονται σε γνωστική ασυμφωνία (Festinger, 1957), δηλαδή άλλα να αισθάνονται ότι πρέπει να πράξουν κι άλλα να πράττουν, ν' αλλάζουν τελικά τη στάση τους και να την κάνουν σύμφωνη με τη συμπεριφορά τους.

Η ανομοιογένεια της κοινωνίας και το πολύπλοκο της φύσης των στάσεων οδηγεί στη σκέψη ότι το παραπάνω γενικό υπόδειγμα στάσεων απέναντι στον τουρισμό, θα πρέπει να λαμβάνει σοβαρά υπ' όψη του τις ιδιαιτερότητες της κάθε περιοχής υποδοχής.

V. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Συνοψίζοντας τ' αποτελέσματα των ερευνών που αναφέρθηκαν πιο πάνω (ενότητα III) προκύπτει ότι οι στάσεις των ντόπιων επηρεάζονται περισσότερο από τα οικονομικά και τα κοινωνικά περιβαλλοντικά δεδομένα και λιγότερο από τα δημογραφικά και πολιτιστικά (όπως αυτά αναφέρονται στον πίνακα 1). Όλα αυτά τα δεδομένα αποτελούν στοιχεία της γνωστικής συνιστώσας των στάσεων και άρα η όποια μεταβολή σ' αυτά θα επηρεάσει καθοριστικά την ψυχολογική προδιάθεση απέναντι στον τουρίστα/τουρισμό.

Όσοι λοιπόν ασκούν τουριστική πολιτική και διαμορφώνουν την τουριστική πραγματικότητα, στη χώρα υποδοχής, (Κυβέρνηση, Νομαρχιακή και Τοπική Αυτοδιοίκηση, Εθνικοί Οργανισμοί Τουρισμού, Τουριστικοί επιχειρηματίες, κ.ά.) θα πρέπει για μια επιτυχημένη πολιτική και διαχείριση του τουρισμού, σ' ό,τι αφορά τη συνεργασία και την όλη συμπεριφορά των ντόπιων, να:

α) δώσουν έμφαση και να αναλάβουν συγκεκριμένες δραστηριότητες που θα βελτιώνουν τα οικονομικά, περιβαλλοντικά και κοινωνικά δεδομένα, όσον αφορά τον τουρισμό (π.χ. δημιουργία θέσεων εργασίας, αναλογική διανομή εσόδων, αναβάθμιση περιοχών, κ.τ.λ.)

β) να λάβουν μέτρα για τον έλεγχο της τουριστικής ροής και την προγραμματισμένη ανάπτυξη τουριστικών δραστηριοτήτων, ώστε ο τόπος υποδοχής να καταστεί τουριστικά βιώσιμος (έλεγχος και μέτρα ανάλογα με τον κύκλο ζωής της τουριστικής περιοχής).

Οι στάσεις δημιουργούν εν πολλοίς συμπεριφορά και η κατάλληλη συμπεριφορά των ντόπιων όσων επηρεάζονται άμεσα κυρίως, αλλά και έμμεσα από τον τουρισμό, αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για τη βιώσιμη ανάπτυξη και διατήρηση, τουριστικά, ενός τόπου υποδοχής.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ - ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ

- L.R. Allen, H.R. Hafer, P.T. Long και R.R. Perdue, «Rural Residents Attitudes Toward Recreation and Tourism Development», *Journal of Travel Research* 31 (4), 1993.
- J. Ap. «Resident Perceptions on Tourism Impacts», *Annals of Tourism Research* 19, 1992.
- J. Ap και J.L. Crompton, «Resident Strategies for Responding to Tourism Impacts», *Journal of Travel Research* 32, 1993.
- I. Azjen και M. Fishbein, «Attitude-Behavior Relations A A Theoretical Analysis and Review of Empirical Research», *Psychological Bulletin* 84 (5), 1977.
- I. Azjen και M. Fishbein, «Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior», Englewood Cliffs, 1980, NJ: Prentice-Hall.
- British Tourist Authority «Is there 'welcome' on the Mat?», British Tourist Authority, London, 1975.
- R. Butler, «The concept of a tourism area cycle of evolution: implications for management of resources», *Canadian Geographer*, 1980, Vol. 24.
- E. Cohen and R.L. Cooper, «Language and Tourism», *Annals of Tourism Research*, Vol. 13, No 4, 1986.
- G.V. Doxey, «A Causation Theory of vistor-Resident Irritants; Methodology and Research Inference», Paper given at San Diego, California, The Travel Research Association Conference no. 6, TTRA, 1975.
- B. Farrel, «Tourism's Human Conflicts: Cases from the Pacific», *Annals of Tourism Research*, 6, 2, 1979.
- L. Festinger, «A Theory of Cognitive Dissonance», Stanford University Press, Palo Alto, California, 1957.

- G.R. Fick και J.R.B. Ritchie, «Measuring Service Quality in the Travel and Tourism Industry», *Journal of Travel Research* 30, 1991.
- M. Fishbein και I. Ajzen, «Blief, Attitude, Intention and Behavior: An Introduction to Theory and Research», Reading, 1975, MA: Addison-Wesley.
- International Institute of Tourism Studies, *Tourism Policy Forum: Background Papers*, G. Washington University, Washington D.C., 1990.
- J.D. Johnson, D.J. Snepenger και S. Akis, «Residents Perceptions of Tourism Development», *Annals of Tourism Research* 21, 1994.
- V.S. Kang, P.T. Long και R.R. Perdue, «Resident Attitudes Toward Legal Cambing», *Annals of Tourism Research*, Vol 23, 1996.
- ΚΑΠΑ Research, «Έρευνα για τις στάσεις των Ελλήνων στον ΕΟΤ και τον τουρισμό», Αθήνα, 1994.
- G.H. Kariel και P.E. Kariel, «Socio cultural impacts of tourism: an example from the Austrian Alps», *Geografiska Annaler B*, No 74.
- B. King, A. Pizan και A. Milman, «The social impacts of tourism on Nadi, Fiji as perceived by its residents», *Annals of Tourism Research*, Vol. 20, No 4, 1993.
- J. Krippendorf, «The Holidaymakers» Heinemann, 1987, Oxford, UK.
- S.V. Lankford, «Attitudes and Perceptions Toward Tourism and Rural Regional Development», *Journal of Travel Research* 32, 1994.
- J.C. Liu, P. Sheldon, T. Var, «A Cross-cultural Approach to Determining Resident Perception of the Impact of Tourism on the Environment», Conference proceedings, (επιμ.) W. Benoy Joseph, Academy of Marketing Science, Cleveland State University.
- J.C. Liu και T. Var, «Resident Attitudes Toward Tourism Impacts in Hawaii», *Annals of Tourism Research* 13, 1986.
- P. Long και K. Glendinning, «Community tourism: a framework for development», in Centre for Travel and Tourism, eds, *Tourism in Europe. The 1992 Conference*, Centre for Travel and Tourism, Houghton le Spring, 1992.
- P.T. Long, R. Perdue και L. Allen, «Rural Resident Tourism Perceptions and Attitudes by Community Level of Tourism», *Journal of Travel Research* 28 (3), 1990.
- J.C. Luv και T. Var, «Resident attitudes toward tourism impacts in Hawaii», *Annals of Tourism Research*, Vol. 13, No 2, 1986.
- Π.Ν. Λύτρας, «Τουριστική Ψυχολογία», Εκδόσεις Interbooks, Αθήνα, 1988.
- N.R. MacFarlane, «A comparative analysis of resident-visitor contact and resident attitudes towards tourism», *Canadian Association of Geographers, Annual Meeting*, University of Victoria, 1976b, BC.
- J.T. MacNaught, «Mass Tourism and the dilemmas of Modernization in Pacific Islands communities», *Annals of Tourism Research*, vol. 9, 1982.
- S.F. McCool, και S.R. Martin, «Community Attachment and Attitudes Toward Tourism Development», *Journal of Travel Research* 32, 1994.

- W.J. McGuire, «The Nature of Attitudes and Attitude Change», στο G. Lindzey and E. Aronson eds, *The Handbook of Social Psychology*, Vol III, 2nd ed., 1969, Reading, MA: Addison-Wesley.
- J. Milligan, «Migrant Workers in the Guernsey Hotel Industry», Unpublished thesis, 1989, Nottingham Business School, Nottingham Polytechnic.
- A. Milman and A. Pizam, «Social impacts of tourism on Central Florida», *Annals of Tourism Research*, Vol 15, No 2, 1988.
- P.E. Murphy, «Tourism, a Community Approach», Melthuen Inc., 1985, σ. 171. L. Nettekoven, «Mécanismes des échanges cultures réciproques», στο Em. De Kadt (επιμ.), «Tourisme, Passeport pour le developpement?», Παρίσι, Banque Mondiale-UNESCO, 1979.
- D. Ogilvy, «Ogilvy on Advertising», Pan Books, US, 1983.
- J.C. Olson και A.A. Mitchell, «The Process of Attitude Acquisition: The Value of a Developmental Approach to Consumer Attitude Research», στο *Advances in Consumer Research*: Vol. II, 1975, Mary J. Schlinger ed., Chicago: Association for Consumer Research.
- Π. Τσάρτας, «Κοινωνικές και οικονομικές επιπτώσεις της τουριστικής ανάπτυξης στο Νομό Κυκλάδων και ιδιαίτερα στα νησιά Ίος και Σέριφος κατά την περίοδο 1950-1980», ΕΚΚΕ, 1989.
- Π. Τσάρτας κ.ά., «Οι κοινωνικές επιπτώσεις του τουρισμού στους νομούς Κερκύρας και Λασιθίου», ΕΚΚΕ-ΕΟΤ, 1995.
- R.R. Perdue, P.T. Long και L. Allen, «Resident Support for Tourism Development», *Annals of Tourism Research* 17, 1990.
- F.G. Pfaffin, «Concern for Tourism: European perspective and Response», *Annals of Tourism Research*, vol. 14, 1988.
- A. Pizam, «Tourism impacts: the social costs to the destination community as perceived by its residents», *Journal of Travel Research*, Vol 16, No 4, 1978.
- A. Pizam, A. Milman and B. King, «The perceptions of tourism employees and their families towards tourism. A cross-cultural comparison», *Tourism Management*, Vol. 15, No 1, 1994.
- A. Pizam and N. Telisman-Kosuta, «Tourism as a factor of change: results and analysis» στο J. Bystrzanowski (επιμ.), «Tourism as a Factor of Change: A Socio-Cultural Study», Vienna Centre, Vienna, 1989.
- O. Pi-Sunyer, «Tourists and Tourism in a Catalan Maritime community», στο V.L. Smith (επιμ.), *Hosts and Guests: the Anthropology of Tourism*, ΗΠΑ, University of Pennsylvania Press Inc., 1977.
- R.C. Prentice, *Community driven tourism planning and residents performances*, *Tourism Management*, vol. 14, No 3, 1993.
- J.R.B. Ritchie and C.R. Goeldner, *Travel Tourism and Hospitality Research*, 2η έκδοση, J. Wiley & Sons, Inc., New York, 1994.
- R.A. Rothman, «Residents and transients: community reaction to seasonal visitors», *Journal of Travel Research*, Vol 16, No 3, 1978.
- R. Schlüter and T. Var, «Residents attitudes toward tourism in Argentina: a research note», *Annals of Tourism Research*, Vol 15, No 3, 1988.
- P.J. Sheldon and T. Var, «Resident attitudes to tourism in N. Wales», *Tourism Management*, Vol. 5, No 1, 1984.

- V.L. Smith, «Eskimo Tourism: Micro-Models and Marginal Men», στο V.L. Smith (επιμ.), *Hosts and Guest: The Anthropology of Tourism*, ΗΠΑ, University of Pennsylvania Press, 1977.
- G.N. Soutar, και P.B. McLeod, «Residents Perceptions of Impact of the America's Cup», *Annals of Tourism Research* 20, 1993.
- B. Sternquist-Witter, «Attitudes about a resort area: a comparison of tourists and local retailers», *Journal of Travel Research*, Vol 24, No 1, 1985.
- W.A. Sutton, «Travel and understanding: notes on the social structure of touring», *International Journal of Comparative Sociology*, 8, 1967.
- G. Taylor, «The community approach: does it really work?», *Tourism Management*, Vol. 16, No 7, 1995.
- P. Teo, «Assessing socio-cultural impacts: the case of Singapore», *Tourism Management*, Vol. 15, No 2, 1994.
- P. Thomason, J.L. Crompton, B. Dan Kamp, «A Study of the Attitudes Impacted Groups within a Host Community toward Prolonged Stay Tourist Visitors», *Journal of Travel Research*, Vol. 17, No 3, 1979.
- L.L. Thurstone, «Attitudes Can Be Measured» στο *Attitude Measurement*, 1970, G.F. Summers ed., Chicago: Rand McNally & Company.
- R.G. Ward, «The consequences of smallness in Polynesia», στο Burton Benedict (επιμ.), «Problems of Smaller Territories», Athlone Press, London, 1967.
- G. Young, «Tourism: Blessing or Bight?», Harmondsworth, Penguin, London, 1973.

Η Επιστημονική αυτή Επετηρίδα
του Πανεπιστημίου Πειραιώς
τυπώθηκε το Δεκέμβριο 2000
στο τυπογραφείο ΕΠΤΑΛΟΦΟΣ ΑΒΕΕ
Αρδητιού 12-16, 116 36 Αθήνα
(τηλ.: 9217513, 9214820 - Fax: 9237033)



This Volume of Essays
of the University of Piraeus
has been printed in December 2000
at EPTALOFOS S.A.
12-16 Ardittou str., 116 36 ATHENS-GREECE
(Tel.: 9217513, 9214820 - Fax: 9237033)

Πανεπιστήμιο Πειραιώς
Καραολή και Δημητρίου 80, Πειραιάς 185 34
Τηλ.: 4142000, 4142249 (και Fax)

University of Piraeus
Karaoli & Dimitriou Str. 80, Piraeus 185 34, Greece
Tel.: 4142000, 4142249 (also Fax)